

Министерство образования и науки Российской Федерации
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова

С.А. Трифонова

Психология социальных ситуаций

Учебное пособие

Ярославль 2004

ББК Ю 95я73
Т 67
УДК 159.9

Рецензенты:

профессор, доктор психологических наук
Д.Н. Завалишина (ИП РАН);
кафедра педагогики и психологии Ярославской
государственной медицинской академии

Трифонова С.А.

Психология социальных ситуаций: Учебное пособие / Яросл. гос. ун-т. Ярославль, 2004. 91 с.

ISBN 5-8397-0321-4

Учебное пособие рассматривает основы социально-психологического анализа ситуаций: психологическую теорию ситуаций, проблемы межситуационного и внутриситуационного анализа, единиц анализа и описаний ситуаций, власти и влияния ситуационных факторов в групповых процессах и индивидуальном поведении человека, проблемы субъективной интерпретации (определения) социальной реальности, роли ситуации в повседневной жизни человека. Знания по данному вопросу позволят избежать ошибок, связанных с недооценкой ситуационных переменных при интерпретации результатов социально-психологических исследований.

Учебное пособие предназначено для студентов старших курсов специальности 020400 Психология (специализации «Социальная и политическая психология»), изучающих спецкурс «Социально-психологический анализ ситуаций» (блок ДС).

ISBN 5-8397-0321-4

© Ярославский
государственный
университет, 2004
© Трифонова С.А., 2004

ВВЕДЕНИЕ

Психология ситуации - одна из актуальных и требующих решения проблем современной психологической науки. Понятием ситуации достаточно широко оперируют различные научные школы и направления: интеракционизм, психология среды, социальная психология, в частности теория каузальной атрибуции, психология социального научения, теория практического мышления и другие. В отечественной психологии с пониманием субъективной ситуации как «воспринимаемой человеком и поэтому получающей то или иное значение» наиболее тесно связаны исследования, оперирующие понятием личностного смысла, работы в рамках теории установки, психологии восприятия и концепции отношения личности, психологии переживания, преодоления критических ситуаций и исходящих из этого исследований по психологическим проблемам безопасности, концепции психологических «пространств» профессионального и личностного самоопределения. Появились работы, касающиеся психологического определения ситуации.

Различные авторы обосновывают включение данного концепта в структуру понятийного аппарата психологической науки, в частности, тем, что: 1) развитие любого человека протекает в актуальных ситуациях, через которые мы встречаемся с миром, формируем наши концепции мира и развиваем собственные специфические способы поведения; 2) поведение не может существовать иначе как в связи с определенными ситуативными событиями и не может быть понято и объяснено изолированно от ситуации.

Однако, несмотря на то, что практически всеми признана роль ситуационных переменных в детерминации поведения человека, сама ситуация, став «элементом психологического тезауруса» и общеметодологическим понятием психологии, до сих пор не имеет четкого определения своих границ и еще очень мало изучена.

Именно исходя из данных положений в представленном пособии сделана попытка психологического анализа содержания и определения ситуации, ее влияния на поведение человека, субъективной интерпретации социальной реальности, а также некоторых практических приложений психологической теории ситуаций. Эти знания делают возможным избежать специалистам различных областей человекознания типичных ошибок в предсказании и интерпретации поведения субъекта, совершаемых обыденной психологией. Это ведет к лучшему пониманию взаимодействия между людьми и жизненными ситуациями. Следствием такого понимания может быть эффективное практическое приложение социально-психологического знания, планирование успешных социальных проектов и, как правильно заметил Ф. Дж. Зимбардо, планирование «эффективных социальных воздействий, способных расши-

рить возможности человека и социума». Поэтому данная работа может быть теоретически и практически полезна всем психологам, специализирующимся в области социальной психологии.

Пособие состоит из четырех разделов. В *I разделе* «Психологическая теория ситуации» раскрываются основные понятия психологии ситуаций, принципы ситуационного подхода, основные теоретические подходы к проблеме ситуации в психологии. *Раздел II* «Проблема ситуации в социальной психологии» включает вопросы, связанные с властью и влиянием ситуации на групповое и индивидуальное поведение человека. *Раздел III* «Субъективная интерпретация социальной реальности» касается проблемы восприятия и определения ситуации человеком и подробно останавливается на теории каузальной атрибуции. Наконец, *раздел IV* «Ситуация в жизни человека, человек в ситуации» включает примеры использования социально-психологического анализа ситуаций в разных областях психологического знания (ситуационный подход в управлении, поведение человека в трудных жизненных ситуациях).

РАЗДЕЛ 1. Психологическая теория ситуации

Вероятность появления любого события прямо пропорциональна его значимости для человека и обратно пропорциональна желательности этого события и усилиям, предпринятым для его появления
(Закон мула)

Принципы ситуационного подхода в психологии

Психологическая теория ситуации предполагает исследование и объяснение трех основных реалий¹:

- психологических особенностей естественных ситуаций жизни человека во взаимосвязи ситуационных и личностных переменных;
- субъективной интерпретации ситуаций, их когнитивно-эмоциональных репрезентаций в сознании человека;
- поведенческих стратегий и других форм активности в рамках конкретных ситуаций.

Суть теории сводится к объяснению динамики взаимодействия человека с ситуацией, анализу изменений в психике и поведении человека, происходящих под влиянием изменения ситуации.

Сущность ситуационного подхода наиболее полно была представлена американскими психологами Л. Россом и Р. Нисбеттом², они сформулировали три основные идеи, на которых строится современная социальная психология: ситуационизм, субъективизм, динамизм напряженных систем.

Ситуационизм означает сильное доминирующее влияние непосредственной социальной ситуации, в которой находится человек, причем это влияние часто идет со стороны неочевидных или незначительных на первый взгляд особенностей ситуации.

Субъективизм предполагает субъективную интерпретацию социальной реальности и ее влияние на поведение человека. Субъективная интерпретация не является ни зеркальным отражением внешней ситуации, ни продуктом абсолютно произвольного «конструирования реальности» субъектом, а представляет собой взаимодействие между человеком и ситуацией. Речь идет

¹ Бурлачук Л.Ф., Михайлова Н.Б. К психологической теории ситуации // Психологический журнал. 2002. № 1. С. 5-17.

² Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация. М., 1999. 429 с.

не просто о том, что субъективное восприятие и понимание важны в жизни человека, а о том, что люди не осознают этого влияния, не учитывают изменчивость и разнообразие субъективных интерпретаций одной и той же объективной ситуации («наивный реализм»).

Динамизм напряженных систем в своей основе имеет идею конфигурации сил, действующих внутри психологических систем субъекта, а также в тех социальных системах субъекта, частью которых он является. Эти системы являются внутренне напряженными, и их стабильность поддерживается сложным балансом множества противоположно направленных сил, которые находятся в равновесии. Это равновесие достаточно устойчиво и может до поры до времени противостоять напору внешних воздействий. Но если удастся его нарушить, то изменения приобретают лавинообразный характер, т.к. высвобождаются мощные силы, уже до этого существующие внутри системы. Для внешнего наблюдателя эти изменения выглядят неожиданными, т.к. они часто не замечают динамического характера стабильности напряженных систем.

В результате, Л. Росс и Р. Нисбетт доказывают, что диспозиционные, т.е. основанные на свойствах человека, прогнозы поведения конкретного человека в новой конкретной ситуации малоэффективны. Согласованность поведения человека в разных ситуациях очень низка. Эти выводы покушаются на различные традиции, принятые в современном обществе, например: практика подбора и отбора кандидатов на определенные профессиональные позиции, предвыборные программы, акцентирующие внимание на сложившихся чертах личности кандидата, повседневные обсуждения самих себя и других на основе объяснения поведения личностными особенностями.

Однако в повседневной жизни человек действует в ограниченном круге повторяющихся ситуаций. Наблюдая и прогнозируя его поведение, мы наивно исходим из того, что даже *другая* ситуация будет не так сильно отличаться от нынешней. Это обстоятельство помогает нам успешно прогнозировать поведение и эффективно взаимодействовать с людьми. Т.е. теория черт «работает» в определенном диапазоне, поскольку на самом деле черты личности как бы являются «чертами личности – и - ситуации» данного человека. Обыденный диспозиционизм вполне срабатывает, пока речь не заходит о нетипичных, нестандартных ситуациях (например, знаменитая ситуация в эксперименте С. Милгрема на подчинение). В этих случаях часто пропадают индивидуальные различия, и большинство людей начинает действовать так, как диктуют внешнее давление и ограничения и стоящие за этим люди-манипуляторы.

Практические приложения этих теоретических посылок хорошо видны при реализации различного рода социальных программ и реформ. Вывод, который сделали авторы этих идей, заключается в том, что чем более масштабным является социальное воздействие, тем труднее учесть в нем разнообразные варианты индивидуального реагирования человека на изменение ситуации. И наоборот, относительно незначительные по масштабам воздей-

ствия, при которых реально существует возможность учесть ответные реакции людей на «тонкие особенности ситуации», часто приводят к более значительным результатам. Все это позволяет ответить на вопрос, почему те или иные социальные программы терпят неудачи.

Направление ситуационизма в психологии провозгласило требование более детального изучения конкретных условий – ситуаций. Принцип ситуационизма «имеет отношение к силе и тонкому, подчас скрытому характеру ситуационных влияний... Социальный контекст пробуждает к жизни мощные силы, стимулирующие или ограничивающие поведение... Эти силы зачастую упускаются из виду обыденной психологией и... их обнаружение должно являться главной задачей научной социальной психологии» (Л. Росс, Р. Нисбетт, 1999). Действиям, основанным на личностных диспозициях, были предпочтены ситуационные причины (W. Mishel). Объективно каждый воспринимает одну и ту же ситуацию характерным для него образом. Поведение определяет ситуация, «как она дана субъекту в его переживании, как она существует для него». В частности, ситуационизм в психологии управления эффективным управлением считает управление по обстоятельствам, т.е. «ситуационное». Сущность такого управления и администрирования заключается в применении знаний к существующим реальностям для достижения желаемых результатов. Ф. Фидлер, разрабатывая ситуационный подход к лидерству, обнаружил при этом три критические величины ситуаций, которые влияют на эффективный стиль лидерства: влияние должности, структура задач, взаимоотношения между лидером и членами группы (Г. Кунц, О'Доннел, 1981).

Прежде чем приступить к более подробному содержательному анализу этой теоретической триады, необходимо попытаться раскрыть само понятие ситуации.

Ситуация в различных психологических школах и направлениях

Бихевиористы первыми провозгласили появление ситуационистской традиции в психологии, заявив, что «человек» представляет собой попросту сумму ситуативных превратностей, испытанных в прошлом, которые могут быть описаны объективно, что создает основу для точного предсказания и контроля поведения»³. Однако объяснение поведения человека в объективной ситуации невозможно без изучения субъективной интерпретации этой ситуации.

Положение о том, что поведение является функцией личности и ситуации, было сформулировано в работах К. Левина, который впервые поднял проблему ситуационизма в социальной психологии.

³ Бурлачук Л.Ф., Михайлова Н.Б. К психологической теории ситуации. С. 6.

К настоящему времени в различных отраслях и направлениях психологии и смежных с ней дисциплинах накопилось большое количество материала, затрагивающего проблему ситуации.

Результаты, полученные в лингвистике и психолингвистике, показывают, что при анализе ситуативности речи необходимо поставить вопрос о *ситуативном контексте*, в рамках которого то или иное высказывание имеет смысл для говорящего и слушающего (Т.А. ван Дейк, 1989; Л.П. Доблаев, 1982; Г.В. Колшанский, 1990 и др.). В данном случае объект (языковое высказывание) рассматривается и имеет значение в *контексте*, во взаимосвязи с другими объектами, понимание которого возможно только при учете индивидуальных знаний, опыта говорящего субъекта о тех или иных ситуациях. Так, например, Ван Дейк⁴ исследовал когнитивные механизмы обработки дискурса. «Дискурс – это сложное коммуникативное явление, включающее, кроме текста, еще и экстралингвистические факторы (знания о мире, мнения, установки, цели адресата), необходимые для понимания текста»⁵. Чтобы понять дискурс, слушающий или читающий должен быть способен вычленять на базе общих знаний о мире или анализе текущего контекста ориентированные на говорящего контексты или ситуации. Контекстуальная информация, которая используется для определения возможных тем дискурса или его фрагментов, может быть систематизирована следующим образом⁶:

1. Общекультурные знания:

- а) обычные для данной группы виды деятельности и цели;
- б) характерные события или действия (например, ритуалы);
- в) специфические биофизические обстоятельства (климат, ландшафт, животные, растения).

2. Социокультурная ситуация:

- а) типы ситуаций (завтрак, поездка в автобусе, визит, судебное разбирательство, бракосочетание);
- б) категории участников
 - функции (водитель автобуса, судья, врач)
 - роли (мать, друг)
 - социальные характеристики (половые, возрастные и пр.)
 - индивидуальные характеристики (характер, интересы, цели);
- в) типичные события и взаимодействия (помогать, консультировать, платить).

3. Коммуникативные ситуации:

- а) общие цели коммуникативного взаимодействия;
- б) глобальные и локальные речевые акты;
- в) актуальный референциальный контекст (присутствие людей, объектов).

⁴ Дейк Т.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. М., 1989. 312 с.

⁵ Там же. С. 8.

⁶ Там же. С. 55.

В качестве основного типа репрезентации знаний ван Дейк выделяет «модель ситуации», в основе которой лежат личностные знания носителей языка, содержащие их индивидуальный опыт, установки и намерения, эмоции и чувства. Модели представляют собой, по сути, «определения ситуаций» человеком (У. Томас, 1928) и аккумулируют его предшествующий, биографически детерминированный опыт, полученный в сходных ситуациях. Фундаментальным становится тезис о том, что «люди действуют не столько в реальном мире и говорят не столько о нем, сколько о субъективных моделях явлений и ситуаций действительности. Отсюда следует, что индивидуальные и групповые различия в обработке социальной информации могут быть объяснены на основе различий ситуационных моделей»⁷. Таким образом, важнейшим компонентом процессов построения и восприятия текстов является осмысление стоящих за ними социальных ситуаций и их когнитивная репрезентация.

Если обратить внимание на исследование конкретных видов деятельности, то понятие «ситуация» участвует в построении различного рода «педагогических», «производственных», «социальных», «языковых», «коммуникативных» и т.д. ситуаций, которые определяются составом факторов, ее образующих, содержанием целей и задач, которые необходимо решить в данной ситуации (Н.В. Гришина, 1997; Ю.Н. Емельянов, 1986, 1987; М.М. Кашапов, 1989, 1992; Ю.П. Поваренков, 1990; Е.В. Некрасова, 1988; Ю.К. Корнилов, 1990).

Более близко, на наш взгляд, подошли к рассмотрению психологической проблемы ситуации (т.е. она стала более детально и целенаправленно изучаться) в рамках следующих областей научных исследований.

Во-первых, в области практической психологии, связанной с разработкой активных методов обучения (социально-психологические тренинги, психодрама Дж. Морено, дискуссионные группы К. Левина, ситуационно-ролевые игры, анализ конкретных ситуаций и т.п.), был заявлен в качестве своей теоретической основы «групповой эффект». Так, Келман (Kelman, 1963) рассматривает групповую терапию как «ситуацию социального влияния», где решающими оказываются три процесса: податливость, идентификация и присвоение (К. Рудестам, 1993)⁸.

Знание реальных ситуаций, их структуры необходимо при моделировании поведенческих ситуаций в ходе проведения тренинга. Моделируемая поведенческая ситуация имеет двойственную структуру (два плана). Первый – это «фабульная сторона» ситуации, наиболее ясная и очевидная для участников. Ее основу составляют – сознательные цели участников, определяемые инструкциями, которые они выполняют. Для игровых ситуаций – это события, сюжеты разыгрываемых случаев, взаимосвязи персонажей в них и т.д. Второй – это определенный аспект или феномен реального поведения, который на са-

⁷ Дейк Т.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. С. 9.

⁸ Рудестам К. Групповая психотерапия. М., 1993.

мом деле проявляется в игре, и для которого в моделируемой ведущим ситуации создаются максимально благоприятные условия. Он не подвергается в их повседневном общении рефлексивному анализу и представляет собой пласт явлений, находящийся вне поля сознания участников или не контролируемый в условиях взаимодействия со стороны группы. Задача всей ситуации воздействия, следовательно, в том, чтобы подвести членов группы к пониманию феномена реального поведения и сделать ее контролируемым средством в своем поведенческом репертуаре⁹.

Во-вторых, многие отрасли психологии оперируют понятиями «концептуальная модель», «оперативный образ ситуации» и т.д. С точки зрения репрезентации, ситуация в когнитивной психологии изучается через понятия «схема», «ситуационная модель», «когнитивная структура», «модель контекста» и т.п. (Дж. Миллер, Е. Галантер, К. Прибрам, 1964; Б.М. Величковский, 1982; У. Найсер, 1981). Когнитивная ветвь исследований мотивации внесла существенный вклад в проблему ситуационных детерминантов поведения. Ситуационные детерминанты не сводятся при этом к особенностям внешней или внутренней стимуляции, которую можно или определить интерсубъективно в виде устойчивых характеристик ситуации, или восстановить дедуктивным путем. Особенности стимуляции являются, скорее, исходным материалом. «Они выступают как источник информации, который затем перерабатывается в разнообразные формы когнитивных репрезентаций текущих событий. Так ситуация обретает смысл, который может оказывать мотивирующее воздействие на поведение. Иными словами, результаты когнитивного оценивания ситуации влияют на поведение»¹⁰.

В социально-психологических исследованиях установки (известный эксперимент Лапьера 1934 года) возникла идея о том, что у человека существует одновременно два аттитюда – на объект и на ситуацию, и действует то один, то другой. Вместе с тем был обнаружен феномен «ситуационного опосредования», который позволяет адекватно раскрыть сущность аттитюдно-поведенческих рассогласований¹¹.

Наконец, все большее внимание уделяется изучению социальной и психологической среды обитания человека (М. Черноушек, 1989; Л.Ф. Бурлачук, Е.Ю. Коржова, 1998; М.Э. Хейдметс, 1989 и др.). Новая отрасль исследования, которая внесла существенный вклад в изучение особенностей ситуации, получила название психологии среды или психологической экологии, основателем которой считается Р. Баркер. Проблемы психологии среды касаются изучения личности в реальной жизни. При этом, «по-разному скомпонованная и созданная человеком среда неизбежно влияет на психику, поведение,

⁹ Жуков Ю.М., Петровская Л.А., Растянников П.В. Диагностика и развитие компетентности в общении (практическое пособие). Киров, 1991. 95 с.

¹⁰ Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность: В 2 кн. М., 1986.

¹¹ Андреева Г.М. Социальная психология. М., 1980. С. 360-361.

принятие решения, восприятие, движение и понимание пространства»¹². Поэтому переменные среды следует подвергать анализу в той же мере, что и личностные переменные.

Однако заметим, что существует несколько характерных различий в понятии среды и ситуации. Так, Л. Николов¹³ указывает: понятие ситуации не совпадает с видами среды; среда внесубъективна, а ситуация всегда субъективна (это всегда «чья-то» ситуация); среда устойчива, стабильна и длительна, ситуация же всегда кратковременна. Таким образом, ситуация, наряду с физическими и временными параметрами, - это всегда еще и психологические параметры: те чувства, которые она в нас вызывает, ускоряет или подавляет наши действия.

Таким образом, ситуационизм и психология среды внесли существенный вклад в изучение проблемы ситуации, возможно, впервые поставив ее в центр своего научного внимания и определив ситуацию через то, как она *дана субъекту*. Понятие ситуационного концепта как некоторой системы абстрактных свойств объекта¹⁴ и ситуационной модели как «смыслового ядра» ситуации, перцептивной схемы (когнитивная психология) тесно связаны с рассмотрением проблемы восприятия, интерпретации и категоризации ситуаций. Лингвистические же исследования (морфология сказки В.Я. Проппа, соотношение структур высказывания и ситуации В.В. Андриевской, В.Г. Гака) помогают раскрыть истоки и сущность внутриситуационного (содержательного и структурного) психологического анализа, а исследования деятельности в различных видах ситуаций – анализа межситуационного, а также личностного участия субъекта в конкретных ситуациях.

Мы можем говорить, что в настоящее время понятие ситуации широко используется в различных областях научного знания, различных психологических школах и направлениях, т.к. все больше внимания уделяется процессам понимания окружающего мира, изучению закономерностей этих процессов и т.д. Именно поэтому необходимость включения концепта «ситуация» как одного из основных в этом направлении в структуру понятийного аппарата психологической науки и рассмотрения возможности использования его в общепсихологическом смысле становится все более обоснованной. Как отмечают отечественные психологи А.В. Филлипов и С.В. Ковалев (1986), «...одно из определений ситуации как молярного сложно организованного субъективного образа объективной действительности позволяет говорить о ситуации как об элементарной единице психического».

Однако, несмотря на такое глубокое проникновение понятия ситуации во все сферы психологического знания и его широкое использование в оби-

¹² Черноушек М. Психология жизненной среды. М., 1989. 174 с.

¹³ Бурлачук Л.Ф. Коржова Е.Ю. Психология жизненных ситуаций. М., 1998. 263 с.

¹⁴ Пушкин В.Н. Построение ситуативных концептов в структуре мыслительной деятельности // Проблемы общей, возрастной и педагогической психологии / Под ред. В.В. Давыдова. М., 1978. С. 106-120.

ходной речи, а также практически всеми признанную роль ситуационных переменных в детерминации поведения человека: 1) данное понятие нередко даже не определяется в психологической литературе (так, даже бихевиоризм, с его обращенностью к внешним событиям и условиям поведения и деятельности, и теория атрибуции, где концепт ситуации является одним из центральных, не дали систематического описания ситуации); 2) содержание данного понятия до сих пор имеет весьма размытые границы. С одной стороны, это обусловлено тем, что диапазон исследовательских подходов к пониманию ситуации и ее изучению очень широк. С другой - среда вообще может быть рассмотрена в диапазоне континуума от макро- до микроуровня или расположена в порядке приближения к индивидуальному восприятию и реагированию (Г. Рош): например, среда «как она есть» и «как она воспринимается»; «географическая» и «поведенческая среда» (Коффка, 1935); « α -ситуация» и « β -ситуация» (Мюррей, 1951) и т.п.

Единицы анализа и описания ситуаций

Понятием ситуации оперируют интеракционизм, психология среды, социальная психология и др., но до сих пор нет единства в понимании сущности ситуации. Существует множество разнородных определений. Попытки описать и классифицировать ситуации вызвали, по мнению Д. Магнуссона, ряд проблем: единицы анализа; время и пространство, их разграничение; характеристики, которые могут быть использованы для описания и классификации событий.

Во-первых, преодолеть излишнюю многозначность понятия ситуации можно с помощью обозначения различных ***уровней существования ситуации***. Так, Д. Магнуссон (1981) предлагает различать следующие уровни ситуации:

1) реальная ситуация в ее внешних объективных проявлениях, как часть тотального окружения, которая доступна сенсорному восприятию за определенный промежуток времени;

2) воспринимаемая ситуация – это реальная ситуация, которая воспринимается, интерпретируется, усваивается в значениях, или как она конструируется и репрезентируется в мозге участника ситуации. Тем самым объясняется существование разных воспринимаемых ситуаций, относящихся к одной и той же реальной ситуации, зависящих от того, как тот или иной индивид интерпретирует ситуацию;

3) жизненные ситуации («жизненное пространство» у К. Левина) - это часть мира, которую можно воспринимать, осваивать, интерпретировать как имеющую отношение к человеку и его поведению. С одной стороны, жизненная ситуация сконструирована реальными условиями, в которых он жи-

вет – тип профессии, организация работы, семейные связи и т.п., с другой – его собственным опытом и оценками этих условий.

В связи с этим, нам кажется необходимым подчеркнуть, что еще в 40-е гг. С.Л. Рубинштейн писал о жизненном событии, как поворотном этапе жизненного пути человека, связанного с принятием им на длительный период его жизни важных решений. При этом «событие является для человека жизненным в том случае, когда его совершение затрагивает центральные аспекты его личности» (Т.Б. Карцева, 1988), т.е. жизненное событие есть ситуация самоопределения личности.

Наряду с этими понятиями Д. Магнуссон¹⁵ отмечает существование понятия «ситуационные типы», которое обозначает общий класс определенного рода реальных и/или воспринимаемых ситуаций без выделения специфики времени и места в контексте с кратковременными ситуациями («Быть в парикмахерской в 8:30 29 июня»).

Во-вторых, можно различать разные *виды ситуаций* (т.е. классифицировать их).

В основе классификации ситуаций, по Б. Экехаммару (Н.В. Гришина, 1997), лежат: 1) априорно определенные переменные физического и социального характера; 2) концепты потребностей; 3) одиночные реакции, вызываемые ситуациями; 4) паттерны индивидуальных реакций, вызываемых ситуациями; 5) индивидуальные восприятия (когниции) ситуаций.

Д. Магнуссон же в своей работе 1971 года выделил 6 факторов, лежащих в основе повседневных ситуаций: «позитивность и подкрепление», «негативность», «пассивность», «социальное взаимодействие», «активность» и «неопределенность», - которые базируются на характеристиках поведения или восприятия.

Форгас (1979) выделяет целостные свойства ситуаций, которые могут быть представлены с помощью таких параметров, как «приятное» - «неприятное», «свободное» - «формальное», «вовлекающее» - «невовлекающее». По мнению Форгаса, несмотря на множество различных классификаций, число основных повседневных социальных ситуаций ограничено (около 30)¹⁶.

Такие авторы, как М. Аргайл, А. Фернхем, Дж. Грехем, исходя из анализа различных ситуаций взаимодействия, выделили следующий набор базовых типов:

- 1) формальные социальные события;
- 2) интимные встречи с близкими друзьями или родственниками;
- 3) случайные встречи со знакомыми;
- 4) формальные контакты в магазинах и офисах;

¹⁵ Magnusson D. Wanted: Psychology of Situations // Toward a Psychology of Situations / Ed. by D. Magnusson. N.Y., 1981. P. 9-32.

¹⁶ Дейк Т.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. С. 84.

5) асимметричные ситуации, связанные с социальными умениями (например, обучение, интервьюирование, руководство);

6) переговоры и конфликт;

7) групповая дискуссия¹⁷.

Иным критерием группировки ситуаций может служить их способность вызывать сходное поведение (N. Frederiksen). На возможность классификации ситуаций по типу поведения, подходящему для ситуации, указывал еще W. Mishel, выдвинув гипотезу о так называемых «сильных» и «слабых» ситуациях.

Можно выделить несколько шкал для классификации ситуаций. Так, Л.Ф. Бурлачук и Н.Б. Михайлова¹⁸ предлагают:

- шкалу ситуаций в континууме «болезнь – здоровье»;
- шкалу социального благополучия ситуаций;
- шкалу простоты - сложности ситуаций в соотношении с индивидуальными возможностями человека;
- шкалу новизны – известности ситуаций;
- шкалу значимости – незначимости ситуации для жизни данного субъекта;
- шкалу соответствия ситуации потребности самореализации субъекта;
- шкалу стабильности - изменчивости ситуаций;
- шкалу пространственной развертки ситуаций от непосредственного влияния на человека до пространственной удаленности и незначимости;
- шкалу временной развертки ситуаций (прошлые, настоящие и будущие).

Наиболее существенное значение и интерес для межситуационного анализа, на наш взгляд, имеют исследования, получившие свое развитие из концепции Ф.Е. Василюка (1984, 1988, 1995) о психологии переживания (преодоления) критических ситуаций. Под критической ситуацией понимается «ситуация невозможности», т.е. такая ситуация, «в которой субъект сталкивается с невозможностью реализации внутренних потребностей своей жизни (мотивов, стремлений, ценностей и пр.)», и описывается через такие понятия, как стресс, фрустрация, конфликт и кризис. При этом особенно ценным для нас является положение о том, что в ситуации невозможности перед человеком «в той или иной форме встает «задача на *смысл*» (выделено нами) - «задача добывания осмысленности, поиска источников смысла, «разработки» этих источников, деятельного извлечения из них смысла и т.д. – словом, производства смысла»¹⁹. Именно исходя из представления о том, что переживания требует только то, что «существенно, значимо, принципиально

¹⁷ Гришина Н.В. Психология социальных ситуаций // Вопросы психологии. 1997. № 1. С. 121-132.

¹⁸ Бурлачук Л.Ф., Михайлова Н.Б. К психологической теории ситуации.

¹⁹ Василюк Ф.Е. Психология переживания (анализ преодоления критических ситуаций). М., 1984. 200 с.

для данной формы жизни» [там же], Ф.Е. Василюк развивает идеи построения типологии «жизненных миров».

В-третьих, большое значение имеет не только межситуационный, но и **внутриситуационный анализ**, описывающий характеристики отдельно взятой ситуации. Сюда относятся, например, структурные и содержательные особенности ситуаций, по Д. Магнуссону, или определяющие факторы М. Аргайла.

Так, согласно Аргайлу и др. (1981), социальные ситуации и являющееся их компонентом социальное взаимодействие могут анализироваться на основе таких категорий, как: личности и их свойства; социальные структуры (статус и роли); элементы взаимодействия (например, дружелюбие); объекты, релевантные для внимания (например, напитки, еда на вечеринке); окружающая обстановка, заданная границами, реквизитом и пространственным расположением; правила и обычаи, определяющие, какие действия могут или должны выполняться в соответствующих ситуациях²⁰.

Т.А. ван Дейк описывает структурную организацию модели ситуации, состоящую из таких основных элементов, как «обстановка», «обстоятельства», «участники», «событие», «действие»²¹.

Наконец, J. Block и J. N. Block выделяют **три уровня ситуационного анализа**, которые отражают фазы интерпретации ситуации человеком, интегрирующие важные психологические проблемы: 1) физико-биологическая ситуация, чувствительно доступная индивиду, бесконечно детальная и неинтерпретируемая; 2) каноническая ситуация - это психологическая структура ситуации с глубоко установленными категориями объектов, концепций, отношений, правил, стандартов и нормативно установленными ожиданиями. «Цветающий, гудящий беспорядок» - вот что такое физико-биологическая ситуация. После наложения организованных, структурированных, интерпретирующих принципов она становится упорядоченной, коммуникационно-возможной канонической ситуацией; 3) функциональная ситуация (жизненное пространство, по К. Левину). Это психологическая структура непосредственно воздействующей ситуации, сконцентрированная определенным человеком в определенный момент времени под критическим рассмотрением. Если каноническая ситуация представляет «контекст стимула», как он обычно понимается, как он «должен» регистрироваться или пониматься человеком, то функциональная ситуация представляет контекст стимула – как это действительно регистрируется и понимается человеком в связи с его особенностями.

Стремясь ответить на вопросы о том, как осуществляется понимание ситуации и как это понимание связано с его поведением в этой ситуации, стали, таким образом, различать объективные и субъективные ситуации (K. Stebbins)²²:

²⁰ Дейк Т.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. С. 84-85.

²¹ Там же. С. 185.

²² Бурлачук Л.Ф. Коржова Е.Ю. Психология жизненных ситуаций.

- объективная ситуация - непосредственное социальное и физическое окружение (среда), как «поток» физических и психологических состояний человека;

- субъективная ситуация - «совокупность компонентов объективной ситуации, воспринятая человеком и воздействующая на его активные ориентации», получив то или иное значение.

Значению и определению ситуации много внимания уделяет Т. Shibutani (1999), показав, что определение ситуации происходит посредством придания значения объективной ситуации. Тем самым она становится субъективной. Поведение человека обусловлено не столько внешним окружением, сколько его интерпретацией этого окружения. В отечественной психологии с таким пониманием ситуации перекликаются исследования, оперирующие понятием личностного смысла, введенного А.Н. Леонтьевым, а также сторонниками теории установки Д.Н. Узнадзе.

В связи с этим в одной из отечественных работ²³ отмечаются различные уровни репрезентации ситуации:

1) отсутствие данной ситуации в целостной картине мира или какого-то его аспекта (работа, семья);

2) обедненное или искаженное представление ситуации, которая может быть представлена неполным числом основных параметров, ее образующих, или параметры, лежащие в ее основе, не являются значимыми;

3) ситуация может быть представлена через совокупность значимых параметров.

При этом ситуация понимается ими как «когнитивный конструкт личности, отражающий часть объективной реальности, ограниченной в пространстве и времени, и имеющий определенный социальный контекст».

Данные уровни ситуационного анализа, с нашей точки зрения, взаимодополняют друг друга при описании ситуаций, их психологических характеристик, особенностей отражения ситуаций и их интерпретации субъектом. При этом выделение субъективной ситуации имеет решающее значение при изучении особенностей построения субъективного образа презентуемого фрагмента действительности.

Рассмотрение категории «ситуация» тесно связано с двумя аспектами: структурным и динамическим. В следующем разделе мы подробно остановимся на каждом из них.

²³ Воронин В.Н., Князев В.Н. К определению психологического понятия ситуации // Актуальные вопросы организационно-психологического обеспечения работы с кадрами / Под ред. А.В. Филиппова. М., 1989. С. 121-126.

Структура и динамика ситуации

Структурный аспект понятия ситуации включает в себя имеющуюся на конкретный момент ситуацию, отражающую комплекс ситуативных факторов²⁴. Ситуация воспринимается как нечто целое, обладающее определенной структурой (для нас в обиходной речи это выражается в таких словосочетаниях, как «существующее положение вещей», «наличное состояние дел» и т.п.). Одно из определений гласит, что ситуация - это «вполне определенная структура обстоятельств, условий, которую обнаруживает субъект, столкнувшись с необходимостью что-то предпринять, как-то действовать». Действительно, например, профессионал знает очень много об объекте, условиях своего труда, но актуализирует лишь те знания, которые соответствуют его целям «на текущий момент». Осознание проблемности выражается в «компоновке» ситуативных факторов, в структурировании проблемы, более точном и целостном ее отражении.

Известный исследователь в области психологии ситуаций М. Аргайл, изучая параметры ситуации, выделил следующие: 1) цели; 2) правила; 3) роли; 4) наборы элементарных действий; 5) последовательность поведенческих актов; 6) концепты-знания, необходимые для понимания ситуации; 7) физическая среда с ее пространственными и материальными параметрами; 8) язык; 9) трудности взаимодействия и навыки их преодоления²⁵. Данную схему можно проинтерпретировать следующим образом.

Цели участников и целевая структура ситуации означает, что индивид в ситуации имеет доминирующую цель, которой подчинены частные цели; они могут быть инструментальными, эго-потребностными и смешанными.

Правила участия в ситуации – это требования о желательном, дозволенном и недозволенном поведении, оформленные в виде убеждений, разделяемых участниками ситуации. Например, поддерживать коммуникацию (очередность высказываний), препятствовать уходу (правила равенства) и агрессии (сдерживание насилия), координировать поведение (пить утренний кофе в одно и то же время), придерживаться кооперации (сохранять тишину на концерте). В кросс-культурном исследовании М. Аргайла с коллегами (1986), проведенном в 4 странах, было установлено, что все типы социальных отношений регулируются структурой социально-одобряемых правил, но некоторые правила являются универсальными и присутствуют практически в большинстве исследованных ситуаций (например, в отношениях мужа и жены, доктора и пациента). Универсальными являются следующие правила:

- следует уважать частные права другого человека;
- следует смотреть в глаза собеседнику во время разговора;

²⁴ Солякин А.В. Понятийные аспекты категории «ситуация» // Бюллетень МАПН. Ярославль; Саратов, 1997. Вып. 4. С. 40-41.

²⁵ Емельянов Ю.Н. Активное социально-психологическое обучение. Л., 1985. 167 с.

- не следует обсуждать с другими то, что было сказано конфиденциально;
- не следует проявлять сексуальную активность в отношении с другим человеком;
- не следует публично критиковать другого человека;
- следует возвращать долги, услуги, любезности, сколь бы малы они ни были²⁶.

Правила поведения связаны с исполнением той или иной роли в ситуации взаимодействия. Знание определенных *ролей* участников в каждой ситуации обеспечивает индивиду эффективный результат взаимодействия с окружающими людьми. Ситуационные роли, по М. Аргайлу, возникают по четырем причинам: наличие различных целей участников социального взаимодействия; разделение труда; социальный контроль и лидерство; наличие социальных отношений, не связанных с задачей, и возникновение неформальных ролей.

Репертуар действий от речевого поведения до невербальных действий (экспрессивных и инструментальных), которые структурируются в определенные блоки, должен быть уместным для той или иной ситуации.

Паттерны взаимодействия – это отдельные поведенческие акты или репертуары действий, приобретающие целевой смысл в том случае, когда они объединены в четкую последовательность.

Необходимо также освоение *понятийного аппарата* – специальной системы понятий, без которых, например, невозможно овладение профессией.

Соотнесенность с окружающей средой предполагает, что каждая ситуация имеет свои пространственные границы, а ее участники связаны определенным местом действия.

Можно выделить ряд аспектов физической среды, которые оказывают влияние на поведение:

1. Близость создает большую интимность или дискомфорт, когда нарушается определенная дистанция. А также приводит к росту антипатии в случае пристального взгляда.

2. Теснота продуцирует сильное возбуждение, агрессивное поведение у мужчин, смех (разрядка напряжения), уход от социальных контактов и эмоциональные нарушения при длительности воздействия.

3. Ориентация. Положение рядом делает отношения более кооперативными и дружескими, а положение друг напротив друга – создает атмосферу соперничества и конфликта, за исключением случаев, когда люди едят.

Среда может влиять на человека через восприятие условий или их значение. Мебель создает различные комбинации вышеупомянутых факторов и одновременно приватные пространства. Столы могут доминировать в комнате, размещение стульев приглашать к дружеской беседе. Диваны разной кон-

²⁶ Лебедева Н.М. Введение в этническую и кросс-культурную психологию. М., 1999. С. 139.

струкции предлагают разные степени интимности. Цвета влияют на эмоциональное состояние (красный и желтый создают атмосферу теплоты и радости, темно-синий и коричневый – уныния). Характер обстановки и ее оформление может способствовать допросу или любовному эпизоду, официальной работе и принятию важных решений. Люди, которых мы видим в красивых комнатах, нравятся больше, чем те, с кем мы встречаемся в безобразных помещениях. Стулья, расположенные рядом со светом, располагают к чтению или беседе. Во многих ситуациях необходимо специальное оборудование, которое делает возможным соответствующее социальное поведение (доска, мел и указка, различные игрушки и игры, бутылка вина и стаканы – т.е., обстановка показывает, что здесь обычно делают).

Любая ситуация имеет свою лингвистическую специфику, поэтому знание особенностей *коммуникативных средств* (различного рода языков – от иностранных до профессиональных и жаргонных) расширяет возможности индивида в овладении ситуацией.

Наконец, нужны представления о типичных трудностях той или иной ситуации (вхождение в новую культуру, взаимная адаптация и др.). Каждая социальная ситуация представляет определенные трудности, и необходимы конкретные навыки, чтобы справиться с ними. Социальная компетентность может быть оценена с помощью измерения эффективности (например, количество товара, проданного продавцом), наблюдения за исполнением ролей, оценок в реальных жизненных ситуациях, тестов на социальную компетентность и различных типов самооценок. Исследования показывают, что наиболее трудными и дискомфортными люди находят:

- ситуации асертивности (например, постоять за свои права);
- представление на публике;
- конфликт, необходимость иметь дело с враждебными людьми;
- интимные ситуации, особенно с противоположным полом;
- встречи с незнакомыми людьми;
- контакты с людьми, наделенными властью;
- страх неодобрения, критики, боязнь сделать ошибку, выглядеть глупым²⁷.

Анализируя и обобщая разрозненные сведения, содержащиеся в многочисленной литературе, затрагивающей проблему ситуации, можно заключить, что структура ситуации состоит из следующих компонентов:

Объективная среда жизнедеятельности содержит:

- 1) физические и биологические свойства среды;
- 2) культурные и социальные факторы, состоящие из норм, ценностей, линий поведения, религиозных верований, отношений между людьми и т.д.;
- 3) орудия труда, предметы и результаты труда и т.д.;

²⁷ Аргайл М. Основные характеристики ситуаций // Психология социальных ситуаций: Хрестоматия. СПб., 2001. С. 165-188.

4) пространственные и причинно-следственные отношения между данными элементами.

Субъект, действующий в ситуации, представлен не только своей активностью, когда он сам выбирает, избегает или преобразует ситуацию, но и системой своих знаний, навыков, способностей, профессиональных интересов, мотивов, ценностных ориентаций, целей и т.д. То есть субъект в ситуации характеризуется:

- своими внутренними побуждениями;
- индивидуально-психологическими и личностными свойствами;
- деятельностными характеристиками²⁸.

В отечественной психологии, реализующей принцип активности субъекта в процессе деятельности (Л.С. Выготский, С.Л. Рубинштейн, А.Н. Леонтьев и др.), показано, что «образ мира», т.е. упорядоченная система знаний человека об окружающих его предметах, о себе, других людях, формируется на основе избирательного отношения действующего субъекта к миру. Даже самый элементарный акт, приводящий к созданию субъективного образа, начинается по инициативе субъекта, формируется его внутренними установками.

Отражение действительности – это не просто получение информации о ней, оно проникнуто отношением человека к различным событиям. «Понять, почему в данной ситуации человек поступил так, а не иначе, нельзя только исходя из особенностей данной ситуации, из остроты и важности решаемой им проблемы. Важно знать, какое значение имеет для него данная проблема, вдохновляет или подавляет она его, отвечает его потребностям или нет. Таково в самом общем виде соотношение субъективного, психического и действительного, практического»²⁹.

Так, А.Н. Леонтьев показал, что смысл создается в результате отражения субъектом отношений, существующих между ним и тем, на что его действия направлены как на желаемую цель. В ходе обдумывания, определения ситуации «индивид создает мысленную конструкцию ситуации, преобразуя ее элементы и насыщая их личностным смыслом» (А.Н. Леонтьев, 1975). И только после акта личностного смыслообразования сформировавшаяся актуальная психологическая ситуация начинает детерминировать активность субъекта, опосредовать весь спектр ее проявлений» (А.Н. Леонтьев, 1975; Т.М. Талейсник, 1977).

Ю.Н. Емельянов (1985) добавляет к этому, что определение ситуации индивидом во многом зависит от его предшествующего социокультурного и нравственного опыта, выполняющего функцию «символического преобразователя». Это преобразование осуществляется с помощью культурно детерминированных знаковых систем или символов, которые индивид применяет

²⁸ Филиппов А.В., Ковалев С.В. Ситуация как элемент психологического тезауруса // Психологический журнал. 1986. № 1.

²⁹ Славская К.А. Мысль в действии (Психология мышления). М., 1968. 208 с.

в процессе определения ситуации. «Ситуационная модель» включает в себя не только личное знание человека о ситуациях этого типа, но и более обобщенное знание, являющееся принадлежностью определенного круга людей или... социальной группы... Именно предположение о некотором обязательном «разделяемом» знании, общем в восприятии ситуаций, лежит в основе используемого психологией метода диагностики личности через выявление способов восприятия ситуаций и их сопоставлении с нормативным...»³⁰, например, в ТАТ или в тесте Розенцвейга.

Активное взаимодействие субъекта и окружающей действительности образует своеобразную структуру ситуации, которая выступает перед субъектом в виде системы связей и взаимосвязей между отдельными элементами ситуации. С.Л. Рубинштейн (1959) писал: «... в объяснении психических явлений исходят из реального бытия человека как материального существа в его взаимоотношениях с материальным миром».

В связи с этим отметим, что Д. Магнуссон и Н. Эндлер сформулировали четыре «базисных элемента» психологически адекватного понятия взаимодействия³¹:

1) актуальное поведение есть функция непрерывного многонаправленного процесса взаимодействия между индивидом и ситуациями, в которые он включен;

2) индивид в этом процессе выступает активным деятелем, преследующим свои цели;

3) на стороне личности существенными причинами поведения оказываются когнитивные и мотивационные факторы;

4) на стороне ситуации решающей причиной становится то психологическое значение, которое ситуация имеет для индивида.

В русле взаимодействия личности и среды находятся исследования стабильности поведения человека, которые показывают, что поведение является функцией этого взаимодействия (A. Pervin, W. Mishel).

В наиболее яркой степени это положение отразилось в гипотезе W. Mishel о «сильных» и «слабых» ситуациях. Он указывает, что в «самой сильной» ситуации будет меньше всего индивидуальных вариаций, а «самыми слабыми» являются те, в которых вариации индивидуальных различий больше всего. Таким образом, в реакциях на «сильные» ситуации отмечают незначительные вариации, т.е. при этом большую роль играют ситуационные переменные, нежели личностные; реакции же на «слабые» ситуации весьма разнообразны, что означает большую роль личностных переменных³².

Еще раз повторим, что в повседневной жизни поведение человека предстает как результат непрерывного взаимодействия его личностных характеристик с меняющимися параметрами социальной и физической ситуации, в ко-

³⁰ Гришина Н.В. Психология социальных ситуаций. С. 121-132.

³¹ Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность: В 2 кн. М., 1986.

³² Бурлачук Л.Ф. Коржова Е.Ю. Психология жизненных ситуаций.

торых протекает его деятельность. Однако, прежде чем ситуация становится руководством к действию, она преломляется через внутренние, субъективные условия. Еще С.Л. Рубинштейн (1958) указывал, что «внешние причины действуют через посредство внутренних условий», т.е. воздействие внешнего объекта опосредуется обусловленной им деятельностью субъекта, «а выражением так понимаемой закономерной обусловленности образа является характеристика его как субъективного».

Отмечая важность проблемы восприятия ситуаций, интеракционисты считают, что «человек стремится к одним ситуациям и избегает других. На него влияют ситуации, в которых он оказывается, но он также влияет на то, что происходит, и постоянно вносит изменения в ситуационные и средовые условия, как для себя, так и для других» (Д. Магнуссон, 1981).

Таким образом, человек – не пассивный продукт среды, а существо, которое активно творит свой мир и свое окружение. Это составляет основу динамического взаимодействия между человеком и окружающей его действительностью.

Наряду с систематичностью, другим важным качеством ситуации является ее *динамичность*. Ситуация постоянно меняется, причем наличное состояние имеет определенную предысторию и предпосылки для последующего изменения, развития. Вряд ли можно что-либо понять в ситуации, исходя из самой этой ситуации. Раскрыть смысл некоторой отдельной ситуации можно лишь тогда, когда она соотносится с предшествующими и будущими ситуациями и с более общим контекстом отношений, сложившихся на данный период времени (Ю.К. Корнилов, 1984; Е.В. Некрасова, 1988; Ю.П. Поваренков, 1990 и др.). «Это гибкая система обстоятельств, развертывающаяся во времени». Детерминируя активность субъекта, ситуация сама изменяется под его воздействием. «Практически любое изменение позиции или ориентации индивида в среде меняет их соотношение», следовательно, и ситуацию (В.А. Барабанщиков, 1990).

Ситуация есть отрезок, часть действительности, т.е. движущейся материи. В объективной реальности человеческое сознание прежде всего выделяет устойчивые элементы – материальные объекты. Но взятый в отдельности материальный объект еще не образует ситуации: о нем нельзя сказать, что он существует. «Ситуация образуется в результате координации материальных объектов и их состояний. Существует две общих формы такой координации: пространство и время» (В.Г. Гак, 1973). В каждой реальной ситуации воспринимающий ситуацию человек отмечает изменения в состояниях объекта или явления и определяет объект не только по отношению к своему иному потенциальному состоянию, но и по отношению к другому объекту.

Деятельность человека, вся его жизнь разворачивается во времени. «Жизненные планы человека и средства их осуществления упорядочиваются и реализуются вместе с организацией и регулированием ею своего, а иногда и чужого времени». Время – это контекст, «на фоне которого с определенной дли-

тельностью, последовательностью, периодичностью, синхронностью и своим темпом протекают те или иные социальные процессы»³³. Главной особенностью психологического времени, т.е. времени, переживаемого и воспринимаемого человеком, является событийность. Как замечает К. Муздыбаев, с событийностью связан целый ряд признаков социального времени. Он пишет, что «степень насыщенности событий определяет *плотность* временной перспективы. События в той или иной мере организованы, упорядочены и взаимосвязаны вдоль оси времени... Временное отношение последовательности (прошлое – настоящее – будущее) является издавна весьма значимым ориентиром. Из прошлого люди черпают не просто исторические сведения для сравнения с сегодняшним, а также нередко свои идеалы, традиции. Если в одних условиях прошлое становится причиной перемен в настоящем, то в других такую роль может сыграть будущее»³⁴.

Параметры ситуации часто изменяются под влиянием, как внешних причин, так и самого действующего субъекта.

С одной стороны, ситуации сменяют друг друга, переходя одна в другую, в связи с изменением способа организации слагающих ее условий, обстоятельств. Ситуации как бы перетекают одна в другую, преобразуя, сменяя друг друга. Ситуация может быть выражена изменением факторных характеристик, происходящих в «данный момент» или в какой-либо обозначенный интервал времени. Реально, физически мы живем в данной ситуации, которая имеет протяженность, как во времени, так и в пространстве. Ситуация, даже самая кратковременная имеет некоторую временную протяженность, тем самым как бы останавливая течение времени (Ю.К. Корнилов, 1997). При этом только ограниченную часть постоянно меняющихся сред можно однозначно отнести к мгновенным ситуациям. Известный отечественный лингвист В.Г. Гак (1973) пишет по этому поводу, что «любую координацию – временную и пространственную – мы называем процессом. Процесс, таким образом, - основной динамический элемент ситуации...».

С другой стороны, ситуации сменяют друг друга вслед за изменением организующего их начала - потребностей, мотивов, целей. В результате только условно можно остановить движение и говорить о какой-то определенной ситуации или о том, что она преобразовалась в другую (Ю.К. Корнилов, 1997).

В каждый момент времени среда оказывается для индивида не только значимой, но и чужой (неизвестной), неожиданно открывающейся уникальной гранью или стороной. В силу непрерывной изменчивости, текучести ситуации то, что раньше было случайным и несущественным, может оказаться вдруг значимым и важным. Неслучайно один из отечественных авторов В.А. Барабанщиков (1990) обращает внимание на то, что «восприятие выступает как процесс непрерывного доопределения ситуации для субъекта и субъек-

³³ Муздыбаев К. Психология ответственности. Л., 1983. С. 52, 53.

³⁴ Муздыбаев К. Указ. соч. С. 53-54.

екта в ситуации. Без такого доопределения ориентировка индивида в среде была бы несовершенной, а его действия носили бы грубый, приблизительный характер». Эту сторону рассматриваемого вопроса мы можем увидеть также, обратившись к теории установки Д.Н. Узнадзе. Ведь установкой называется специфическое состояние, которое возникает в субъекте под воздействием объективной ситуации, удовлетворяющей его потребность. В связи с этим, особенно ценным является положение о том, что ситуация – это лишь та часть объективного мира, которая удовлетворяет потребности субъекта. И, как отмечает Ю.К. Корнилов (1997), «это та часть, которая отражается субъектом на фоне актуальной потребности». Иными словами, потребность организует взаимодействие субъекта с окружающим миром в виде актуальных условий и обстоятельств, связанных между собой определенным образом.

Об этом же пишет Б.Ф. Ломов (1982), раскрывая ситуацию как систему событий, которая характеризуется как развивающаяся, меняющаяся. Подчеркивая важность именно этой особенности ситуации, он отмечает, что влияние человека на свое собственное развитие и на свои состояния выступает не как «непосредственное внутреннее духовное самоусовершенствование», оно опосредствуется реальным изменением той ситуации, в которой человек живет, осуществляемым в процессе его материальной действительности.

Подводя итог, можно заключить, что собственно ситуация стала объектом психологических исследований сравнительно недавно, причем разные исследователи имели дело с различными проявлениями ситуации, на различных фазах ее развития. Однако на данный момент психологическая теория ситуации очень актуальна для развития современной психологической науки.

Таким образом, под *ситуацией* мы понимаем полимодальный субъективный образ актуального фрагмента окружающей действительности, который конструируется и репрезентируется самим субъектом. При этом:

- ситуация – это продукт и результат сложного активного взаимодействия субъекта с окружающей действительностью;

- с помощью процессов категоризации и интерпретации индивид определяет ситуацию и определяет себя в этой ситуации. Следствием этого становится его поведение, которое он строит в соответствии со своим «определением»;

- определение ситуации происходит посредством придания значения объективному фрагменту окружающей действительности (тем самым она становится субъективной);

- ситуация обладает:

- а) определенной структурой, включающей в себя три основных компонента: актуальный фрагмент окружающей действительности (объект), активного субъекта, взаимодействие между ними;

- б) спецификой развития, которая определяется изменением объективных или субъективных условий и обстоятельств.

Общие закономерности процесса формирования ситуации

Экспериментальное исследование, проведенное нами по проблеме субъективной ситуации³⁵, позволяет сделать ряд заключений об особенностях отражения различных ситуаций при разных условиях.

Во-первых, для построения ситуации или субъективного образа определенного фрагмента окружающей действительности, человек использует структурирование воспринимаемой ситуации, т.е. трансформирует ее в соответствии со своими установками, мотивами, целями. При этом он вычерпывает из многообразия окружающей среды значимую для себя информацию, сопоставляет ее с прошлым опытом, преобразует, и т.п. Для этого «вычерпывания» характерна избирательность, детерминированная личностными и деятельностными характеристиками субъекта. Возникает *психологическая структура ситуации* – определенным образом выстроенный фрагмент окружающей действительности, включающий в себя характерный набор элементов, подразделяющийся на главные и второстепенные, имеющий предикативные отношения между ними и причинно-следственные связи. Она включает в себя:

- отражение материального слоя действительности (выделение объектов ситуации, их оценочная детализация, установление предикативных отношений между ними);
- выделение действующих лиц ситуации (их внешние характеристики, взаимодействие и общение с другими людьми, их мысли, чувства, поведение);
- отражение взаимодействия между ними;
- отражение субъектом самого себя относительно этой ситуации.

Надо отметить, что из всего многообразия в ситуации в первую очередь выделяются люди с их специфическими особенностями, а также элементы среды, обладающие наибольшей «функциональной нагрузкой».

Определяющим моментом при этом является то, что целостность ситуации, образуемая ее структурными компонентами, задается со стороны субъекта. Вне субъекта она не существует.

В процессе структурирования ситуации меняются ее объем и границы. **Объем** ситуации – это количество элементов, выделяемых субъектом (главных и второстепенных, представленных или предполагаемых, т.е. приносимых в ситуацию), которое может изменяться в сторону увеличения или уменьшения. Объем ситуации может также определяться через различные характеристики ситуации:

³⁵ Трифонова С.А. Субъективная ситуация: содержание, формирование, способы построения: Дис. ... канд. психол. наук. Ярославль, 1999. С. 57-171.

1) «горизонтальное» наполнение объема за счет презентруемых элементов фрагмента действительности, характерное для зеркального («формального») способа отражения;

2) «вертикальное» наполнение за счет придания смысла, привнесения личностного отношения к увиденному, характерное для «смыслового» способа отражения.

Границы ситуации – задаваемое субъектом пространственно-временное ограничение постоянно меняющегося потока информации из окружающей среды определенным его фрагментом. Оно не является жестко фиксированными, т.к. возможен субъективный выход за пределы презентруемого фрагмента или, наоборот, его сужение. Это обусловлено тем, что «человек, включаясь в ситуацию, изменяет ее, изменяется сам, и тем самым «выходит за ее пределы». Это изменение человека является источником новых изменений, вносимых им в ситуацию, ведет ее к дальнейшему изменению и преобразованию» (К.А. Абульханова-Славская, 1976). Следует подчеркнуть, что объем и границы субъективной ситуации могут значительно отличаться от представленной реальной ситуации как у одного и того же субъекта (в зависимости от его мотивов, целей и задач, а также позиции по отношению к ситуации), так и при восприятии и определении данной ситуации разными субъектами.

Во-вторых, адекватное понимание предлагаемой ситуации с необходимостью требует представить динамику развития этого фрагмента действительности – какие события ей предшествовали и что будет дальше, т.е. включение этой ситуации в определенный временной контекст (большой – от нескольких часов до нескольких дней и даже лет, или меньший – здесь и сейчас). С другой стороны, различные компоненты ситуации могут рассматриваться в различных по величине временных отрезках. «В силу субъективности ситуации, она может затрагивать взаимодействие с человеком, находящимся сейчас перед нами, но также и с кем-то в прошлом или ожидаемом будущем и в каком-то ином месте»³⁶. Результаты нашего исследования³⁷ показывают, что на менее значимые компоненты ситуации «распространяется» меньший отрезок времени, и они анализируются «здесь-и-теперь». Значимые или главные ее элементы испытуемые пытаются описать как можно подробнее и включают их в больший интервал времени.

Таким образом, ситуация помогает воспринять определенный отрезок времени, соединяя при этом прошлое и настоящее, настоящее и будущее. Поэтому, несмотря на непрерывно меняющийся поток стимулов окружающего мира, его отражение имеет некоторую протяженность, субъективно как бы останавливая течение времени. Ситуация помогает «получить» настоящее, несмотря на то, что настоящее представляет собой находящуюся в по-

³⁶ Корнилов Ю.К., Костерина Н.В. Черво Ю.Ю. Ситуация и время // Психология личности и время: Тезисы докладов и выступлений на Всесоюз. науч. конф. Черновцы, 1991. Ч. 1. С. 81-83.

³⁷ Трифонова С.А. Субъективная ситуация: содержание, формирование, способы построения.

стоянном движении границу между прошлым (которого уже нет) и будущим (которого еще нет).

Наконец, ситуация – это не только определение ее структурных компонентов, но и определение себя по отношению к этой ситуации в смысле выражения эмоционального и личностного отношения к происходящему. Таким образом, процесс личностного смыслообразования приводит к определенному, внутренне не противоречивому преобразованию субъективных и объективных аспектов ситуации в единое целое.

Подчеркнем, что необходимо выйти за рамки объяснения деятельности человека в ситуации только как субъект-объектных отношений. Психологи подчеркивают, что в «человеческой практике исторически сложилась естественная форма передачи знаний, умений и навыков, осуществляемая в ходе совместной деятельности людей через их взаимозависимое участие в различных жизненных ситуациях»³⁸. Субъект является при этом участником непрекращающихся межличностных отношений, в которых протекает формирование личности и вообще вся его жизнь. При этом под ситуацией понимается «естественный сегмент социальной жизни, определяющийся вовлеченными в нее людьми, местом действия, сущностью деятельности...» (Л.Ф. Бурлачук, 1998). В результате, в своей повседневности человек «проектирует» с различной степенью осознанности межличностные ситуации и участвует именно в них, стремясь к достижению тех или иных целей. Доказательство этому – эмпирические данные, полученные на различных этапах нашей работы [99], свидетельствующие о так называемой «диалогичности» отображения субъектом презентимуемого фрагмента действительности.

Так, несмотря на то, что исследование предполагало индивидуальную работу с экспериментальным материалом каждого его участника, в различных сериях мы могли устойчиво наблюдать, как значительная часть испытуемых включала в свою работу над стимульной ситуацией значимых других: как предполагаемых партнеров по общению и совместной деятельности, так и предполагаемых героев ситуации. Например, когда респондентов просили задавать вопросы по поводу стимульной ситуации, они задавали их не столько по отношению к самой ситуации (чтобы получить больше информации о ней), сколько с целью проанализировать особенности собственного ее видения и видения собеседника (реального/воображаемого), и уже через мнение значимого другого понять характеристики и свойства ситуации. Благодаря «общему фонду информации» предполагается получить более полное представление о ситуации, чем при индивидуальной работе над ней. Здесь уместно вспомнить известную теорию символического интеракционизма Дж. Мида, согласно которой важнейшей особенностью межличностной коммуникации является способность человека принимать роль другого, представлять, как его восприни-

³⁸ Емельянов Ю.Н. Активные групповые методы социально-психологической подготовки специалистов // Вопросы психологии. 1985. № 6. С. 88-95.

мает партнер по общению или группа, и соответственно интерпретировать ситуацию и конструировать собственные действия.

Кроме того, при описании стимульной ситуации в определенной позиции (наблюдателя/активного ее участника), объем и границы ситуации субъективно увеличиваются за счет включения в нее предполагаемых, т.е. реально не присутствующих, героев, мнение которых значимо для него или может быть угрозой для его статуса.

Понимание и интерпретация наглядной ситуации носителем определенной социальной роли («учитель», «судья соревнований») обязательно соотносилось с дополняющими ролями («ученик», «соребнующиеся»). Роль определяется как система ожиданий в группе относительно поведения человека, занимающего определенное положение. В данном случае важно субъективное представление о том, каким индивид кажется другим людям, какова их оценка этой «кажимости» и эмоциональное переживание по этому поводу. Роль – это еще и психологическое отношение человека к некоторому аспекту своей деятельности (Ч. Кули, И. Кон). Таким образом, в описаниях ситуации с позиции принятой роли выражается характер ролевых функций, и ситуация чаще всего интерпретируется через отношения в системе взаимодействия данных ролей. В итоге, в образе данного фрагмента действительности получают выражение не только предписанные роли, имеющие нормативный характер («учитель должен учить учеников»), но и субъективные представления о них, т.к. каждый человек развивает свой собственный стиль поведения и деятельности в тех или иных ситуациях.

Процесс отражения презентуемого фрагмента действительности и построения субъективной ситуации, по нашему мнению, можно представить как ряд взаимосвязанных этапов³⁹:

1. Отражение отношения – эмоциональная реакция на увиденную ситуацию. Она может быть как положительной («Очень интересно!...»), так и отрицательной («Эта ситуация не для меня. Со мной такого быть не может.»), а также иметь разную степень интенсивности («Вообще мне это крайне не понятно!»). Чаще всего это не вербализуется и не проявляется в описании ситуации, а выражается через мимику, взгляды и возгласы удивления при рассмотрении стимульного материала. Первоначальная оценка ситуации может определять все ее дальнейшее описание и определение.

2. Уровень «формального» отображения презентуемой реальности – выражается в отражении и воспроизведении в речи внешних характеристик ситуации, задающихся извне. Прежде всего это герои, объекты, предметы данного события, их внешние (физические) свойства и особенности, пространственное расположение и предикативные отношения между ними (например, «у дерева стоит лестница»). В результате, субъективный образ реальной ситуации в большей степени приближен к действительности.

³⁹ Трифонова С.А. Субъективная ситуация: содержание, формирование, способы построения. С. 165-169.

3. Категоризация – выделение типа отражаемой области действительности (бытовая, семейная, общения и отношений, фантастическая...), отнесение данной ситуации к определенному классу подобных ситуаций или нахождение аналогии (т.е. поиск ответа на вопрос: «на что это похоже?»).

4. Ассимиляция – переработка новой информации, нового материала уже сложившимися схемами практической, перцептивной, мыслительной деятельности: происходит как бы деструктурирование исходного содержания стимульной ситуации и структурирование (установление внутреннего строения) нового целого в зависимости от знаний, личного опыта субъекта.

5. Уровень «смыслового» отображения ситуации – выражается в отображении и воспроизведении в речи не только внешнего, но и внутреннего планов ситуации, т.е. раскрывается отношение к данному событию, определяется его значимость, осуществляется его субъективное определение, ситуация наделяется личностным смыслом. В результате трансформации содержания презентуемой ситуации (структурирования ситуации для себя и под себя и соответствующей дифференциации ее компонентов на главные и второстепенные, выхода за пределы представленного фрагмента действительности) у воспринимающего субъекта возникает субъективный образ реальности, т.е. ситуация, которая определяет его поведение и обеспечивает ориентировку индивида в среде и регуляцию его активности.

Следует отметить, что определенная часть респондентов остается в рамках 1 - 3 этапов данного процесса. Переход на следующие этапы, таким образом, не является обязательным. С нашей точки зрения, причинами этого являются:

- индивидуально-психологические особенности субъекта, лежащие в основе определенных способов (уровней) отображения стимульных ситуаций («формального» и «смыслового»), его активность, временная ориентированность и др.; социально-психологические (социальные роли), профессиональные (знания, прошлый опыт), мотивационные характеристики;

- особенности самой ситуации – позиция наблюдателя или действующего лица по отношению к ситуации (степень включенности), отнесенность данного фрагмента реальности к той или иной категории ситуаций, ее проблемность.

РАЗДЕЛ 2. Проблема ситуации в социальной психологии

*Почти каждый человек, если ему поверить
на слово, придерживается совершенно не тех
убеждений, какими руководствуется в жизни
(Р.Л. Стивенсон, английский писатель)*

Власть ситуации

Исследования социального влияния и власти ситуации на поведение человека исходят из двух основных положений. Во-первых, социальное давление и другие социальные факторы оказывают на поведение человека более мощное влияние, чем принято обычно считать. Во-вторых, для того, чтобы понять характер воздействия отдельно взятой социальной ситуации на конкретного человека, необходимо уделять внимание ее тончайшим нюансам⁴⁰.

Когда мы пытаемся доказать, что наше поведение в большей степени зависит от социального окружения, мы часто сталкиваемся с нашей склонностью объяснять поведение людей в терминах их личностных свойств. Этот феномен известен как фундаментальная ошибка атрибуции – тенденция объяснять собственное поведение и поведение других людей в основном их личностными свойствами (личностными диспозициями), недооценивая, таким образом, силу социального влияния.

Так, поведение людей в толпе, описанное еще Г. Тардом и Г. Лебоном, уличные беспорядки фанатов футбольных клубов, поведение на карнавалах и т.д. можно объяснить эмоциональным возбуждением участников, ощущением анонимности и распылением ответственности, и как следствие, снижением вероятности наказания. Но современные социальные психологи уточняют, что все эти примеры убедительно иллюстрируют факт управляющего влияния социальных ситуаций на поведение людей. Как замечают Л. Росс и Р. Нисбетт, когда такие ситуации имеют место, действительно есть искушение впасть в фундаментальную ошибку атрибуции, пытаясь объяснить исключительно при помощи личностных диспозиций то, что может быть понято лишь в терминах ситуационного влияния.

Классические работы в области социального влияния и власти ситуации связаны с исследованием групповых процессов. Это и исследования С. Аша давления группы и конформного поведения, и исследования М. Шерифа

⁴⁰ Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация. М., 1999. 429 с.

межгрупповой конкуренции и межгруппового поведения, и знаменитые эксперименты С. Милгрема на подчинение авторитету. Все они служат ярким доказательством того, что *ситуация* непосредственного взаимодействия, элементы ее структуры и особенности организации определяют характер этого взаимодействия как внутри группы, так и между группами, а также поведение конкретного субъекта в данной ситуации.

В качестве примера ситуационного влияния приведем исследования американских психологов Дж. Дарли и Б. Лэтэнэ *факторов, препятствующих вмешательству свидетеля*. Они задались вопросом: почему люди, становясь свидетелями насилия, в основном не склонны помогать жертвам, и даже не звонят в полицию. Они являются отчужденными, жестокими и апатичными по природе? Хотелось бы нам жить рядом с такими людьми? Учеными была выдвинута гипотеза, согласно которой свидетели не приходили на помощь жертвам насилия, несчастных случаев, болезней (даже если это не сопряжено для них с опасностью для жизни или затратами) не потому, что они безразличны, а скорее из-за существенных факторов социальной ситуации?⁴¹

Участие в ситуации группы людей может удерживать свидетеля от вмешательства. Этому есть две основные причины:

- распыление ответственности, которое ощущает каждый участник подобной ситуации в присутствии других людей («почему вмешиваться должен именно я, особенно если никто другой этого не делает?», «я готов принять в этом посильное участие, но никак не брать на себя ответственность»); в 90% случаев одиночные свидетели вызывают больше готовности прийти на помощь по сравнению с людьми, находящимися в составе групп;

- проблема субъективной интерпретации или социального определения ситуации; если существует неясность относительно данной ситуации или уместной реакции на нее, бездействие других людей играет на руку пониманию ситуации, согласующемуся с невмешательством («это просто семейная ссора», «полученные ею повреждения не так серьезны», «она не подвергается уж такой большой опасности», или наоборот, «это как раз одна из тех ситуаций, когда вмешиваться ни к чему и опасно, осмотрительные люди обычно избегают таких ситуаций»)⁴².

⁴¹ «В преддверие июня 1981 года жителей одного из районов новостроек Лос-Анджелеса разбудил отчаянный вопль. «Пожалуйста, не убивайте меня» - надрывно кричала их соседка из канареечно-желтого дома. Потом многие говорили, что слышали отчаянные крики и мольбы о пощаде. И, тем не менее, ни один из соседей не бросился на помощь. Никто даже не позвонил в полицию. Одна женщина, живущая через два дома, услышав крики, вышла на балкон, но затем вернулась в дом, так ничего и не предприняв. Через двенадцать часов люди, приехавшие в желтый дом, обнаружили, что четверо их знакомых жестоко убиты и пятеро серьезно ранены. Истекающие кровью жертвы промучились целый день, напрасно ожидая, что хоть кто-нибудь из соседей шевельнет пальцем и позвонит в полицию» (Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. СПб., 2002. С. 33).

⁴² Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация. М., 1999. 429 с.

В результате возникает замкнутый круг: присутствие других людей препятствует немедленному вмешательству, и эта изначальная нерешительность способствует такому видению ситуации, когда вмешательство представляется ненужным, неблагоприятным или неуместным. Это, в свою очередь, подталкивает к дальнейшей нерешительности и промедлению.

Для подтверждения этой гипотезы Дарли и Лэтэнэ провели эксперимент со студентами Колумбийского университета. Им было предложено заполнить анкету либо в одиночестве, либо в компании с двумя другими испытуемыми, либо с двумя помощниками экспериментатора, имеющими указания ничего не предпринимать в ходе «чрезвычайной ситуации». «Чрезвычайность» ситуации заключалась в том, что через вентиляционное отверстие в комнату, где сидели испытуемые, неожиданно начинал поступать дым, окутывающий все помещение. В результате оказалось, что из числа студентов, заполняющих анкету в одиночестве, 75% покидали комнату, чтобы сообщить о происходящем. Те, кто работал в обществе двух других «наивных» испытуемых, активно действовали в 38% случаев. Те же, кто работал в обществе двух подсадных (помощников экспериментатора) людей – бежали за помощью только 10%.

В одном из наших экспериментов варьировались факторы ситуации и анализировалось, как это сказывается на предполагаемом поведении «свидетелей». Испытуемым поочередно предъявлялись 3 картинки, на которых были изображены определенные ситуации. Порядок предъявления картинок соответствовал увеличению силы «экстремальности» ситуации. Предлагалось сначала представить, что это реально происходящая в данный момент ситуация. Затем оговаривалось, что именно произошло – таким образом, экспериментатор получал возможность несколько стандартизировать условия эксперимента и варьировать экстремальность. К картинкам предлагались следующие описания: № 1 – «Ребенок играл, бегал по комнате и разбил вазу с цветами, мама его ругает»; № 2 – «Человек переходил дорогу, его сбила машина. Двое прохожих пытаются оказать помощь»; № 3 – «Горит жилой кирпичный дом, из дома, спасаясь, бежит мужчина»⁴³.

После этого шел ряд инструкций, отражающих изменения ситуационных переменных по трём факторам.

Фактор 1. Наличие/отсутствие свидетеля рядом с субъектом. Инструкции: «Представьте, что вы идёте мимо:

- один;
- со знакомым;
- со случайным прохожим.

Что бы вы делали в такой ситуации?»

Фактор 2. Местонахождение субъекта. Инструкции: «Представьте, что вы находитесь:

⁴³ Исследование проведено с участием студентки ЯрГУ им. П.Г. Демидова М.М. Андреевой (Андреева М.М. Социально-психологические аспекты проблемных ситуаций (на примере ситуации вмешательства свидетеля): Курсовая работа. Ярославль, 2001).

- непосредственно близко к ситуации или на месте какого-либо конкретного, видимого здесь участника;
- на некотором безопасном для вас расстоянии, наблюдаете со стороны;
- в квартире и наблюдаете из окна.

Что бы вы делали в такой ситуации?»

Фактор 3. Наличие/отсутствие свидетеля «в ситуации». Инструкции: «Представьте, что:

- вас никто не видит;
- вас видят другие свидетели, наблюдающие за ситуацией со стороны;
- вас заметили (окликнули) участники ситуации.

Что бы вы делали в этих случаях?»

Анализ влияния фактора «наличие/отсутствие свидетеля рядом с субъектом» показал, что в ситуации, которая не определяется как экстремальная, свидетель ведет себя приблизительно одинаково. Наиболее вероятно, что свидетель вмешается в ситуацию, если будет один (50%). Но здесь появились расхождания в декларируемом поведении мужчин и женщин: вмешательство мужчин при отсутствии свидетелей предполагается в 60 - 70% случаев, женщин – лишь в 30 - 50%. Это можно объяснить страхом женщин перед участниками ситуации, особенно в случае с пожаром, что отмечалось самими испытуемыми. А в ситуации аварии они говорили о том, что не видят, чем могут помочь, что ситуация вполне контролируется, так как этот человек не один, ему уже помогают и лишь 40% участников эксперимента вспомнили о том, что можно обратиться в службы спасения.

По результатам, полученным в условиях, когда рядом с субъектом находятся знакомые (о возможности вмешательства заявили 30 - 45% респондентов) и случайные прохожие (о вмешательстве заявили около 10 - 15%), расхождения между мужской и женской выборкой несущественны. Эти данные совершенно согласуются с данными американских ученых.

Исходя из содержательного анализа фактора «местонахождение субъекта» можно заметить определенную тенденцию к вмешательству, только если свидетель находится непосредственно близко к ситуации или в роли какого-либо участника (общий показатель по трём ситуациям – 80%). Этот показатель снижается снова за счет поведения женской выборки в ситуации с пожаром (о вмешательстве заявляют 40% респонденток), которое также объясняется страхом перед изображенным участником ситуации, страхом за себя: основное действие – убегание, снова лишь 30% испытуемых вспомнили о службах спасения, хотя здесь ситуация прямо располагает к обращению в пожарную часть.

Если субъект находится на достаточно безопасном расстоянии или «наблюдает из окна», то говорит о вмешательстве в 20 - 35% случаев. Однако здесь надо принять во внимание, что установка на поведение в той или иной ситуации может расходиться с реальным поведением в подобной критической ситуации. И, тем не менее, вновь подтверждается существование «по-

рочного круга», о котором говорили Дж. Дарли и Б. Лэтэнэ: нерешительность, время для обдумывания, которые делают вмешательство не уместным. В таких случаях испытуемые опять же могут сделать «скидку» на бездействие окружающих или решить, «кто-то уже позвонил» и т.п. И, как следствие, даже в таких достаточно определенных ситуациях как автокатастрофа или пожар, жертвы не получают помощи в 70 - 80% случаев.

Изменение условий ситуации внутри фактора «наличие/отсутствие свидетеля в ситуации» показало, что вмешательство субъекта, скорее всего, произойдет, если в предполагаемом окружении его не видят свидетели (60%) или же его окликнули участники ситуации (80%).

В последнем случае можно говорить о действии «канальных факторов». Это подтверждает, что невмешательство человека обусловлено не его личностными диспозициями, а условиями ситуации. Ведь практически никто не отказывается помочь, если его об этом просят.

В отношении же ситуации, когда человек знает, что его видят другие свидетели (так же как и по фактору 1 - случайные прохожие), можно сделать определенное заключение по огромному количеству исследований: свидетель предпочитает не проявлять активность в 90% случаев, независимо от сложности, тяжести, экстремальности ситуации. Чем критичнее ситуация, тем меньшее число «рискующих» оказать помощь.

Следовательно, по нашим данным, вмешательство субъекта в возможно опасную для него ситуацию произойдет, если он будет: 1) один или с довольно близким знакомым; 2) находиться в непосредственной близости к ситуации или на месте её участников; 3) если он будет считать, что его никто не видит; 4) если его окликнут участники ситуации.

Таким образом, выделенные в исследовании конкретные ситуационные факторы (наличие/отсутствие свидетеля рядом с субъектом, местонахождение субъекта, наличие/отсутствие свидетеля в ситуации) существенно влияют на вмешательство свидетеля в то или иное событие. Фактор экстремальности ситуации оказывает сильное влияние на поведение испытуемых: чем экстремальнее ситуация, тем меньший процент вмешивающихся. Возможность оказания помощи в некоторой экстремальной ситуации определяется половыми различиями. Однако все это требует дальнейших более тщательных исследований поведения людей в реальных ситуациях.

Другим ярким примером ситуационного анализа, позволяющего вскрыть влияние факторов ситуации, может стать обсуждение классического исследования группового давления и *конформного поведения С. Аша*, проведенного с помощью метода подставной группы.

Напомним, что поведение каждого члена группы ограничено нормами и находится под контролем группы. «Это способствует выработке сплоченности и определенного *единообразия* – одного из главных средств готовности группы решать совместные задачи. Группа, не имеющая формальной организации, но вынужденная решать те или иные жизненные задачи, может

сталкиваться с условиями, в которых не существует объективной основы для признания верности суждения. В этом случае участники опираются на мнение большинства, признавая его более реальным, чем личное мнение. Согласие других выступает критерием объективности»⁴⁴. Именно это и показывают эксперименты С. Аша.

Действительно, «ситуация становится особенно критичной, когда человек обнаруживает, что его уже устоявшаяся точка зрения по поводу того или иного события противоречит мнению других. В этом случае... возникает *когнитивный конфликт*: верить себе или мнению других» [там же]. В результате, от 50 до 80% испытуемых (в зависимости от исследования), по крайней мере, один раз примыкали к «заблуждающемуся» большинству. Проявление конформности было отмечено в одной трети от числа всех критических тестов. Однако, как верно замечают Л. Росс и Р. Нисбетт, эти результаты не должны подталкивать нас к мысли о том, что люди – не более чем стадо овец и что они в силу своих личностных диспозиций более склонны присоединяться к большинству, чем позволить себе высказать собственные суждения.

Выход из этой ситуации внутреннего конфликта зависит от целого ряда причин, среди которых главными являются:

- а) определенность – неопределенность, сложность решаемой задачи;
- б) опыт решения подобного типа задач;
- в) статус личности в данной группе;
- г) особенности организации группы;
- д) степень референтности группы⁴⁵.

Например, в качестве внутригрупповых факторов, определяющих меру податливости членов группы, можно отметить следующие.

1. Количество членов группы, оказывающих максимальное давление на индивида, должно равняться трем. Уменьшение числа подставных лиц снижает степень влияния, а увеличение до 4, 8 и 16 не дает какого-либо значительного изменения⁴⁶.

2. Имеет значение, как группа преподносится: согласие нескольких малых групп (в отличие от одной большой) делает ту или иную позицию более заслуживающей доверия. Например, две группы по 3 человека порождали больший конформизм, чем одна группа в 6 человек⁴⁷.

3. Единообразие в группах с демократической системой отношений больше, чем в авторитарной группе, но адекватность реагирования выше во втором типе групп. Это связано с различной системой коммуникативных связей⁴⁸.

⁴⁴ Обозов Н.Н. Психология внушения и конформности. СПб., 1997. С. 4.

⁴⁵ Обозов Н.Н. Психология внушения и конформности. С. 4.

⁴⁶ Там же. С. 15.

⁴⁷ Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация.

⁴⁸ Обозов Н.Н. Психология внушения и конформности. С. 15.

4. Публичность высказывания: более высокий уровень конформизма люди демонстрируют тогда, когда они должны выступать перед окружающими, а не тогда, когда они записывают свои ответы в одиночестве⁴⁹.

5. Отсутствие предварительных заявлений: когда человека просят отвечать первым и он слышит, что с ним не согласны, то почти всегда его мнение остается неизменным. Высказав суждение публично, люди, как правило, продолжают его придерживаться (хотя возможна и более поздняя переоценка взглядов).

6. Влияние группы зависит от положения индивида в группе. Причем усиление или ослабление влияния происходит в зависимости от двух условий: нормативного и модального. В нормативной ситуации (общая оценка успешности группы в целом) конформность выше, чем в модальной (успешность каждого члена группы оценивается в отдельности)⁵⁰. Субъекты с высоким статусом обладают наибольшим влиянием.

7. В сплоченной группе оказывается большее давление на ее членов, т.е. при установившихся отношениях конформирующих взаимовлияний значительно больше.

8. Публичное согласие и внутреннее неприятие имеет место при угрозе наказания, что говорит о рассогласующем влиянии экстремального фактора, развивающего внутреннее и внешнее согласие индивида в ответ на давление группы⁵¹.

Заметим также, что значительная часть испытуемых в большинстве случаев конформности не проявляла. Люди часто бывают расположены к тому, чтобы выражать взгляды меньшинства. Самое худшее, что можно заключить из эксперимента С. Аша, это констатировать трудности в выражении несогласия с группой, когда у людей нет союзников, поступающих так же⁵².

Но почему социальное влияние столь сильно? Почему люди так сильно подвержены влиянию аттитюдов и поведения других, даже если они совсем им незнакомы и не имеют над ними никакой власти? Известные американские социальные психологи Л. Росс и Р. Нисбетт дают этому, по крайней мере, три объяснения.

Во-первых, большое значение имеет *информационный аспект* социального влияния. Другие люди для нас являются одним из лучших источников информации о мире: насколько трудна задача, за которую я собираюсь взяться, в состоянии ли я справиться с ней и т.д. Мнения других бывают нужны, чтобы прийти к правильному выводу.

Логика, по мнению данных авторов, проста: если мое мнение отлично от вашего, тогда мне следует учитывать ваше мнение, опираясь на статистические методы. Усредненное мнение любых двух людей окажется в долго-

⁴⁹ Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация.

⁵⁰ Обозов Н.Н. Психология внушения и конформности. С. 15.

⁵¹ Там же. С. 16.

⁵² Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация.

срочной перспективе верным с большей вероятностью, чем какое-либо одно из них. Учитывать распределение мнений других людей считается разумным. Тех, кто недостаточно учитывает это распределение, мы считаем самоуверенными или беспечными людьми.

Н.Н. Обозов⁵³ в этой связи вводит понятие *информационной ситуации*, которая характеризуется неопределенностью стимула, и где индивид следует за мнением других, т.к. нет объективного критерия оценки достоверности информации. Отсутствие объективного внегруппового критерия не создает дилеммы выбора решения и индивид принимает мнение группы. Другим важным понятием является понятие *нормативной ситуации*, в которой индивид следует за устоявшимися групповыми нормами. Эти нормы могут противоречить не только мнению субъекта, но и действительным фактам. В результате, основой ориентации индивида являются нормативные требования. В этом случае противопоставляются две реальности – внегрупповая (объективная) и внутригрупповая (субъективная), связанная с единством группового мнения.

Во-вторых, *нормативная основа* социального влияния заключается в том, что достижение групповых целей зависит от степени единодушия в оценке ситуации. Если каждый имеет отличное от других мнение о поставленной задаче и требованиях к ее выполнению, если каждый по-разному воспринимает смысл событий, то сотрудничество и эффективные действия становятся затруднительными или вообще невозможными. По этой причине мнение большинства имеет «нормативную или морально принуждающую силу»: «чтобы действовать вместе, нужно придерживаться общего направления», «или вы с нами, или нет». Группа склонна наказывать своих членов, которые отклоняются от общего направления, т.к. они создают препятствие на пути общегрупповых достижений.

Наконец, группы следует рассматривать как *напряженные системы*. Их напряжение порождается противоположно направленными силами:

- требованиями единообразия;
- силами, действующими на каждого члена группы по отдельности, что побуждает их к отходу от группового стандарта.

С одной стороны, члены группы будут обладать разными источниками информации по вопросам, имеющим общую важность, и интерпретировать эту информацию разными способами. Это будет создавать расхождения во мнениях, которое будет наталкиваться на противодействие внутригрупповых сил, направленных на консолидацию. С другой стороны, внутригрупповые силы направлены на достижение статичного состояния, в котором существует полное единообразие мнений. К отклонениям во мнениях по важным вопросам группа может относиться терпимо, если это отклонение не выходит за рамки некоторого уровня. Если же этот уровень превосходит, то группа

⁵³ Обозов Н.Н. Психология внушения и конформности. С. 11.

начинает отвергать или организованно отторгать от себя своих членов и подгруппы, которые порождают эти отклонения.

Отдельный индивид тоже может рассматриваться как напряженная система. Например, если кто-то вдруг обнаружит расхождение между групповой нормой и собственной точкой зрения, то это создает напряжение, которое может разрешиться с помощью трех способов:

- склонение мнения группы в пользу своей точки зрения;
- открытие самого себя для группового влияния с целью приведения собственного видения ситуации в соответствие с видением группы;
- отказ от рассмотрения мнения группы в качестве стандартного для формирования собственного мнения.

Если этого не происходит, возникает когнитивный диссонанс. Как правило, данный диссонанс разрешается в пользу взглядов, разделяемых группой, причем не просто путем компромисса, а всецелого принятия групповых взглядов при подавлении собственных сомнений. Ярким тому примером может служить феномен огруппления мышления, описанный И. Джейнисом (1971)⁵⁴, симптомы которого являются следствием коллективных попыток уменьшить диссонанс, который возникает в случае, когда члены группы сталкиваются с угрозой разногласий и пытаются защитить свои позитивные групповые чувства. Поиски согласия становятся настолько доминирующими для сплоченной группы, что она склонна отбрасывать другие более реалистичные способы действий и оценок.

Канальные факторы

Мы рассмотрели один из аспектов ситуационизма – способность различных обстоятельств вызывать проявления неожиданного для окружающих поведения. Другой аспект состоит в том, что незначительные различия между ситуациями бывают сопряжены с очень значительными различиями в поведении.

Когда мы обнаруживаем, что незначительное, на первый взгляд, обстоятельство производит огромный поведенческий эффект, мы можем говорить о том, что обнаружили **канальный фактор**, т.е. стимул или «проводящий путь» для реакции, служащий появлению или сохранению поведенческих намерений особо высокой интенсивности или устойчивости⁵⁵. В социальной психологии было проведено достаточно экспериментальных исследований, доказывающих влияние данного фактора на поведение индивида в тех или иных ситуациях: например, анализ эффективности кампании по продаже облигаций военного займа (Картрайт, 1949), эксперимент на подчинение авторитету (С. Милгрэм, 1965, 1974), исследование альтруистического поведения

⁵⁴ Майерс Д. Социальная психология. СПб., 2000. С. 383-390.

⁵⁵ Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация.

(Дж. Дарли и К. Бэтсон, 1973) и последствий незначительной уступки (Дж. Фридмен и С. Фрейзер).

Здесь мы обратим внимание на тот факт, что ситуационный взгляд на действительность предполагает применение стратегий социального влияния, существенно отличающихся от общепринятых подходов (например, использование убеждений, затрагивающих наши знания и мотивацию), именно в силу того, что в них учитывается наличие канальных факторов.

Одна из мощных ситуационных стратегий заключается в том, чтобы побудить человека к незначительным, на первый взгляд, шагам, что приводит к более значительным и серьезным последствиям. В социальной психологии этот феномен получил название *«нога в двери»*. Если человек хочет нами манипулировать, то данный принцип сводится к тому, что сначала надо «просунуть ногу в дверь», прося о небольшом одолжении или обещании (от которого в контексте происходящего человек не сможет отказаться), и лишь затем попросить принять на себя более серьезные обязательства или действия, которые и являются истинной целью манипулятора.

Так, в частности, эксперимент *Дж. Фридмена и С. Фрейзера* состоял в том, что к домохозяйкам в жилом массиве для среднего класса обращался человек, просивший их сделать нечто совершенно безобидное – подписать петицию или поместить в окне своего автомобиля/дома значок, пропагандирующий какую-либо идею, не вызывающую возражений (например, призыв к безопасному вождению автомобиля). Большинство не возражало против этой скромной просьбы. Через 2 недели другой человек посещал тех же домохозяек (одновременно с участниками контрольной группы, к которым до этого не обращались), чтобы предложить им пойти навстречу гораздо более существенной и безрассудной просьбе. Он просил их разрешения установить прямо перед их домом большой, грубо сработанный и безобразный знак «Будьте осторожны на дороге!». Изложив эту просьбу, он показывал фото, где было видно, как этот знак заслоняет входную дверь другого дома в том же районе. Были получены очень интересные результаты: 76% испытуемых, согласившихся сначала поместить небольшой значок в окне, согласились установить перед домом и безобразный предупредительный знак. Те, к кому экспериментаторы не наведывались первоначально, согласились на этот знак только в 17% случаев.

Однако с помощью техники «нога в двери» удастся облегчить выполнение далеко не всех значительных просьб. При некоторых обстоятельствах, например, когда первая просьба достаточно существенна для того, чтобы вызвать у человека ощущение, что он «уже внес свой вклад», удовлетворение первоначальной просьбы может сделать людей менее уступчивыми при обращении к ним с дальнейшей просьбой. Существуют обстоятельства, когда первоначальный отказ выполнить просьбу может позволить легко уговорить его выполнить другую, менее значительную. Например, первоначальный отказ поспособствовать благому начинанию мотивирует людей показать, и как

можно скорее, что они на самом деле вовсе не жестокосердны или неотзывчивы.

Тактикам влияния типа феномена «нога в двери» противостоять достаточно трудно. Есть еще две стратегии манипулятивного воздействия, также использующие, на наш взгляд, наличие канального фактора. Так, техника **«низкий мяч»** или стратегия заманивания заключается в том, что вначале идет преднамеренное занижение цены, а после того, как клиент заинтересовался предложением, ему сообщают, что обстоятельства изменились и цена будет высокой. Другой вариант этой тактики: людей просят о небольшой услуге, заманивая лестными и выгодными обещаниями, а потом сообщают, что выполнить данное обещание не представляется возможным. Человек, уступивший в ответ на первую просьбу, зачастую продолжает давать согласие и дальше даже тогда, когда побуждающая причина устранена. Люди стараются быть последовательными.

Другая тактика **«дверь в лицо»** состоит в том, что вначале агент влияния просит об очень большом одолжении, в котором объект влияния обычно отказывается, после чего – о меньшем одолжении, на которое объект, как правило, соглашается (например, сын говорит своим родителям: «Не хотите ли купить мне новый музыкальный центр?». – «Нет». – «Тогда дайте хотя бы денег на билет на концерт группы «Продиджи»).

Таким образом, люди склонны не только подпадать под влияние ситуационных факторов, но и недооценивать степень этого влияния. По меткому замечанию авторов книги «Человек и ситуация», «если бы люди осознавали, что их уступчивость порождается часто ситуационным давлением, а не является свободно избранной в соответствии с их личностными аттитюдами, то им не пришлось бы перестраивать свои аттитюды, с тем, чтобы «поддерживать» это соответствие»⁵⁶.

Взаимодействие людей друг с другом всегда происходит в определенном социальном контексте. Отношения между друзьями или любовниками, коллегами по работе или противниками имеют место не в вакууме, а в ресторане, в офисе, в постели, в конференц-зале, на улице. Многие психологи-исследователи обращают внимание на то, что оценка субъектом ситуации и условий, в которых он находится, может влиять на результат даже в психологической лаборатории⁵⁷. В связи с этим М. Шериф обращает внимание на группу факторов, которые могут влиять на социальное поведение⁵⁸:

а) конфигурация факторов, принадлежащих индивидам, участвующим в социальной ситуации:

- характеристики индивидов (количество, пол, возраст, образование, профессия, экономический статус и социальные достижения);

⁵⁶ Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация..

⁵⁷ Дружинин В.Н. Ситуативный подход к психологической диагностике способностей // Психологический журнал. 1991. № 2. С. 94-104.

⁵⁸ Шериф М. Анализ социальных ситуаций... С. 159-162.

- композиция всех участников социальной ситуации в терминах их подобия и различия по возрасту, полу, религиозного и классового сходства и т.д.;

- отношения среди индивидов (дружба или соперничество, постоянство или изменчивость отношений);

б) конфигурация факторов, относящихся к задаче, проблеме или деятельности:

- новизна или знакомость задачи;

- простота или сложность проблемы;

- привычная/рутинная или творческая задача;

- структурированная или неструктурированная задача;

в) набор факторов, относящихся к окружающим условиям и обстоятельствам:

- место;

- материальная культура (мебель, жилище, средства транспорта и пр.);

- наличие препятствий и помех;

- присутствие или отсутствие других людей, не вовлеченных в задачу/проблему;

- культурные и ценностные ориентации окружения;

г) набор факторов, связанных с индивидуальным отношением каждого из участников ко всем вышеупомянутым факторам:

- навыки в отношении существующей задачи/проблемы;

- степень длительности включенности в проблему;

- установки по отношению к остальным участникам;

- чувства легкости или дискомфорта в отношении ситуации и т.д.

С одной стороны, варьирование компонентов каждой группы факторов приводит к возникновению нового контекста для социального взаимодействия. Как подчеркивает М. Шериф, «...схемы социальной жизни и соответственно схемы социальных ситуаций влияния для их участников не остаются фиксированными и неизменными в своем значении». Но изменчивость социальной ситуации не означает отсутствия каких-либо закономерностей и невозможность предсказания поведения. Наоборот, определенные переменные устойчиво являются важными и «знание относительно этих переменных имеет значительную прогностическую ценность для изучающего индивидуальное поведение».

Кроме этого, чтобы понять и интерпретировать поведение какого-либо человека, необходимо сначала ответить на вопрос: как он видит ситуацию, в которой находится? В связи с этим мы переходим к рассмотрению общих вопросов субъективной интерпретации социальных ситуаций.

РАЗДЕЛ 3. Субъективная интерпретация социальной реальности

*Бытие пусть определяет сознание,
но сознание не согласно
(С.Д. Кржижановский, писатель)*

Современные ученые говорят о том, что «субъективная представленность картины ситуации в индивидуальном сознании вызывает особый интерес психологов, так как непосредственно относится к предмету психологической науки»⁵⁹.

Исследователи обращают внимание на два аспекта процесса субъективной интерпретации. Первый связан со стереотипизированием, т.е. присваиванием ярлычков или формированием категорий. Это позволяет отнести людей, предметы, явления и события к определенному классу и сформировать на этой основе ожидания в отношении отдельных характеристик или свойств объектов. Второй касается каузальной атрибуции и связан с разрешением двусмысленности, т.е. с заполнением информационных пробелов и возможной реинтерпретацией информации, не согласующейся с присвоенным ярлычком или категорией отнесения⁶⁰.

Восприятие ситуации – область исследования и характеристика личности

Одним из важнейших аспектов области изучения ситуаций является проблема восприятия индивидом ситуации или, словами интеракционистов, «каким образом он производит отбор ситуаций, стимулов и событий и воспринимает, конструирует и оценивает их в своих когнитивных процессах»⁶¹. Восприятие – это «коренная проблема психологической науки», - так оценил А.Н. Леонтьев (1976) проблему восприятия, которая принадлежит к числу классических в психологии и имеет богатейшую историю. Значение восприятия в структуре познавательных процессов определяется тем, что чувственное отражение действительности играет огромное значение в организации поведения и деятельности субъекта.

⁵⁹ Бурлачук Л.Ф., Михайлова Н.Б. К психологической теории ситуации. С. 5-17.

⁶⁰ Там же. С. 13.

⁶¹ Magnusson D. Wanted: A Psychology of Situations // Toward a Psychology of Situations / Ed. by D. Magnusson. N. Y., 1981. P. 9-32.

На современном этапе можно выделить как минимум два ведущих подхода, определяющих развитие исследований психологии восприятия: когнитивный⁶² и экологический⁶³, имеющих, в свою очередь, огромное значение при рассмотрении проблемы восприятия реальных ситуаций. С точки зрения когнитивной психологии, в «сенсорной системе расположено место встречи нашего внутреннего мира с внешней реальностью. Изучение связи между физическими изменениями в окружающем мире и психическими переживаниями, связанными с этими изменениями, занимает большую и важную часть психологии»⁶⁴. Именно эта часть, непосредственно связанная с обнаружением и интерпретацией сенсорных стимулов, называется психологией восприятия. Восприятие в этом направлении рассматривается как многомерный процесс преобразования информации, который включает следующие этапы: 1) создание «сенсорного слепок» физической реальности (иконический образ); 2) распознавание образа, или отнесение его к определенной категории; 3) принятие решения, т.е. выбор сенсорного кода, который в наибольшей степени соответствует данному стимулу. Наше естественное окружение наполнено сенсорными стимулами, которые надо организовать и классифицировать, чтобы распознать среди них какой-либо паттерн (т.е. «сложное сочетание сенсорных стимулов, опознаваемых человеком как член некоторого класса объектов»). При этом в центре внимания находится дихотомия между сенсорным опытом и перцептивной интерпретацией этого опыта. Одним из методов ее исследования является измерение физического и психологического качества одних и тех же сенсорных стимулов. Часто эти две меры реальности, «объективная» и воспринимаемая, не совпадают, например, в случае иллюзий восприятия. Таким образом, «мир определяется одновременно тем, что мы знаем (в абстрактном смысле), и тем, что мы чувствуем (в конкретном смысле)»⁶⁵. Именно это является ключом к пониманию обработки сенсорной информации и ее когнитивной интерпретации. Иными словами, стимулы сами по себе ничего не значат. Значение сенсорных стимулов обеспечивается воспринимающим субъектом.

Восприятие в рамках экологического подхода (Дж. Гибсон) - это приспособительная функция организма, обеспечивающая сбор информации о внешней среде в целях ориентации и регуляции поведения. Эта теория непосредственного восприятия, отвергающая идею необходимости обработки сенсорной информации, интересна нам, во-первых, тем, что восприятие по Дж. Гибсону - это процесс активного вычерпывания информации из окружающего мира, что роднит экологический подход с деятельностью подходом в отечественной психологии (А.Н. Леонтьев). Во-вторых, основной единицей информации, с которой имеет дело активно относящийся к непрерывно меняющемуся миру

⁶² Солсо Р.Л. Когнитивная психология. М., 1996. 600 с.

⁶³ Гибсон Дж. Экологический подход к зрительному восприятию. М., 1988. 464 с.

⁶⁴ Солсо Р.Л. Когнитивная психология. М., 1996. С. 55.

⁶⁵ Там же. С. 56.

наблюдатель, является динамическое событие. Это объясняется тем, что существуют стимулы, которые могут быть восприняты только через событие, его динамику (походка, выражение лица и т.д.). Динамическое событие «всегда объективно, т.е. совершается в окружающей среде; имеет начало и конец; предполагает закономерное изменение своих компонентов в пространстве и времени; вызывается как изменением окружающей среды, так и собственной активностью наблюдателя...»⁶⁶.

Именно экологический подход внес в психологию восприятия тенденцию того, что при исследовании объектом восприятия становятся не только единичные стимулы, но и повседневное окружение человека, его «жизненное пространство» (Е. Брунsvик, 1956; Р. Баркер, 1968; М. Черноушек, 1989); больше внимания стало уделяться субъекту восприятия, его характеристикам и взаимоотношениям с окружающей средой.

Из всего сказанного можно вывести положение о том, что в модели взаимодействия «личность – реальная ситуация» восприятие играет решающую роль в качестве промежуточной переменной, с помощью которой актуальные условия ситуации влияют как на внутреннюю жизнь, так и на актуальное поведение индивида.

Ситуационные факторы оказывают свое влияние на поведение тем, что они опосредствуют его воспринимающе-когнитивными системами индивидов. Тем самым, индивидуальные различия в поведении в определенных ситуациях могут быть объяснены посредством различий в индивидуальных способах воспринимаемого познавательного представления относительно этих ситуаций. Например, Д. Магнуссон⁶⁷ исследовал влияние половых, возрастных, культурных различий на восприятие и интерпретацию ситуаций, вызывающих тревогу. Способ, с помощью которого ситуации, стимулы и события воспринимаются и когнитивно конструируются, является важнейшей характеристикой личности.

На наш взгляд, представляет интерес точка зрения интеракционистов, что уникальность восприятия ситуации делает это восприятие инструментом для категоризации индивидов в терминах отклонения от общей нормы в клинической диагностике, в процедурах профессионального отбора и в исследовании результатов специфической терапии.

Так, Д. Магнуссон пишет, что в основе многих неврозов и психозов лежит ошибочное восприятие и интерпретация внешнего мира. Таким образом, предъявление индивиду набора ситуаций, включающих те, которые гипотетически играют важную роль в субъективном конфликте, и сравнение этих интерпретаций с теми, которые были сделаны контрольной группой испы-

⁶⁶ Барабанщиков В.А. Основные направления и тенденции развития психологии восприятия // Психология восприятия: Материалы советско-норвежского симпозиума. М., 1989. С. 9.

⁶⁷ Магнуссон Д. Ситуационный анализ: эмпирические исследования соотношений выходов и ситуаций // Психологический журнал. 1983. № 2.

туемых, может стать методом для выявления сути индивидуальной проблемы и создания стратегии адекватного лечения⁶⁸ (ТАТ, тест Розенцвейга).

Кроме того, что данные по восприятию ситуации используются в качестве оценки эффективности индивидуальной терапии, поскольку один из наиболее убедительных признаков адекватности терапии заключается в ее способности вызывать реальные изменения в восприятии решающих ситуаций. Восприятие изменяется в диапазоне от «отклоняющегося» до «нормального» для индивидов той же референтной группы. Следовательно, данные о восприятии ситуации могут быть использованы в оценке не только результатов индивидуальной терапии, но и групповых эффектов, например, в трансформирующих экспериментах.

Что касается профессионального отбора и специализации, то профессии и специальности различаются как по ситуациям, которые они предлагают, так и по требованиям, которые они предъявляют человеку. Профессиональная успешность часто является результатом способности человека работать с характерными для этой деятельности ситуациями и их требованиями. Таким образом, различия в восприятии и интерпретации основных рабочих ситуаций становятся ценным основанием для отбора и управления⁶⁹.

Таким образом, связь между восприятием реальной ситуации и когнитивными, интеллектуальными и эмоциональными факторами имеет особую значимость. Манера восприятия и интерпретации ситуаций формируется у человека в процессе научения и взросления. Особенности восприятия ситуаций, стимулов и событий и их понимание являются важнейшей характеристикой личности.

Другой аспект проблемы восприятия и понимания объективной действительности связан с рассмотрением понятия **«ситуационная модель»**.

Идея о том, что «восприятие предполагает акт категоризации», была выдвинута еще в 60-х гг. Дж. Брунером⁷⁰. Интерпретация индивидом ситуации, ее оценка осуществляется именно через систему его представлений об окружающем мире, отвечающую потребности людей в уменьшении его субъективной сложности. Тем самым, категоризация является инструментом систематизации среды. «...Образующиеся когнитивные категории являются не простым отражением окружающих нас «естественных паттернов», а активными конструкциями, влияющими на наше восприятие и интерпретацию входящей информации...»⁷¹.

В.Н. Воронин и В.Н. Князев в связи с этим разделили «понятие ситуации как конкретный, частный случай со всеми деталями» и понятие «класс ситуаций, которое обозначает некоторый ряд ситуаций, близких по принци-

⁶⁸ Магнуссон Д. Ситуационное восприятие – область исследований // Психология социальных ситуаций: Хрестоматия. СПб., 2001. С. 205 -212.

⁶⁹ Психология социальных ситуаций: Хрестоматия. СПб., 2001. 416 с.

⁷⁰ Брунер Дж. Психология познания. М., 1977. 412 с.

⁷¹ Гришина Н.В. Психология социальных ситуаций. С 129.

пиально важным чертам (характеристикам, свойствам)». Ситуации, таким образом, могут объединяться в классы по двум основаниям⁷²:

1) ситуации, близкие по схожести способов их решения, т.е. существует некоторая центральная характеристика личности, которая позволяет решить класс таких ситуаций (например, способность взять на себя инициативу);

2) ситуации, близкие по одному или нескольким объективным параметрам, внешним по отношению к субъекту, и которые могут отличаться по целому ряду других внешних параметров (например, ситуация нехватки кадров).

Этой проблеме посвятила ряд своих работ Н. Кантор, она изучала способы получения категориальных знаний о ежедневных ситуациях. По ее мнению, обычные люди имеют богатый и хорошо артикулированный набор структурированного знания о ситуациях, который называется *«прототипом»*. Прототип включает в себя физические и пространственные особенности, психологические знания, содержащие детали наиболее подходящего поведения для ситуации, чувств, типичных действий других людей в этих ситуациях. С точки зрения Н. Кантор⁷³, ситуационные прототипы - это сложные прототипы «личность-в-ситуации», о которых можно говорить как о центральных в повседневном «естественном» категориальном знании обывателя о людях и ситуациях.

В рамках подобных исследований была создана шкала (M. Snyder, 1974, 1977), измеряющая степень, с которой люди строят свою Я-презентацию на основе требований ситуации⁷⁴. Люди, имеющие высокий балл по этой шкале, характеризуются как «правильные», соответствующие для любой новой ситуации, т.е. обращают внимание на внешние причины (на других людей и ситуацию) и пытаются сделать так, чтобы их поведение было лучшим в новой ситуации. Такие люди изменяют свое поведение от ситуации к ситуации, контролируют свою Я-презентацию путем изменения поведения. Иными словами, такие люди наиболее вероятно будут использовать категориальное знание о ситуациях, т.е. будут изменять свое поведение в соответствии с «прототипическим поведенческим набором в ситуации», социальное поведение будет выстраиваться в зависимости от представления о природе ситуации и идеальном поведении для такой ситуации. Наоборот, люди с низким баллом по шкале особо ценят свои убеждения, чувства, черты личности, пытаясь быть верными себе, часто игнорируя внешнюю социальную информацию.

Все вышеперечисленные понятия тесно связаны и в некоторой степени схожи с понятием *«модель ситуации»*, которое было достаточно подробно

⁷² Воронин В.Н., Князев В.Н. К определению психологического понятия ситуации. С. 123.

⁷³ Cantor N. Perceptions of Situations: Situation Prototypes and Person Situation Prototypes // Toward a Psychology of Situations: An Interactional Perspective. Ed. by D. Magnusson. University of Stockholm. 1981. P. 229-243.

⁷⁴ Snyder M. Self-monitoring of Expressive Behavior // Journal of Personality and Social Psychology, 1974. Vol. 30. № 4. P. 526-537.

описано Т.А. ван Дейком (1989). Для него она соотносится с ролью личного знания о реальных или воображаемых ситуациях в процессе порождения или понимания речи. Ситуационные модели основаны на личностных знаниях, аккумулирующих предшествовавший индивидуальный опыт, установки и намерения, чувства и эмоции индивида, и являются формой их представления, составляя часть эпизодической памяти.

Модель представляет когнитивный коррелят реальной ситуации как некоторого фрагмента мира: «это то, что «происходит в уме» человека, когда он является наблюдателем или участником ситуации, когда он слышит или читает о ней. Следовательно, модель включает личное знание, которым люди располагают относительно подобной ситуации, и это знание представляет собой результат предыдущего опыта, накопленного в столкновениях с ситуациями такого рода. Каждая новая порция информации об определенной ситуации может быть использована для расширения и совершенствования модели, включенной в эпизодическую память»⁷⁵. Такая информация, содержащаяся в памяти, необходима для того, чтобы планировать действия, осуществлять эти действия специфическим образом и понимать, что делают другие в таких ситуациях. Модели возникают и трансформируются (обновляются и меняются) применительно к повторяющимся личным действиям или событиям, однако они могут возникать и в связи с уникальной ситуацией. Таким образом, наше эпизодическое знание о ситуации может быть в большей или меньшей степени уникальным или общим, личным или социальным.

«Мы постигаем действительность только через наши модели. Наши интуитивные, общепринятые понятия и категории, используемые для интерпретации действительности, на самом деле являются понятиями и категориями, составляющими наши модели действительности», - считает Т.А. ван Дейк⁷⁶. Между реальными ситуациями и их когнитивными соответствиями, по мнению данного автора, существуют различия. Дело в том, что «реальная окружающая среда слишком объемна, слишком сложна и слишком быстротечна для непосредственного восприятия. Мы не способны реагировать на все ее тонкости, многообразие, представленное в ней множество изменений и сочетаний. И хотя мы вынуждены действовать именно в этой среде, нам приходится ее реконструировать до более простой модели, чтобы справиться с ней...»⁷⁷. Схемы, состоящие из ограниченного числа категорий, наполняются конкретной информацией, получаемой о ситуации в различных контекстах. Вслед за ван Дейком процитируем Липмана (1922), который впервые ввел понятие «социального стереотипа» и описал его природу: «Чтобы люди могли путешествовать в мире, им необходимы карты... В связи с этим исследователь должен начинать с выявления взаимоотношений между местом

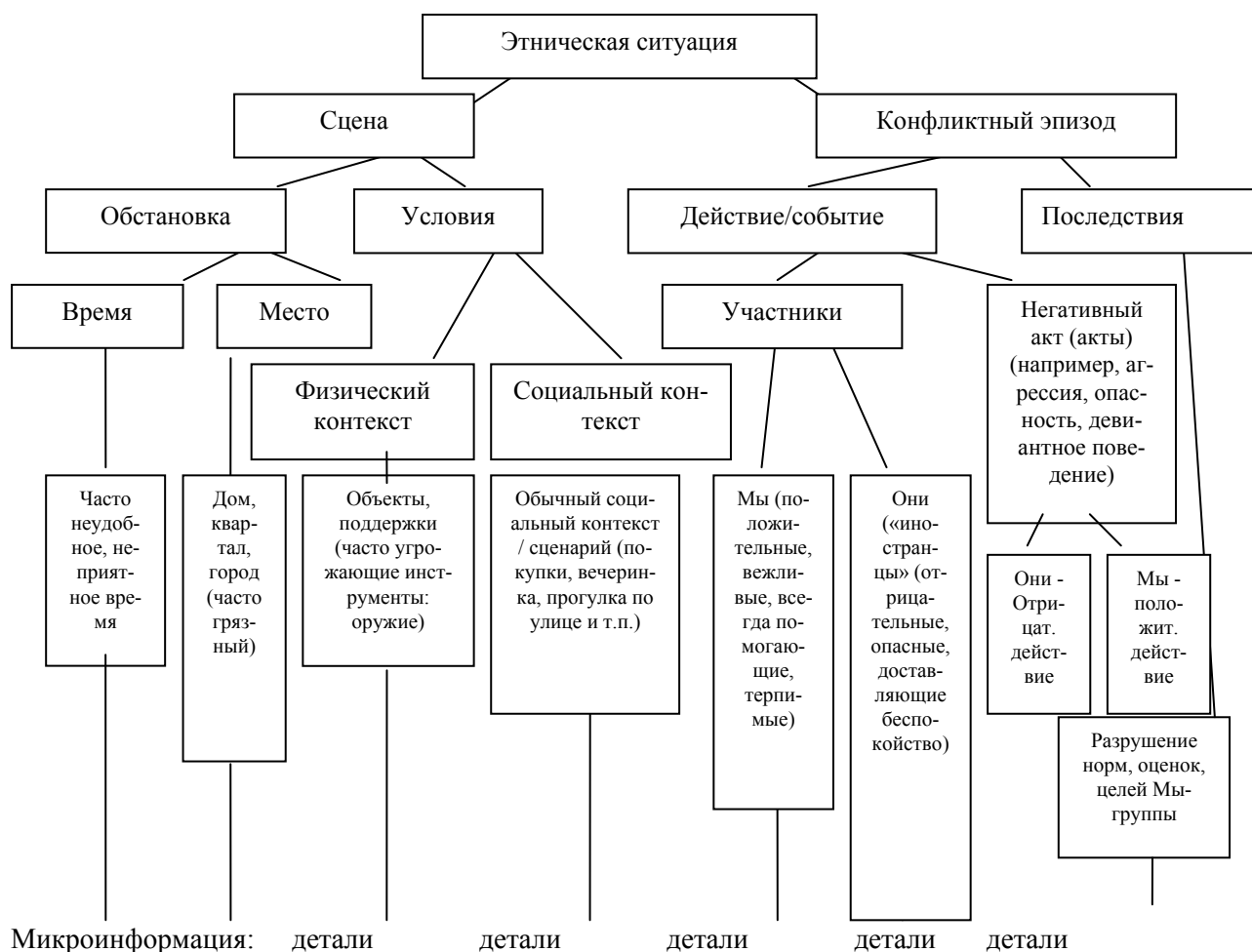
⁷⁵ Дейк Т.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. С. 69.

⁷⁶ Дейк Т.А. Указ. соч. С. 82.

⁷⁷ Там же. С. 85.

действия, выработанным человеком образом этого места и отношением к этому образу, реализующемуся в условиях места действия»⁷⁸.

Рассмотрение моделей социальных ситуаций и их структуры имеет большое практическое значение для психологического анализа тех или иных феноменов и явлений, значимых социальных тем, поднимаемых в СМИ. Например, природу этнических установок и предубеждений позволяет понять типовая модель этнической ситуации, которая может выглядеть следующим образом⁷⁹ (см. рисунок).



Таким образом, формирование ситуации субъектом зависит от тех категориальных схем, которые существуют у данного субъекта. Если человек неверно в той или иной степени воспринимает некоторую ситуацию, то можно предположить, что он как субъект и деятель проживает и переживает в одной ситуации, а физически находится в другой. Это может иметь различные проявления. Например, как отмечает Ю.К. Корнилов (1991, 1997), «быть» в данной текущей ситуации - это не всегда находиться «здесь и теперь», т.к. в нее

⁷⁸ Там же. С. 85.

⁷⁹ Там же. С. 182-184.

субъективно включаются элементы прошлого, ожидаемого будущего, мнения предполагаемых людей (т.е. тех, кого здесь и сейчас нет). Исходя из этого можно сказать, что ситуация - это не реальный мир, а наши представления, предположения, знания о нем. Однако для человека, проживающего эти обстоятельства, она становится руководством к действию

Каузальная атрибуция как регулятор социальных отношений

Решение проблемы субъективной интерпретации в социальной психологии исходит из двух основных тезисов:

1) субъективная интерпретация события одним и тем же человеком характеризуется значительной изменчивостью, в результате чего мы можем ожидать появления заметных различий между поведением этого человека в двух почти идентичных ситуациях;

2) имеет место существенная изменчивость значения, вкладываемого разными людьми в одни и те же понятия, в результате чего два человека скорее будут интерпретировать одну и ту же ситуацию двумя несколько различными способами.

Это означает, что люди уверенно берутся за предсказание своего поведения в тех или иных ситуациях, и при этом не отдают себе отчета в изменчивости своих интерпретаций событий. Точно так же они не осознают различий между собственным пониманием ситуации и пониманием ситуации другими людьми. Когда же мы сталкиваемся с поступками, которых не ожидали, мы, как правило, объясняем их личностными качествами или различиями в своей и чужой мотивации. При этом мы не признаем, что другой человек может просто по-иному интерпретировать ситуацию.

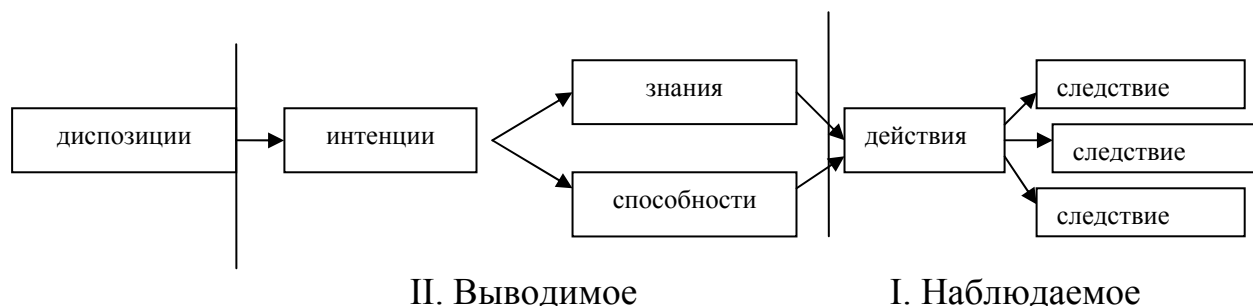
В качестве примера приведем эксперимент С. Аша на конформность и влияние на нее субъективной интерпретации. Двум группам испытуемых было предложено проранжировать разнообразные профессии в зависимости от их престижа и статуса. В этот список была включена и профессия «политик». Прежде чем испытуемые приступали к выставлению баллов, 1-ой группе сообщали, что их предшественники оценили профессию политика выше, чем любую другую, 2-ой же группе говорили, что их товарищи поместили эту профессию в конец списка. Как и ожидалось, подобное манипулирование информацией о внутригрупповой согласии заметно сказалось на оценках испытуемых. Этот эффект имел место вовсе не потому, что испытуемые меняли свое мнение о политиках, не пытались они также и заискивать перед своими товарищами или избежать неодобрения с их стороны. Проявленная «конформность» позволяет говорить, в какой степени оценки предшествующих испытуемых способствовали навязыванию участникам

эксперимента значения или субъективной интерпретации понятия «политик»⁸⁰.

В 1-ой группе, где испытуемые согласились с позитивной оценкой этого понятия, они ассоциировали его с государственными деятелями и известными национальными лидерами (Линкольн, Рузвельт). Во 2-ой группе, где испытуемые выразили согласие с негативной оценкой, термин «политик» приобрел значение, связанное с образом «продажной проститутки». Таким образом, испытуемые не столько согласились с суждениями товарищей, сколько позволили им навязать себе субъективную интерпретацию объекта суждения.

С. Аш настаивал на том, что реакции окружающих служат формированию *определения* оцениваемого объекта. Эти реакции содержат информацию о понимании этого объекта другими участниками ситуации и позволяют сделать веское предположение о том, как его «следует» интерпретировать. Более того, если человек перенимает интерпретации или определения окружающих, он наверняка переймет и их оценки и манеру поведения.

Таким образом, как человек приходит к выводу, какую информацию использует, как ее обрабатывает – составляет предмет теории атрибуции. Родоначальником проблематики каузальной атрибуции, сложившейся в рамках когнитивистской ориентации, считается *Фриц Хайдер*, разбирающий психологию здравого смысла человека, с помощью которой объясняются обыденные действия и его результаты, в своей работе «*Психология межличностных отношений*» (1958). Основной тезис его теории состоит в том, что люди стремятся к познанию причин явлений окружающего их мира. Они, естественно, опираются при этом на ту информацию, которую могут получить об этих явлениях. Однако, часто этой информации недостаточно, и поскольку потребность сделать причинный вывод остается, то в такой ситуации (при недостатке информации) человеку свойственно не столько найти подлинные причины, сколько приписать их интересующему его социальному объекту⁸¹. Общая схема, раскрывающая соотношение наблюдаемого и приписываемого (по Э. Джоунсу и К. Дэвис), выглядит следующим образом:



События совершаются так, что вся предложенная здесь последовательность «единиц» анализа «проигрывается» слева направо: поступок каждого

⁸⁰ Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация.

⁸¹ Андреева Г.М. Процессы каузальной атрибуции в межличностном восприятии // Вопросы психологии. 1979. № 6. С. 26-38.

человека направляем определенной диспозицией, она продуцирует интенцию (намерение), эта последняя «реализуется» при помощи определенных знаний и способностей, результатом является действие, которое приводит к ряду последствий. Однако перед наблюдателем предложенные «единицы» выстраиваются в противоположном направлении – справа налево: «наивный наблюдатель» идет от следствий к диспозициям и именно таким образом делает вывод. В различных звеньях этой цепочки коренятся различные возможности приписывания как причин, так и других характеристик⁸².

Ф. Хайдер различает феноменальное и каузальное описание воспринимаемого. Феноменальным описанием охватывается воспринимаемое непосредственно, каузальным – процесс восприятия объектов, начинающийся с раздражения органов чувств, включающий переработку сенсорной информации и заканчивающийся построением образа данного предмета. Например, в другом человеке мы воспринимаем не только его движения и мимику лица, но и его эмоциональные состояния, желания и мотивацию.

Первые эксперименты Хайдера и Зиммеля показали, что перемещения неодушевленных объектов могут вызывать у наблюдателя непосредственное впечатление не только физической, но и психологической причинности, как если бы объекты обладали мотивацией, направляющей их взаимодействие⁸³.

На развитие теории атрибуции оказал влияние возникший в социальной психологии интерес к проблемам восприятия человека человеком. Так, С. Аш в своих экспериментах изучал, как люди используют постепенно поступающую информацию для формирования представления о другом человеке⁸⁴. Именно С. Аш проанализировал и дал объяснение *«эффекту первого впечатления»*. Он утверждал, что первые пункты перечня личностных качеств заставляют нас создавать рабочие гипотезы, в свою очередь диктующие нам, как интерпретировать последующую информацию. Поэтому первые пункты получаемых нами сведений оказывают на наши суждения непропорционально большее влияние. Набор одних и тех же пунктов, но представленных в разном порядке, порождает различные итоговые оценки. В частности, если положительная информация предшествует отрицательной, это создает у нас впечатление более позитивное, чем если бы те же сведения были представлены в обратной последовательности.

В отличие от других исследователей, которые утверждали, что информация, поступившая первой, обладает большим воздействием в виду того, что ей уделяется больше внимания, С. Аш настаивал на том, что данная информация в буквальном смысле *изменяет само значение* последующих частей сообщения.

⁸² Андреева Г.М. Процессы каузальной атрибуции...

⁸³ Испытуемым показывали мультфильм, где большой треугольник «входит в дом» (квадрат с дверной рамой), «снова выходит и начинает драться» с маленьким треугольником. Таким образом, геометрическим объектам приписывались свойства личности (например, большой треугольник описывался как «драчун», «задира»).

⁸⁴ Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. М., 1986. Т. 2. С. 60-170.

Еще одним толчком к созданию теории атрибуции послужили проблемы психологии личности, в частности, проблема самовосприятия человека. Так, в 60-х гг. в США была апробирована *шкала локуса контроля Д. Роттера*, основанная на двух принципиальных положениях. Во-первых, люди различаются между собой по тому, как и где они локализуют контроль над значимыми для себя событиями. Возможны два полярных типа локализации: экстернальный и интернальный. В первом случае человек полагает, что происходящие с ним события являются результатом действия внешних сил – случая, других людей и т.д. Во втором случае человек интерпретирует значимые события как результат своей собственной деятельности. Любому человеку свойственна определенная позиция на континууме экстернальности-интернальности. Во-вторых, локус контроля, характерный для индивида, универсален по отношению к любым типам событий и ситуаций, с которыми ему приходится сталкиваться.

Другая концепция *«личностной причастности» де Чармса* выделяет два типа личности – «самобытных» и «пешек». «Самобытная личность» относится к своим действиям, насколько позволяет ситуация, как к свободным и самостоятельным. «Пешка» же видит себя как объект, подчиненный внешнему управлению и принуждению, ее поведение сильно зависит от внешних факторов, хотя объективные данные свидетельствуют о ее свободе. «Самобытной личности» присуще чувство личной причастности, ощущение, что локус сил, влияющий на поведение, находится в ней. Это мощный мотивационный фактор, влияющий на поведение.

Значительный вклад в развитие теории каузальной атрибуции внесли также экспериментальные исследования проблемы *когнитивного диссонанса. Нисбетт* и *Валинс* рассматривали уменьшение когнитивного диссонанса как когнитивный процесс приписывания причин: если внешних причин для оправдания недостаточно, приходится обращаться к внутренним причинам и осуществление действий приписывается им. Но при наличии важных внешних причин действия значимость внутренних должна, наоборот, понижаться. Например, если твердое отстаивание собственного мнения вознаграждается высокой оплатой, сила убежденности должна ослабеть, как если бы человек сказал себе: при такой высокой оплате мой поступок не может обуславливаться только внутренними причинами.

В 1966 г. впервые *Нисбеттом* и *Шехтером* было обнаружено изменение наличного эмоционального состояния посредством пересмотра причинной зависимости. В их эксперименте перед серией ударов током испытуемым вводился плацебо-препарат, и сообщалось, что он обладает определенными побочными эффектами. Одной группе испытуемых эти эффекты описывались как типичные симптомы страха (дрожание рук, сердцебиение), другой – как не имеющие отношения к этой эмоции (зуд, головная боль). У испытуемых 1-ой группы наблюдался более высокий порог раздражения и большая терпимость к ударам тока по сравнению со 2-ой группой, члены ко-

торой не могли приписать свое естественно возникающее чувство страха безобидному препарату. В эксперименте 1970 г. *Стромсом и Нисбеттом* было исследовано влияние процесса атрибуции на снятие эмоционального напряжения. Страдающим бессонницей давался плацебо-препарат, при этом 1-ой группе говорилось, что препарат усиливает симптомы бессонницы, а 2-ой группе – что он способствует расслаблению и быстрому засыпанию. В результате, пациенты 1-ой группы засыпали быстрее в силу индуцирования неверной каузальной атрибуции. Предполагалось, что пациенты 1-ой группы с меньшим напряжением ожидали наступления сна, поскольку его отсутствие зависело не от них, а от препарата. Во 2-ой группе наоборот, ощущали еще большую зависимость от своего недуга, т.к. не наступало ожидавшегося благотворного влияния препарата⁸⁵.

Таким образом, можно заключить, что приписывание причин представляется мотивированным процессом, направленным на осмысление имеющейся разнородной информации. По мнению Ф. Хайдера, человек не удовлетворяется простой регистрацией наблюдаемых явлений, он испытывает потребность соотнести их, насколько это возможно, с инвариантными характеристиками окружающего мира. Из этого можно вывести основные *функции процесса каузальной атрибуции*.

Во-первых, совладать с многообразием воспринимаемых процессов и структур можно, только если объединять их в соответствии с определенными закономерностями, расписать их по причинам и следствиям. Так происходит понимание наличной перцептивной ситуации.

Во-вторых, из всего богатства явлений мы выбираем или отфильтровываем повторяющиеся константы – диспозиции людей, инвариантные свойства вещей, ситуационные паттерны. Благодаря такому отбору окружающие явления сокращаются до определенной совокупности, которую мы уже можем обозреть, классифицировать и понять. Так мы адаптируемся к окружающей действительности.

В третьих, установление причинно-следственных связей, классификация предметов и явлений действительности, позволяет нам прогнозировать будущие события. В этом заключается практическая полезность потребности приписывания причин. Предсказать – значит настроиться на будущие события и, следовательно, контролировать их наступление. От приписывания причин в значительной мере зависит целесообразность поведения, возможности предотвратить ущерб или неприятности.

Наконец, социальная функция атрибуции состоит в том, что мы используем ее для оправдания собственного поведения и критики поведения других, и используем ее в качестве основного регулятора поддержания и структурирования социальных отношений. Ведь процессы атрибуции начинаются и используются прежде всего в социальных ситуациях, особенно где столкни-

⁸⁵ Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. М., 1986. Т. 2. С. 60-170.

ваются интересы индивидов. Действующий партнер стремится избавиться от жесткого социального контроля, оценивающий – давая нежелательному поведению негативное объяснение, стремится вернуть его на путь правильного, с его точки зрения, поведения. В этом смысле атрибуция есть процесс регуляции оценок, даваемых друг другу партнерами.

Модели исследования атрибуции

Анализ деятельности Ф. Хайдера – основан на уравнении поведения К. Левина, в котором поведение (V) представлено в виде функциональной зависимости от личности (P) и соответствующего окружения (U): $V = f(P, U)$. Событие, воспринимаемое человеком, по Ф. Хайдеру есть аддитивная функция двух действующих сил: силы окружения и личностные ресурсы субъекта⁸⁶. Силы окружения включают условия действия субъекта и степень трудности решаемой им задачи. Личностные ресурсы состоят из возможностей человека и его мотивации. Следовательно, Ф. Хайдер анализирует:



⁸⁶ Муздыбаев К. Психология ответственности. Л., 1983. С. 121.

При анализе поведения Ф. Хайдер разделяет личностную каузальность и неличностную каузальность. В первом случае наблюдатель приходит к выводу, что деятельность определяется интенциями (намерениями) и диспозициями действующего лица. Он может прогнозировать сходное поведение этого субъекта во множестве других аналогичных ситуаций. Локализация причин в личности дает возможность предсказать поведение для целого класса ситуаций. Если человек имеет основания приписывать другому человеку личностные диспозиции (особенно мотивы), то поведение другого для него становится более предсказуемым. Во втором случае поведение, деятельность определяется спецификой ситуации. В результате появляется возможность предсказать поведение только для одной конкретной ситуации.

Таким образом, процесс атрибуции представляет собой сложный анализ причин и условий, лежащих в основе появления того или иного события.

Модель соответствующего вывода Э. Джонса и К. Дэвис - исходит из фактически осуществленного действия, поступка или его результата (и, например, может быть использована в судебной практике). Человек, по мнению авторов этой модели, постоянно пытается найти «достаточные основания» для действий других людей. Для этого она анализирует все потенциальные последствия любого возможного поступка, устанавливая их информативность, зависящую от его типичности/нетипичности, социальной желательности/ нежелательности. Чем менее социально желательным и более нетипичным является результат действий, тем выше его информативность, а следовательно, и возможность судить о диспозициях людей по их действиям.

Чтобы на этой основе можно было сделать вывод о диспозиции человека, необходимо осуществить три шага.

Во-первых, субъект должен располагать:

- предварительным знанием о возможных результатах своих действий
- обладать способностью достичь этих результатов.

Отсутствие первой предпосылки означает, что результат не прогнозировался, т.е. не был намеренным. Отсутствие второй предпосылки означает сомнительность приписывания данного результата данному субъекту.

Во-вторых, необходимо проверить то, какие следствия (или эффекты) результата действия могли мотивировать субъекта к его достижению.

Любое действие связано с выбором альтернатив (например, совершить действие или нет). Для каждой из этих альтернатив возможны различные эффекты. Эффекты, общие для всех альтернатив, не могут влиять на выбор определенного варианта действия. Такое воздействие могут оказать только специфические эффекты. Чем меньше у выбранной альтернативы поведения специфических эффектов, тем однозначнее вывод об определяющей тенденции (намерении).

Пример: субъект, находящийся в поисках работы, получил два предложения от работодателей. Таким образом, его

действия:	X	Y
их эффекты:	$a, в, с$	$a, в, d, e$
общие эффекты:	$a, в$	$a, в$
специфические эффекты:	$с$	$d, e,$

где X – это выбор организации « X » при устройстве на работу, Y – выбор организации « Y », a – высокая зарплата, $в$ – пакет социальных гарантий, $с$ – высокий должностной статус, d – дружный коллектив, e – возможность творческой самореализации. Если выбрано действие X , то с ним связан лишь один специфический эффект. Именно этот эффект заставит субъекта предпочесть действие X . Если же выбрано действие Y (два специфических эффекта), то не совсем ясно, который из них окажется решающим.

В-третьих, дать общую оценку желательности эффекта действия для той социальной группы, к которой принадлежит действующий субъект, т.е. 1) то, что в данной культуре считается общепринятым и 2) то, что известно о специфических склонностях субъекта. Оба вида желательности взвешиваются относительно вероятности их реализации.

Согласно теории соответствующего вывода, при объяснении поступка в силу вступают два рода ожиданий.

1. Ожидания, основанные на категории, т.е. исходящие из особенностей группы, к которой человек принадлежит. Например, Мик Джаггер закончил очень престижное учебное заведение, Лондонскую школу экономики, это для рок-звезды не совсем типичное образование и поведение.

2. Ожидания, основанные на объекте, т.е. те, которые мы связываем с данным человеком, основываясь на его прошлых поступках. Например, мы ожидаем, что X предпочтет работу, за которую платят 50000\$, а не 10000\$, но он выбирает работу за 10000\$. Таким образом, мы узнаем о людях больше, когда уникальные эффекты отличаются от эффектов действий других людей в подобной ситуации. Так, поступок X отличается от действия большинства, и следовательно, является для нас неожиданным. В результате, нам кажется, что мы узнаем что-то о самом X (например, X не обладает здравым смыслом, когда речь идет о деньгах). Если бы X предпочел 50000\$, а не 10000\$, то мы ничего бы не узнали о личности X , т.к. любой на его месте при прочих равных условиях выбрал бы более высокооплачиваемую работу⁸⁷.

Ковариационная модель Г. Келли (1973) использует информацию не об одном, а о нескольких действиях одного и того же индивида и других людей в разное время, о действиях с различной целью и в разных ситуациях. При таком анализе причина действия может быть обусловлена ковариацией четырех параметров: субъект, цель, время и ситуация. Чтобы правильно определить причину поведения, информация должна подвергнуться проверке по трем критериям:

⁸⁷ Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Психологические законы поведения человека в социуме. СПб.; М., 2002. С. 120-145.

1) особенности объектов (целевой объект и другие индивиды, на которые направлено действие) – позволяют ответить на вопрос, может ли действие вызываться другими объектами (например, женщина любит одного мужчину или нескольких мужчин);

2) соответствие между различными индивидами, согласованность их действий, направленных на определенный объект – позволяет ответить на вопрос, поступают ли другие точно так же (другие люди также моногамны или полигамны?);

3) временная стабильность действий – позволяет ответить на вопрос, поступает ли человек всегда одинаково; с ней связана стабильность модальностей, в которых воспринимается объект, что позволяет ответить на вопрос, возникает ли то же действие, если объект находится в иных ситуационных условиях (женщина любит этого мужчину, когда он разорен, в плохом настроении, после 20 лет супружеской жизни?).

Сочетание информационных данных, на основании которых можно сделать вывод о локализации причины поведения в объекте, субъекте или ситуации, представлено в таблице:

<i>Локализация причины в:</i>	<i>Особенности объектов/ субъектов</i>	<i>Согласованность индивидов</i>	<i>Стабильность во времени</i>
Объекте	ярко выражены	высокая	высокая
Обстоятельствах	ярко выражены	низкая	низкая
Субъекте	слабо выражены	низкая	высокая

Автор модели приводит следующий пример. Если кому-то особенно понравился какой-то фильм, и он рекомендует посмотреть его, то человеку важно решить: причина этой рекомендации связана с объектом (качеством фильма) или с человеком, субъектом (рекомендуемому нравится многое). Если я знаю, что рекомендующий реагирует на различные фильмы весьма специфически (особенность), что он уже несколько раз смотрел этот фильм (временная стабильность), и его телевизионный вариант того же режиссера (стабильность модальностей), и что его суждение о фильме совпадает с мнением других людей, видевших этот фильм, тогда можно приписать рекомендацию особенностям объекта. Но если этот человек рекомендует другому все фильмы без разбора, если ему один и тот же фильм то нравится, то не нравится, и если другие люди придерживаются иного мнения, то можно приписать рекомендацию особенностям индивида. Если кто-то любит определенные фильмы (ярко выраженная особенность), которая не нравится другим (низкая согласованность), но время от времени ругает какой-либо из нравящихся ему фильмов (низкая стабильность), то мы склонны видеть причину этих меняющихся и отклоняющихся от обычного поведения реакций в особенностях ситуации⁸⁸.

⁸⁸ Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность.

Американские социальные психологи Э. Аронсон, Т. Уилсон и Р. Эйкерт⁸⁹ отмечают, что на атрибуции людей влияют их личностные потребности, и что людям свойственно делать *атрибуции в пользу своего «Я»*. Это сводится к объяснению своих успехов внутренними диспозиционными факторами и возложению вины за неудачи на внешние, ситуационные факторы.

Можно дать как минимум три объяснения тому, зачем людям нужны атрибуции в пользу своего «Я».

1. Человек практически всегда пытается сохранить самооценку, даже если это ведет к искажению реальности и изменению ее понимания. Это специфическая атрибутивная стратегия, которая может использоваться для поддержания или повышения самооценки – для этого нужно всего лишь искать причину там, где это выгоднее всего.

2. Для человека важен его образ в глазах других людей. Он хочет, чтобы другие хорошо думали о нем и восхищались им. Когда мы говорим другим, что потерпели неудачу из-за какой-либо внешней причины – это своеобразная стратегия презентации самих себя.

3. Влияние оказывает характер информации, имеющийся у человека. Например, студент Х получает на экзамене «неудовлетворительно». Он знает, что тщательно готовился к экзамену и что он хороший студент. Низкая оценка застает его врасплох. Со стороны Х логично предположить, что экзамен оценивался неправильно и «2» не была вызвана отсутствием способностей или усилий с его стороны. Преподаватель же знает, что некоторые студенты лучше справились с экзаменом, поэтому он может логично предположить, что сам Х, а не трудный вопрос был причиной низкой оценки.

Люди изменяют свои атрибуции, если сталкиваются с угрозами их самооценки, например, в ситуации изнасилования, неизлечимой болезни, несчастного случая с летальным исходом. Это связано с тем, что из всех видов самопознания труднее всего оказывается принять мысль, что мы смертны и с нами могут происходить плохие события. В результате происходит создание *защитных атрибуций* – интерпретаций поведения, которые помогают избежать чувств ранимости и сознания неизбежности смерти.

Можно выделить формы защитных атрибуций:

а) *нереалистичский оптимизм*, когда люди верят в то, что хорошее с большей вероятностью произойдет именно с ними, а не с другими людьми, а плохое случится с меньшей вероятностью (так, с помощью нереалистичского оптимизма можно объяснить популярность экстремальных видов спорта);

б) *вера в справедливый мир*, когда люди предполагают, что плохое случается с плохими людьми, а хорошее – с хорошими, а так как большинство из нас считают себя порядочными, хорошими людьми, то, конечно, ничего плохого с нами случиться не может.

⁸⁹ Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Психологические законы поведения человека в социуме. С. 120-145.

В результате создается чувство комфорта и психологической безопасности. Однако вера в справедливый мир иногда имеет печальные последствия: жертв преступлений или несчастных случаев часто рассматривают виновниками того, что с ними произошло (жертвы насилия виновны в своем изнасиловании; жены, которых избивают мужья, виновны в жестоком обращении своих супругов).

Фундаментальная ошибка атрибуции

Понятие «фундаментальная ошибка атрибуции» было введено *Ли Россом* в 1977 г. Оно означает тенденцию наблюдателей недооценивать ситуационное и переоценивать диспозиционное влияние на поведение других. Иногда ошибку атрибуции называют предубеждением соответствия, т.к. часто мы считаем, что поведение соответствует диспозициям.

Ошибку атрибуции очень трудно перебороть. Даже если люди знают, что именно *они* влияют на поведение кого-либо, они все равно недооценивают внешнее влияние. Если люди навязывают свое мнение, которое потом должен выразить кто-то другой, они все равно склонны считать, что этот человек и в самом деле придерживается этого мнения.

Мы совершаем основную ошибку атрибуции, интерпретируя не только собственное поведение, но и поведение других людей. Так, мы часто объясняем свое поведение с точки зрения ситуации, и при этом считаем, что другие сами несут ответственность за свое поведение («Я злюсь, потому что все идет не так» и «Он ведет себя враждебно, потому что он злой человек»). Можно заметить, что когда мы объясняем свои поступки, то обычно используем глаголы, которые характеризуют наши действия и поступки («Меня раздражает, когда...»). Интерпретируя кого-то другого, мы чаще используем прилагательные, характеризуя, какой он человек («Он раздражительный»).

Л. Росс со своими коллегами провел эксперимент, где инсценировал опрос без предварительной подготовки. Он наугад назначал кого-то из студентов в группе на роль задающих вопросы, а кого-то – на роль отвечающих, остальных просил наблюдать за происходящим. Спрашивающих просили задавать трудные вопросы (типа «Какая из береговых линий – Европы или Африки – длиннее?»), которые демонстрировали бы обширный багаж знаний. Мы знаем, что тот, кто задает вопросы, имеет определенное преимущество над отвечающим. Однако, тот, кто отвечал в этом эксперименте на вопросы, и наблюдатели пришли к ошибочному мнению, что тот, кто спрашивал, *на самом деле* знал больше, чем тот, кто отвечал.

Теоретики по проблеме атрибуции подчеркивают, что у нас разный подход к поведению других, за которыми мы наблюдаем со стороны, и своему собственному поведению. Когда действуем мы, то наше внимание обращено на окружение. Когда мы наблюдаем другого, то человек попадает в

центр внимания (становится фигурой), а ситуация становится относительно незаметной (фоном, с точки зрения гештальт-психологии). Поэтому здесь человек кажется причиной происходящего.

Причины (факторы) фундаментальной ошибки атрибуции (ФОА)

Во-первых, на возникновение ФОА влияет *асимметрия позиции наблюдателя* или асимметрия атрибуции при смене перспективы наблюдения. В одном из экспериментов испытуемые просматривали видеозапись дачи показаний подозреваемым в ходе допроса. Если они видели сцену признания, в которой видеокамера была направлена на подозреваемого, то воспринимали признание истинным. Если же в поле зрения был детектив, то испытуемые считали, что в какой-то мере подозреваемого вынудили признаться. Исследователи считают, что такого рода видеозаписи почти в ста процентах случаев приводили бы к обвинительным приговорам, если бы их использовали прокуроры. В другом исследовании испытуемым предъявляли видеозапись знакомства двух людей (студент знакомится со студенткой и старается произвести на нее хорошее впечатление) и просили осуществить атрибуцию поведения обоих. Испытуемые делились на две группы: на тех, кто просто наблюдал, и тех, кого просили представить себя действующим лицом данной ситуации. Чтобы исключить эффект ожидания, им сразу же сообщалось, что примерно в 50% из заснятых первых встреч студент произвел хорошее впечатление, а в остальных 50% - плохое. После просмотра видеозаписи наблюдателям сообщалось, что этот студент произвел хорошее впечатление, а затем их просили оценить по 11-балльной шкале, насколько результат объясняется свойствами студента (внутренняя атрибуция), а насколько – ситуацией и качествами студентки (внешняя атрибуция). Просто наблюдатели больший вес приписывали личностным факторам, и никакой асимметрии в атрибуции удачи или неудачи не наблюдалось. Однако в ситуации сопереживания, т.е. при оценке с позиции действующего субъекта, асимметрия атрибуции наблюдателей сильно зависела от результата: успех они чаще приписывали свойствам действующего субъекта, а неудачу объясняли свойствами его партнера по общению⁹⁰.

Во-вторых, точку зрения наблюдателей может изменить *время*. Если образ человека, виденного лишь однажды, стирается в памяти, ситуации будет придаваться все большее значение. Так, Д. Майерс отмечает, что через день после президентских выборов 1988 в США избирателям одного из городов задавался вопрос: почему выборы закончились именно с таким результатом? Большинство приписало результат личностным чертам кандидатов и их позиции. Когда этот же вопрос был задан год спустя, только 1/3 приписала резуль-

⁹⁰ Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. С. 107.

тат кандидатам, большинство же отнесли его к обстановке в стране и экономике.

В-третьих, *фактор осознания себя* – обстоятельства могут переместить центр тяжести на нас самих. Если мы видим себя на телеэкране, то обращаем внимание прежде всего на себя. Когда наше внимание сосредоточено на нас самих, мы приписываем себе большую ответственность. При фокусе внимания на самом себе, люди делаются более восприимчивыми к своим собственным установкам и склонностям.

В-четвертых, мы находим *причины там, где их ищем*. Если мы отчетливо осознаем, как наше поведение меняется в зависимости от ситуации, то должны будем расценивать себя более склонными к изменчивости, чем другие. Чем больше у нас возможностей наблюдать за поведением других людей в определенных ситуациях, тем больше мы приписываем его личностным особенностям. Например, если нас спросить, молчаливы мы или разговорчивы, то скорее мы ответим, что это зависит от ситуации. Но если кто-то видит нас только в ситуации общения, то скорее скажет, что мы довольно общительны.

Наконец, влияет фактор *культуры*. Западное мировоззрение (индивидуалистические культуры) убеждает нас в том, что люди, а не ситуация является причиной происходящих событий («Ты можешь сделать это!»). Некоторые ярлыки способствуют внешней атрибуции (например, в коллективистских культурах). Вместо того, чтобы сказать «Я опоздал», испанская идиома позволяет сказать «Часы явились причиной моего опоздания». Индусы в Индии с меньшей вероятностью, чем американцы, истолкуют поведение с точки зрения диспозиции («она доброжелательна»). Скорее всего, они придадут значение ситуации («ее друзья были с ней»).

ФОА может проявляться, по мнению Г. Келли, еще и в *ошибке ложного согласия*, когда «нормальной» интерпретацией какого-либо явления считается такая, которая совпадает с «моим» суждением. В этом случае все подгоняется под «мое» суждение, которое и считается нормой. Другой пример – ошибки, возникающие из-за *большого доверия к конкретным фактам*, чем к общим суждениям (на этом построена известная телепередача «Блеф-клуб»), и ошибки, связанные с *неравными возможностями ролевого поведения*, когда в определенных ролях легче проявляются собственные позитивные качества и интерпретация осуществляется именно при помощи апелляции к ним⁹¹. Феномен «иллюзорной корреляции» Келли (признание в качестве широко распространенного того, что лежит на поверхности и легче постигается), был исследован на психологах, медсестрах и студентах, изучающих клиническую психологию, и показал, что они при определении патологии поведения ориентируются на конкретные показатели симптомов или данные диагностических тестов. При этом они обращают внимание только на ожидае-

⁹¹ Андреева Г.М. Процессы каузальной атрибуции в межличностном восприятии // Вопросы психологии. 1979. № 6. С. 26-38.

мые показатели и индуцируемое симптомом или болезнью поведение и упускают из виду иные возможности появления или отсутствия того или другого. Такие иллюзорные корреляции можно объяснить большей доступностью или более легким воспроизведением соответствующих ожиданиям связей. Наконец, «*иллюзия контроля*» Лангера состоит в том, что у испытуемых наблюдалась тенденция воспринимать случайные ситуации как зависящие от деятельности достижения. Человек легко поддается такому самообману, если случайные ситуации содержат определенные, типичные для ситуации достижения, признаки: свободный выбор задачи, предварительная фаза тренировки, размышления над способом решения задачи, призыв приложить усилия, соревнование.

Таким образом, каузальные ожидания человека строятся на том, что нормальным поведением является поведение типичное и желательное. Когда демонстрируется именно такой образец поведения, нет необходимости для поиска причин. Напротив, в случаях отклонения включается в полную силу механизм каузальной атрибуции.

В рамках теории каузальной атрибуции большое внимание уделяется рассмотрению существующих различий, определяемых перспективой наблюдения, т.е. позициями действующего и наблюдающего (оценивающего) партнера. Еще раз отметим, что если собственное поведение объясняется прежде всего особенностями ситуации и условиями окружающей среды, то оценивающий партнер приписывает наблюдаемое поведение личностными свойствами действующего. При этом «...действующий субъект обладает принципиальным преимуществом в силу большего количества информации, находящейся в его распоряжении, и его атрибуции могут поэтому более адекватно объяснить поведение. В то же время наблюдатель постоянно допускает фундаментальную ошибку атрибуции и в общем переоценивает личностные факторы»⁹².

Однако в данной теории хорошо изучены личностные факторы, и процессы атрибуции понимаются как средства, обеспечивающие индивидуальное представление о мире и контроль над ним, но практически не исследованы его ситуационные факторы и условия. Нами были проанализированы экспериментальные результаты, описывающие характерные особенности отражения стимульной ситуации, определенные перспективой наблюдения за ними. Позиция испытуемого относительно презентуемого фрагмента действительности задавалась с помощью специальных инструкций, дающих возможность поместить испытуемых в роль:

- активного участника ситуации;
- наблюдателя, который потенциально может вмешаться в ход события;
- наблюдателя, который не может вмешаться в ситуацию в силу определенных причин;

⁹² Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. С. 105.

- наблюдателя за ситуацией, которого не видят действующие лица (герои) события;

- наблюдателя, которого заметили герои ситуации⁹³.

Так, в маргинальной позиции стороннего наблюдателя, имеющего возможность вмешаться в ход события, происходит выбор субъектом собственной позиции по отношению к происходящей ситуации, которая определяется двумя факторами – степенью активности и степенью включенности в ситуацию:

- остаться пассивным наблюдателем со стороны;

- активно принять участие в ситуации;

- не иметь возможности (или желания) включиться в ситуацию, но сильно сопереживать происходящему;

- быть включенным в ситуацию, но при этом не принимать участия в происходящем.

Заметим, что абсолютно нейтрального отношения к ситуации быть не может. Всегда действует либо мотив, цель, установка, конфликт, и т.п. Именно этими определяется активность или пассивность к ситуации или в ситуации.

Своеобразие отражения стимульной ситуации в роли ее «наблюдателя» или «наблюдаемого из ситуации» обуславливается акцентированием внимания испытуемых на активности действий героев ситуации по отношению к наблюдателю или собственным активным действиям наблюдателя относительно данного фрагмента действительности. В том случае, когда субъект видит, что его заметили, с одной стороны, он включает этот факт как значимый в субъективную структуру данного фрагмента реальности, а с другой – как бы невольно сам включается как значимый элемент в структуру ситуации действующих в ней лиц. При этом он начинает выражать не только эмоционально оценочное отношение к увиденному, но и взвешивать и прогнозировать собственные возможности совершить те или иные действия в ответ на поведение заметивших его участников события. При этом смещается акцент направленности этих действий. В случае «замеченного» наблюдения активность направлена вовне – на изменение своего положения относительно представленной ситуации и в ней (заговорить с участниками события, помочь им, убежать и т.д. – в зависимости от оценки ситуации, например, как опасной или неопасной). В случае наблюдения, которое осталось незамеченным, она направлена вовнутрь – это как бы «внутренняя» активность (ощущение и анализ своего внутреннего состояния, чувств, переживаний, мыслей).

Таким образом, данные позиции влияют на построение субъективного образа презентуемого фрагмента действительности, учет его динамических параметров, эмоционально-оценочное отношение к происходящему. Смена перспективы наблюдения за ситуацией приводит к смещению акцента

⁹³ Трифонова С.А. Субъективная ситуация: содержание, формирование, способы построения.

на различные элементы ситуации, несущие наибольшую смысловую и «функциональную» нагрузку в данном случае и лежащие в основе дальнейшего структурирования ситуации. Существенно изменяются границы ситуации, ее динамические параметры, трансформируется ее объем. В определенной позиции по отношению к ситуации по-разному происходит оценивание как собственного субъективного поведения и эмоций участника или наблюдателя в ситуации, так и эмоционального состояния других действующих лиц (реальных или предполагаемых), всей ситуации в целом.

РАЗДЕЛ 4. Ситуация в жизни человека, человек в ситуации

*Не забывай, что ты играешь в шахматы с
Судьбой. И если одну из партий ты свел
вничью, то знай – Она сыграла в поддавки.
(Д.М. Краснопевцев, русский живописец)*

В этом разделе мы хотим представить наиболее яркие, на наш взгляд, примеры использования социально-психологического анализа ситуаций в разных областях психологического знания – поведение человека в трудных жизненных ситуациях, ситуационный подход в управлении. В первом случае важно обратить внимание на то, как субъективная интерпретация, определение ситуации влияет на преодоление и совладание со сложными жизненными ситуациями. Во втором – как ситуационные факторы во многом определяют деятельность человека, в частности, в сфере управления.

Трудные жизненные ситуации

В жизни современного человека и общества возросла частота экстремальных и критических событий. Поэтому становится актуальной проблема устойчивости личности в нестабильном мире, и «исследования социально-психологических детерминант этой устойчивости выступают фактором обеспечения безопасности жизнедеятельности»⁹⁴.

Проблема личности в трудной ситуации давно привлекала внимание психологов-экзистенциалистов (В. Франкл, 1990), сейчас интенсивно разрабатывается в психологии личности (Ф.Е. Василюк, 1984, 1995; Л.А. Китаев-Смык, 1983; М.Ш. Магомед-Эминов, 1996, 1998). В инженерной психологии, психологии труда, психологии спорта исследуется проблема надежности и устойчивости личности в затрудненных условиях жизнедеятельности. В социальной психологии анализируются стратегии поведения в трудных жизненных ситуациях, копинг-поведение (Л.А. Анциферова, В.А. Бодров, Н.Н. Пуховский и др.).

В западной психологии рассматривается понятие ***ситуаций риска***. Так, Р. Прайс⁹⁵ считает, что они занимают значительную часть психологической

⁹⁴ Правдина Л.Р. Влияние экстремальной ситуации на динамику социально-психологических характеристик личности: Автореф.... дис. ... канд. психол. наук. Ростов-на-Дону, 2004. 19 с.

⁹⁵ Прайс Р. Ситуации риска // Психология социальных ситуаций: Хрестоматия. СПб., 2001. С. 354-363.

жизни человека, существуют в течение относительно долгого периода времени. Значение этих ситуаций и их воздействие усиливается более широким социальным и институциональным контекстом. Адаптивные требования этих ситуаций очень сложны, возникают в течение длительного периода и требуют соединения умений, связанных с задачей, и навыков межличностных отношений. Примеры ситуаций риска: уход на пенсию, начало новой работы, беременность, рождение ребенка, развод и т.д.

Важным измерением ситуации риска является социальный климат, в котором пребывает человек: низкий уровень вовлеченности участников и социальной поддержки, но высокая соревновательность, ориентация на задачу и ограничивающий контроль вызывают более высокий уровень заболеваемости, физической симптоматики и рассеянности. Наоборот, когда высокие требования достижений и высокий уровень контроля имеют место в поддерживающем пространстве, поддержка может служить буфером для стрессового воздействия этих и других измерений (Моос, Ван Дорт, 1979). С другой стороны, социальные условия, которые требуют высокой продуктивности, сильно контролируются и имеют низкую социальную поддержку, могут быть стрессовыми, рискованными ситуациями.

Социальная поддержка – это информация, ведущая к убеждению, что человек любим, уважаем, входит в цепочку поручительств и взаимных обязательств. Ситуации с низкой социальной поддержкой делают индивидов более уязвимыми к депрессии.

Информация о психологическом воздействии ситуаций может быть использована в развитии стратегий социального вмешательства:

- ситуационная информация может обеспечить представления о том, какие условия отбирать для максимизации личностного выигрыша;
- информация о характеристиках условий может служить обратной связью для участников, создавая стимул для изменения условий;
- информация о ситуационных условиях может использоваться как руководство к конструированию и планированию новых условий, которые будут иметь желательное влияние.

В отечественной психологии наиболее интересными являются идеи *Ф.Е. Василюка*, которые раскрывают психологию переживания и преодоления **критических ситуаций**⁹⁶. Под критической ситуацией понимается «ситуация невозможности, т.е. такая ситуация, в которой субъект сталкивается с невозможностью реализации внутренних потребностей (мотивов, стремлений, ценностей и пр.)». В ситуации невозможности перед человеком в той или иной степени встает «задача на смысл» - задача на добывание осмысленности, поисков источников смысла, «разработки» этих источников, т.е. производства смысла. Именно эта идея производства смысла позволяет говорить

⁹⁶ Василюк Ф.Е. Психология переживания (анализ преодоления критических ситуаций). М., 1984. 200 с.

о переживании ситуации как о продуктивном процессе, как об особой работе.

Существует 4 понятия, которыми описывается критическая ситуация:

Критическая ситуация	Целевые детерминанты переживания
Стресс	Здесь-и-теперь удовлетворение (устранение неприятного состояния, избегание страдания)
Фрустрация	Реализация мотива (удовлетворение потребности)
Конфликт	Упорядочивание внутреннего мира
Кризис	Самоактуализация

Типология критических ситуаций, таким образом, выглядит так:

<i>Онтологическое поле</i>	<i>Тип активности</i>	<i>Внутренняя необходимость</i>	<i>Нормальные условия</i>	<i>Тип критической ситуации</i>
Витальность	Жизнедеятельность организма	Здесь-и-теперь удовлетворение	Непосредственная данность жизненных благ	Стресс
Отдельное жизненное отношение	Деятельность	Реализация мотива	Трудность	Фрустрация
Внутренний мир	Сознание	Внутренняя согласованность	Сложность	Конфликт
Жизнь как целое	Воля	Реализация жизненного замысла	Трудность и сложность	Кризис

Ф.Е. Василюк также анализирует «неудачные» и «удачные» процессы переживания таких ситуаций: защита и совладание.

В последнее время **экстремальные ситуации** стали рассматриваться не только с точки зрения разрушительного воздействия на человека (стресс, ПТСР, травма, дезадаптация, защитные стратегии поведения), но и с позиции существования позитивных, ресурсных составляющих опыта переживания тяжелых событий и потрясений (инициирование самопознания, совершенствование поведенческих стратегий, повышение социальной зрелости, расширение личностных контекстов видения мира). Действительно, нестандартные, непривычные условия и ситуации побуждают личность к развитию (А.Г. Асмолов, 2001, Д.А. Леонтьев, 2001 и др.). Как показывает Л.Р. Правдина, «экстремальная ситуация служит фактором формирования личностной структуры ценностных и смысло-жизненных ориентаций в процессе социализации. Она актуализирует проблему выбора в силу своей неопределенности и невозможности уклонения для субъекта, заставляя ее тем самым осознавать свою реальную ценностную структуру, совершенствовать ее»⁹⁷. Причины этого феномена:

⁹⁷ Правдина Л.Р. Влияние экстремальной ситуации... С. 16.

- осознание «экзистенциальных уровней существования», возникающее в результате ощущения конечности бытия;
- развитие самопознания на основе выхода человека за пределы социально обусловленной личности, установление контакта со своим бессознательным;
- расширение реальных знаний о мире, основанное на переживании;
- расширение репертуара ролей, доступных личности, укрепляющее личностную и социальную идентичность.

Выделяются внешние и внутренние признаки экстремальности ситуации для субъекта⁹⁸. К внешним можно отнести:

- наличие объективной опасности для жизни и здоровья;
- внезапность наступления;
- экстраординарность предъявляемых условий (резкий выход за пределы нормы привычных действий и операций).

К внутренним относятся:

- угроза значимым личностным ценностям;
- необходимость деятельности по саморегуляции;
- событийный статус такой ситуации на жизненном пути личности.

В исследовании Л.Р. Правдиной (2004) были выделены три типа представлений об экстремальной ситуации в обыденном сознании: *ситуация-угроза*, *ситуация-приключение* и *ситуация-испытание*. Субъекты, различающиеся по типу представлений об экстремальной ситуации, характеризуются различными особенностями самооценивания, различной степенью выраженности параметров осмысленности жизни и различными предпочтениями в выборе стратегий преодоления.

Представления об экстремальной ситуации как о приключении характерны для людей с противоречивыми частными самооценками, самоуверенных, общительных, с невысокой степенью осмысленности жизни, предпочитающих в стрессовых ситуациях импульсивные, манипулятивные стратегии и стратегию «поиска поддержки». Реальное пребывание в экстремальных условиях (для респондентов была смоделирована экстремальная ситуация – организован приключенческий тур) изменяет социально-психологические характеристики личности: характерно значительное повышение самоуважения, возрастание уверенности в себе, ухудшение самочувствия и настроения, повышение степени осмысленности жизни.

Представления об экстремальной ситуации как об опасности характерны для людей также с противоречивыми самооценками, тревожных, астеничных, с невысокой степенью осмысленности жизни, предпочитающих в стрессовых ситуациях стратегии осторожных действий, избегания и стратегию «поиска поддержки». После пребывания в экстремальных условиях для них характерно снижение самоуважения, возрастание неуверенности в се-

⁹⁸ Там же. С. 17.

бе, улучшение самочувствия и настроения, повышение осмысленности жизни, выраженное в росте целеустремленности и развитии интернального локуса контроля.

Представления об экстремальной ситуации как испытании характерны для лиц, обладающих позитивной самооценкой, развитой социальной идентичностью и высокой степенью осмысленности жизни. Пребывание в экстремальных условиях приводит к умеренному росту самоуважения и уверенности в себе, улучшению самочувствия и настроения, повышению степени осмысленности жизни, что выражается в росте целеустремленности, удовлетворенности самореализацией, и оптимизации локуса контроля. Представления об экстремальной ситуации как жизненном испытании связаны с наиболее сбалансированным и адаптивным типом динамики социально-психологических характеристик личности в моделируемой экстремальной ситуации.

Наиболее подверженными влиянию экстремальной ситуации являются самооценки самочувствия, настроения, самоуважения и доминантности, степень осмысленности жизни. Наиболее ситуационно-стабильными являются представления об экстремальной ситуации и предпочитаемые стратегии преодолевающего поведения. В результате моделируемой экстремальной ситуации у большинства респондентов повышается степень осмысленности жизни, удовлетворенность самореализацией, целеустремленность и интернальность.

В последнее время все чаще стали обращаться к анализу *чрезвычайных ситуаций*, когда человек стоит перед угрозой разрушения привычного мира и самой жизни (природные бедствия, техногенные аварии, социальные потрясения, которые несут в себе значительную угрозу основам социальной организации человеческого общежития). Чрезвычайная угроза, которая приводит к травматическому психическому стрессу, ставит человека лицом к лицу с проблемой выживания. Психика человека подвергается при этом «жестокому потрясению и вынужденно подчиняется инстинкту самосохранения»⁹⁹. По мнению *Н.Н. Пуховского*, возникает «ситуация кризиса познания и доверия – духовный кризис человека». Но у человека потребность в самосохранении неотделима от потребности в самоопределении. Если человек не погибнет в чрезвычайной ситуации, то обязательно столкнется с новой психотравмирующей реальностью, окажется перед проблемой нарушения ранее сложившегося баланса инстинктивных потребностей самосохранения и самоопределения (стремления жить и стремления быть). Широкий круг природных и антропогенных событий (войны, терроризм, насилие, геноцид, катастрофы, физическое и сексуальное насилие, землетрясения, утрата близких и т.д.) *М.Ш. Магомед-Эминов* относит к *аномальной реальности (сверхординарным ситуациям)*, которая оказывает глубокое влияние на

⁹⁹ Пуховский Н.Н. Психопатологические последствия чрезвычайных ситуаций. М., 2000.

жизненный путь и судьбу человека. «Универсальной первичной характеристикой всякой аномальной ситуации может быть признана лежащая в ее основании *парадигма «жизнь – смерть»*, тотально вводящая особую систему координат существования, восприятия, переживания и действия: личность погружается в жизненную ситуацию с совершенно иной ценностно-смысловой системой. *В такой ситуации человек имеет дело с опытом смерти, который открывается ему как содержание жизни, и получает опыт жизни, несущей его в объятия смерти»*¹⁰⁰. Смерть, таким образом, наносит удар по чувствам бессмертия и неуязвимости, с которыми человек живет в обычной повседневной жизни. Таким образом, трансформации личности в травматической и посттравматической жизненной ситуациях необходимо рассматривать через призму особого опыта «жизни – смерти», который приобретает человек.

Особая психологическая организация личности, сформировавшаяся в аномальной ситуации, приводит к появлению «синдрома уцелевшего», который связан с тем, что физическое возвращение в обычный мир не всегда совпадает с психологическим. «Вернувшийся понимает, что все, что с ним было, прошло, но не ощущает это прошедшее как «прошлое»: «война закончилась, но теперь она внутри меня»...¹⁰¹. По словам М.Ш. Магомед-Эминова, уцелевший находится в ситуации выбора пути (негативного или позитивного): формирование комплекса «жертвы» или самоактуализация, развитие ПТСР или прогрессивное развитие личности.

В связи с этим очень важным становится изучение того, как люди справляются со стрессовыми ситуациями в своей повседневной жизни, а также в экстремальных, сверхординарных ситуациях. Так, для описания характерных способов поведения человека в разных ситуациях, *Р. Лазарусом* и *С. Фолкманом* было введено понятие «*coping behavior*» - поведение преодоления, *совладающее поведение*. Совладающее поведение есть индивидуальный способ взаимодействия с ситуацией в соответствии с ее собственной логикой, значимостью в жизни человека и его психологическими возможностями.

Психологическое предназначение совладающего поведения – как можно лучше адаптировать человека к требованиям ситуации, позволяя ему овладеть ею, ослабить или смягчить эти требования, постараться избежать или привыкнуть к ним и таким образом погасить стрессовое воздействие ситуации (совладание не обязательно приводит к реальному преодолению, не всегда устраняет трудность, но позволяет преобразовать поведение или приспособиться к ситуации). Главная задача совладающего поведения – обеспече-

¹⁰⁰ Магомед-Эминов М.Ш. Личность и экстремальная жизненная ситуация // Вестник МГУ. Серия 14. Психология. 1996. № 4. С. 27.

¹⁰¹ Магомед-Эминов М.Ш. Личность и экстремальная жизненная ситуация. С. 31.

ние и поддержание благополучия человека, его психического и физического здоровья, удовлетворенности социальными отношениями¹⁰².

В зарубежной и отечественной психологии можно выделить три подхода к проблеме преодоления. Первый подход рассматривает преодоление с точки зрения динамики Эго как способы психологической защиты, ослабляющие психическое напряжение. Второй подход рассматривает преодоление в терминах черт личности – как постоянную предрасположенность отвечать на стрессовые события определенным образом. В третьем, наиболее распространенном, подходе преодолевающее поведение понимается как динамический процесс, специфика которого определяется не только ситуацией, но и степенью активности личности, направленной на решение возникших проблем при столкновении ее со стрессовым событием.

Р. Лазарус и *С. Фолкман* предложили две стратегии психологического преодоления:

- проблемно-ориентированный копинг – усилия направляются на решение возникшей проблемы;
- эмоционально-ориентированный копинг – усилия направляются на изменение собственных установок в отношении ситуации.

С. Хобфолл (1994) разработал альтернативный подход, в котором он рассматривает 9 моделей преодолевающего поведения:

- активная стратегия
 - 1) ассертивные действия (соперничество, стремление к успеху, готовность рисковать, настойчивость, уверенность);
- пассивная стратегия
 - 2) осторожные действия
 - 3) избегание
- просоциальная стратегия
 - 4) поиск социальной поддержки
 - 5) вступление в социальный контакт
- асоциальная стратегия
 - 6) асоциальные действия
 - 7) агрессивные действия
- прямая стратегия
 - 8) импульсивные действия
- непрямая стратегия
 - 9) манипулятивные действия.

В своей работе по психологии личности в трудных жизненных ситуациях отечественный психолог *Л.И. Анциферова* выделяет основные стратегии совладающего поведения¹⁰³:

¹⁰² Филиппченкова С.И. Совладающее поведение как механизм преодоления стресса // Проблемы эргономики и психологии. 2001. № 2 (12). С. 86-88.

¹⁰³ Психология социальных ситуаций: Хрестоматия. СПб., 2001. С. 309-334.

1) преобразующие стратегии совладания, в результате которых субъект определяет трудную ситуацию как проблему (ставит цели, намечает план решения, способы достижения цели и их возможные последствия);

2) приемы приспособления, изменяющие собственные личностные характеристики и отношения к ситуации;

3) вспомогательные приемы самосохранения (уход или бегство из трудной ситуации, отрицание).

Если же люди, попав в чрезвычайную ситуацию, не хотят или не могут воспользоваться психологическими приемами самосохранения, они прибегают к самопоражающим стратегиям – наркомании, алкоголизму, суициду.

Э. Фрайденберг выделила следующие стили совладающего поведения:

1. Продуктивный копинг:

- решение проблемы;
- работа, достижения;
- позитивный фокус («вычерпывание» плюсов, а не минусов из трудной ситуации);

- поиск духовной опоры (обращение к Богу).

2. Социальный копинг (получение помощи от других):

- социальная поддержка;
- ставка на друзей;
- принадлежность;
- общественные действия (организация групповых действий для решения проблемы);
- профессиональная помощь (например, обращение к психологу).

3. Непродуктивный копинг:

- игнорирование проблемы;
- уход в себя;
- отвлечение (чтение, ТВ, развлечения в обществе);
- разрядка («выпускание пара», вымещение неудач на других, слезы, крик, алкоголь,...);
- активный отдых;
- несовладание (отказ от каких-либо действий);
- вера в чудо;
- самообвинение;
- беспокойство о будущем.

Исследователи копинг-поведения разделяют конструктивные и неконструктивные стратегии совладающего поведения (Крюкова Т.Л., 2004).

Конструктивные стратегии совладающего поведения включают в себя:

- достижение целей своими силами;
- обращение за помощью к другим;
- обдумывание, анализ ситуации, планирование ее разрешения;
- переосмысление ситуации (например, увидеть в плохом хорошее).

Неконструктивные стратегии предполагают:

- способы психологической защиты;
- пассивность, избегание;
- импульсивное поведение;
- экстравагантные поступки;
- агрессивные реакции.

Однако надо подчеркнуть, что нет однозначно позитивных и негативных стратегий. Человек использует разные стратегии, совмещая их в разных ситуациях. То, что приемлемо в одной ситуации, может быть неэффективно и неприемлемо в другой (например, неторопливое обдумывание не годится для экстремальной ситуации). Поэтому было введено понятие *coping cost* (цена совладания), т.е. чтобы доказать эффективность той или иной стратегии поведения, необходимо знать объективные условия, общее благополучие человека, уровни его саморегуляции и пр.

Необходимо также остановиться на разграничении понятий «психологическая защита» и «копинг». Психологическая защита предполагает адаптацию и компенсацию в ущерб развитию. Она характеризуется отказом индивида от решения проблемы и связанных с этим конкретных действий ради сохранения комфортного состояния. Цель защитных механизмов – достижение максимально возможного в данных условиях эмоционального благополучия. Способы совладания предполагают осознанные стратегии действий, подразумевают необходимость проявить конструктивную активность, пройти через ситуацию, пережить событие, не уклоняясь от неприятностей. Цель совладания – достижение реалистического приспособления субъекта к окружающей действительности, позволяя удовлетворять свои потребности.

Представляют интерес исследования влияния особенностей личности на выбор стратегий и успешность совладания.

По мнению многих ученых, умение личности преодолевать жизненные трудности зависит от ее локуса контроля. В исследованиях *Лефкора* (1980) было доказано, что интернально ориентированные люди активнее борются, когда у них обнаруживаются соматические болезни. Диабетики-интерналы, например, строже соблюдают диету, чем диабетики-экстерналы. По сравнению с экстерналами интерналы чаще прибегают к процедурам, предохраняющим их от заболеваний или других осложнений¹⁰⁴. Интерналы проявляют большую стойкость к социальным воздействиям. Так, в эксперименте *Джонсона* и его коллег (1968), испытуемым предлагалось дописать незавершенный рассказ, герой которого переживал давление, вынуждающее его к нарушению некоторой социальной нормы. У интерналов в конце рассказа герои противостояли внешнему давлению чаще, чем у экстреналов. Если же поступок уже был совершен, то у интерналов в отличие от экстерналов герои рассказа чаще признавали свою вину.

¹⁰⁴ Муздыбаев К. Психология ответственности. Л., 1983. С. 84.

Известные исследования *S. Kobasa* показывают, что высокие резервы сопротивления стрессу обусловлены существованием личностной диспозиции, получившей название *hardiness*, т.е. смелый, дерзкий, стойкий, «крепкий орешек». Это интегративное личностное качество имеет 3 компонента:

- принятие на себя безусловных обязательств, ведущих к идентификации себя с намерением выполнить действие или с его результатом;
- контроль, т.е. возможность действовать, чувствуя себя способным господствовать над обстоятельствами и противостоять тяжелым моментам жизни;
- «вызов», т.е. восприятие опасности как сложной задачи, знаменующей собой очередной поворот жизни, побуждающий человека к непрерывному росту (любое событие переживается в качестве стимула для развития собственных возможностей).

Противоположный тип – *избегающий* практически преобразовывать опасную ситуацию. *S. Kobasa* считает, что у него плохо развито самосознание, слабая структура представлений о себе, он не отвечает на вызов судьбы. Такой тип личности предпочитает уходить от тяжелых ситуаций или покорно их переносить, не пытаясь изменить. Низкую мотивацию к достижениям такие люди объясняют отсутствием способностей. К этому типу относятся люди с приобретенной (выученной) беспомощностью, которая формируется в раннем детстве, когда ребенок не имеет столь необходимой ему социальной поддержки, участия и одобрения. Личности «пассивного типа» пытаются своеобразно контролировать свои взаимодействия с миром:

- в случае предвидимого контроля, предвосхищая наступление негативных событий, они спешат заранее уйти, замкнуться, предохранить себя от новых разочарований;
- в случае иллюзорного контроля человек старается подчиниться могущественным другим, чтобы пользоваться плодами их усилий.

Но в любом случае такая личность принимает ситуацию, не пытаясь ее изменить.

Кроме всех перечисленных «техник», по мнению Л.И. Анциферовой, человек развивает у себя *«метастратегические техники жизни»*:

1. «Не провоцировать экстремальные ситуации», т.е. способность предвидеть и предотвращать трудные ситуации, блокировать наступление негативных событий. Человек должен научиться следить за динамикой внешних обстоятельств и изменениями собственного сознания. Он должен выучить знаки, предвещающие повороты жизненных ситуаций, перемены линии жизни.

2. Способность своевременно распознавать неразрешимость определенных жизненных проблем и концентрировать свои усилия вокруг других, не менее насущных задач. Часто трудные обстоятельства, с которыми человек пытается совладать ценой невероятных усилий, спустя время изменяются сами собой в результате исчезновения породивших их условий. Своевремен-

ность действий и поступков человека – важный компонент мудрого отношения к жизни.

Ситуационный подход в управлении

Во второй половине 60-х гг. 20 века стало активно развиваться новое методологическое направление – ситуационный подход, который провозгласил требование изучения конкретных условий, ситуаций в управлении и гибкого приспособления организационно-управленческих форм и методов к специфике ситуаций. Главная предпосылка этого подхода заключалась в «стремлении построить теоретическую модель организации, в которой «обстоятельства» характеризовались бы четко определенным набором так называемых «контекстуальных» переменных и на основе эмпирических данных были бы установлены в вероятностной форме взаимозависимости этих переменных и главных внутренних характеристик организационной системы»¹⁰⁵.

Еще в 20-е гг. *Мери Паркер Фоллетт* говорила о «*законе ситуации*»: различные ситуации требуют различных типов знаний, и человек, обладающий знаниями применительно только к одной ситуации, является «калифом на час». Ситуационный подход пытается увязать конкретные приемы и концепции с определенными конкретными ситуациями для того, чтобы достичь целей организации наиболее эффективно. Подход пытается определить, каковы значимые переменные ситуации и как они влияют на эффективность организации.

Методология ситуационного подхода может быть раскрыта через 4-шаговый процесс управления:

1. Руководитель должен быть знаком со средствами профессионального управления, которые доказали свою эффективность. Это подразумевает понимание процесса управления, индивидуального и группового поведения, системного анализа, методов планирования и методов принятия решения.

2. Каждая из управленческих методик и концепций имеет свои сильные и слабые стороны применительно к конкретной ситуации. Руководитель должен уметь предвидеть вероятные последствия (позитивные и негативные) от применения данных методик.

3. Руководитель должен уметь правильно интерпретировать ситуации. Необходимо правильно определить, какие факторы являются наиболее важными в данной ситуации какой вероятный эффект может повлечь за собой изменение одной или нескольких переменных.

4. Руководитель должен уметь увязать конкретные приемы, которые вызвали бы наименьший отрицательный эффект и меньшее количество недостатков, с конкретными ситуациями, тем самым обеспечивая достижение це-

¹⁰⁵ Кунц Г., О'Доннел С. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций: В 2 т. М., 1981.

лей организации самым эффективным путем в условиях существующих обстоятельств.

Г. Кунц и С. О'Доннел обращают внимание еще на один существенный момент: принятие управленческих решений в различных ситуациях. Стандартная процедура может выглядеть следующим образом (Р. Моклер):

- осуществить диагноз ситуации для определения главных проблем, сформулировать управленческие цели и выявить принципиальный путь их достижения;

- изучить характеристики ситуации и определить те факторы, которые влияют на принятие решений;

- разработать альтернативные курсы действий;

- оценить каждую альтернативу и определить, которая из них наилучшим образом соответствует требованиям ситуации;

- перевести намечаемый план в конкретный курс действий, который будет эффективен с точки зрения всей компании¹⁰⁶.

Важным итогом ситуационного подхода стала возможность показать, что «лучшего способа управления нет в принципе. Эффективность любого из них относительна и определяется ситуацией управления»¹⁰⁷.

Таким образом, «эффективное управление – это всегда управление по обстоятельствам, или ситуационное управление»¹⁰⁸. Сущность управления и администрирования заключается в применении знаний к существующим реальностям для достижения желаемых результатов. Управление – это искусство менеджеров понять ситуацию, ее характеристики и выбрать соответствующее управление, и только потом следовать научным рекомендациям в области управления, носящим обобщенный и универсальный характер.

В теории менеджмента выделяют несколько ситуационных подходов к эффективному лидерству. Остановимся на некоторых из них.

Наиболее известной среди всех ситуационных концепций является **ситуационная модель руководства Ф. Фидлера**. Согласно этой модели существует 3 фактора, влияющих на поведение руководителя:

- отношения между руководителем и подчиненными (лояльность, доверие к руководителю, привлекательность личности руководителя для исполнителей);

- структура задачи (привычность, четкость формулировки, структурированность, понятность);

- должностные полномочия (объем законной власти, которая позволяет руководителю использовать вознаграждение, уровень поддержки, которую оказывает руководителю формальная организация).

¹⁰⁶ Кунц Г., О'Доннел С. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций. Т. 1. С. 17.

¹⁰⁷ Карпов А.В. Психология менеджмента. М., 1999. С. 28.

¹⁰⁸ Кунц Г., О'Доннел С. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций. Т. 1. С. 61.

Отношения между руководителем и подчиненными могут быть хорошими или плохими, задача – структурированной или не структурированной, должностные полномочия – сильными или слабыми. Различные сочетания этих факторов дают 8 основных типов управленческих ситуаций¹⁰⁹, которые характеризуются различной степенью благоприятности для руководства. Общим показателем благоприятности ситуаций является предложенное Ф. Фидлером понятие *ситуационного контроля* – степени, в которой руководитель владеет ситуацией и может оказывать на нее воздействие. Главная закономерность, выявленная в исследованиях Ф. Фидлера, заключается в том, что эффективность управленческой деятельности в этих типах ситуаций у представителей разных стилей будет различной. В ситуациях очень высокого и очень низкого ситуационного контроля лучшие результаты дают руководители, ориентированные на задачу. В ситуациях со средним – «умеренным» контролем лучшие результаты наблюдаются у руководителей, ориентированных на отношения. Авторитарный стиль «лучше срабатывает» в наиболее простых и в наиболее трудных ситуациях управления, а демократический – дает большую результативность в ситуациях средней степени сложности и будет менее эффективен в трудных и простых ситуациях¹¹⁰.

Модель Ф. Фидлера позволяет подбирать руководителя в соответствии со сложившейся в организации ситуацией, а также изменить ситуацию, если по каким-либо причинам нельзя сменить руководителя. Кроме того, руководитель сам может изменить ситуацию:

- изменить уровень отношений с подчиненными:

- больше или меньше тратить свое неформальное время на общение с подчиненными (обед, спорт);

- подобрать нужных себе людей;

- поднять мораль у подчиненных и т.д.

- изменить уровень структурированности работы:

- в сторону уменьшения структурированности (напроситься на трудное и необычное задание, передать часть решений по работе подчиненным);

- в сторону увеличения структурированности (заручиться инструкциями свыше, разделить работу на более мелкие и структурированные части или этапы);

- изменить позиционную власть в организации:

- в сторону повышения (используя всю имеющуюся власть, показать подчиненным, кто есть кто, обеспечить получение информации последователями только через руководителя);

- в сторону понижения (призвать подчиненных к участию в управлении, делегировать часть власти заместителям и помощникам).

Подход «нужь – цель» Т. Митчелла и Р. Хауса также указывает руководителям на необходимость применять стиль руководства, наиболее сооб-

¹⁰⁹ Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М., 1992.

¹¹⁰ Карпов А.В. Психология менеджмента. С. 515-516.

разной ситуации. Подход пытается дать объяснение тому воздействию, которое производит поведение руководителя на мотивацию, удовлетворенность и производительность труда подчиненных. Руководитель может побуждать подчиненных к достижению целей организации, воздействуя на пути достижения этих целей. Приемы, с помощью которых руководитель может влиять на путь достижения целей, разнообразны:

- разъяснение того, что ожидается от подчиненного;
- оказание поддержки, наставничество;
- направление усилий подчиненных на достижение цели;
- создание у подчиненных потребностей, находящихся в компетенции у руководителя, которые он может удовлетворить;
- удовлетворение потребностей подчиненных, когда цель достигнута.

Стиль руководства, соответствующий ситуации и предпочитаемый подчиненными, зависит от двух ситуационных факторов:

- личные качества подчиненных;
- требования и воздействия со стороны внешней среды.

Когда у подчиненных наблюдается большая потребность в самоуважении и принадлежности, стиль поддержки (ориентированный на человека и человеческие отношения) будет самым подходящим.

Если у подчиненных существует сильная потребность в автономии и самовыражении, они, вероятнее, предпочтут инструментальный стиль (ориентированный на задачу), т.е. их основное желание – сконцентрировать усилия на задаче и выполнить ее. Они предпочитают, чтобы руководитель сказал им, что нужно делать, и доверил им самим следить за решением задачи.

Другая личностная характеристика, влияющая на выбор соответствующего стиля руководства – убежденность подчиненных, что он (руководитель) способен воздействовать на окружающую среду, влиять на то, что с ними происходит. Индивиды, которые верят в то, что они в самом деле влияют на окружение, предпочитают стиль руководства, поощряющий участие в принятии решений. Стиль предполагает, что руководитель делится имеющейся у него информацией со своими подчиненными и использует их предложения для принятия решений группой. Те, кто считает, что они слабо воздействуют на происходящее вокруг, предпочитают авторитарный или инструментальный стиль.

В ситуациях, где характер задачи не вполне однозначен, предпочтительным является инструментальный стиль, который обеспечивает руководству выполнение заданий и увеличивает удовлетворенность и производительность. Однако, для неоднозначных задач, которые уже структурированы, добавочное структурирование, идущее через инструментальный стиль, будет восприниматься как чрезмерный контроль. Поэтому более подходящим здесь будет стиль поддержки. Этот стиль также будет уместным, если задание не вполне удовлетворяет подчиненных.

Модель Р. Танненбаума – У. Шмидта¹¹¹ делает попытку ответить на вопрос, насколько важно для подчиненных знать, какую модель поведения использует их руководитель в конкретной ситуации, какие факторы следует учитывать при выборе модели руководства, как влияют на выбор модели руководства цели руководителя.

По мнению авторов данной модели, стиль руководства организацией зависит от трех основных факторов:

1. Индивидуальные характеристики руководителя:

- система ценностных ориентаций;
- уверенность в своих подчиненных;
- индивидуальные предпочтения в области руководства;
- чувство безопасности в неопределенной ситуации.

2. Факторы, касающиеся подчиненных:

- индивидуальные характеристики подчиненных;
- ожидания по отношению к руководителю;
- степень уверенности подчиненных в своем руководителе;
- организационный климат.

3. Ситуационные факторы:

- тип организации, ее ценности и традиции;
- эффективность совместного функционирования в команде;
- характер самой проблемы, сложность задачи;
- временные ограничения в принятии решений.

Таким образом, успешным может считаться только тот руководитель, который в процессе работы учитывает факторы, определяющие модель его поведения в конкретный период времени. «Он четко знает свои характеристики, свойства индивидов и групп, с которыми он общается, понимает цели компании, а также особенности внешнего социального окружения, в котором он функционирует. И, конечно, он способен оценить текущую готовность к росту своих подчиненных». Успешным руководителем, по мнению ученых, является тот, кто способен модифицировать свое поведение в соответствии с этими параметрами. Авторы подчеркивают, что «нельзя с уверенностью сказать, что успешным руководителем может быть только авторитарный или исключительно демократичный менеджер. Скорее, им может считаться тот, кто выбирает «золотую середину», тщательно оценивая и учитывая ситуационные факторы, определяющие наиболее правильное поведение в конкретный момент времени, и ведет себя в соответствии с ними. Подобная гибкость позволяет не рассматривать процесс руководства как неразрешимую дилемму»¹¹².

¹¹¹ Танненбаум Р., Шмидт У. Как выбрать модель руководства? // Прикладная социология и менеджмент: Хрестоматия. М., 1998. С. 195-211.

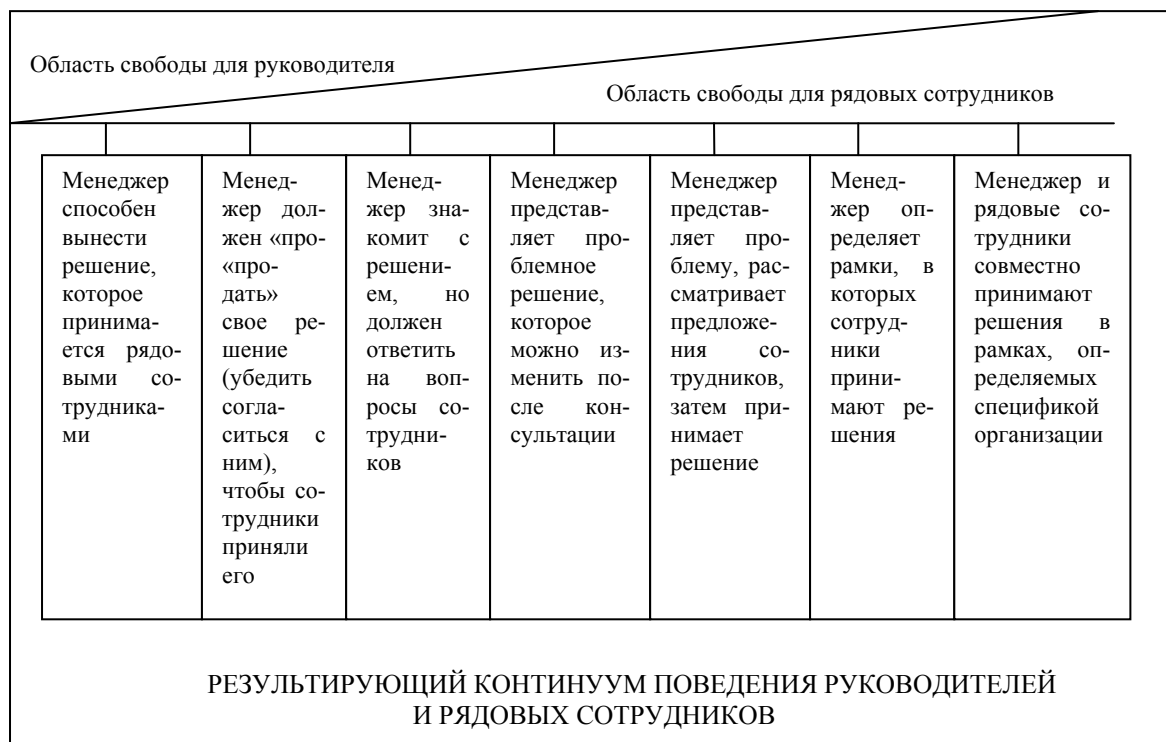
¹¹² Танненбаум Р., Шмидт У. Указ. соч. С. 207.

На рисунке показан континуум или диапазон возможного поведения руководителя и его сотрудников.

Континуум поведения руководитель – рядовой сотрудник.

Управленческая власть
и влияние

Неуправленческая власть
и влияние (рядовые сотрудники)



ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОКРУЖЕНИЕ

СОЦИАЛЬНОЕ ОКРУЖЕНИЕ

Примечание: Зона свободы руководителя и сотрудников постоянно изменяется благодаря взаимодействиям между ними и внешними факторами. Схема показывает непрерывный поток взаимного влияния, существующего между системами и людьми. Точки на континууме обозначают типы поведения руководителей и рядовых сотрудников, которые возможны и желательны в зависимости от степени свободы, доступной тем и другим.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
РАЗДЕЛ 1. Психологическая теория ситуации	5
Принципы ситуационного подхода в психологии	5
Ситуация в различных психологических школах и направлениях	7
Единицы анализа и описания ситуаций	12
Структура и динамика ситуации	17
Общие закономерности процесса формирования ситуации	25
РАЗДЕЛ 2. Проблема ситуации в социальной психологии	30
Власть ситуации	30
Канальные факторы	38
РАЗДЕЛ 3. Субъективная интерпретация социальной реальности	42
Восприятие ситуации – область исследования и характеристика личности	42
Каузальная атрибуция как регулятор социальных отношений	49
Модели исследования атрибуции	54
Фундаментальная ошибка атрибуции	59
РАЗДЕЛ 4. Ситуация в жизни человека, человек в ситуации	65
Трудные жизненные ситуации	65
Ситуационный подход в управлении	75

Учебное издание

Трифорова Светлана Алексеевна

Психология социальных ситуаций

Учебное пособие

Редактор, корректор А.А. Аладьева
Компьютерная верстка И.Н. Ивановой

Подписано в печать 25.06.2004 г. Формат 60×84/16.
Бумага тип. Усл. печ. л. 5,35 Уч.-изд. л. 5,1.
Тираж 100 экз. Заказ .

Оригинал макет подготовлен
в редакционно-издательском отделе ЯрГУ

Отпечатано на ризографе

Ярославский государственный университет.
150000 Ярославль, ул. Советская, 14.

С.А. Трифонова

**Психология
социальных ситуаций**
