

УДК 316.62(075.8)
ББК 88.5я73
Р82

Рецензенты:
академик НАН Беларуси *Е. М. Бабосов*;
кандидат философских наук, доцент *А. М. Бобр*

Рубанов, А. В.
Р82 Социология массового поведения : учеб.-метод. пособие /
А. В. Рубанов. — Минск : БГУ, 2011. — 159 с.
ISBN 978-985-518-503-2.

Рассматривается историческая традиция изучения массового поведения; раскрыты его сущность, мотивационные основания и динамические регуляторы; показаны особенности коллективных форм поведения; отражены динамика социальных настроений и свойства группового мышления; проанализирована специфика массового поведения в условиях социального кризиса. На основе результатов конкретных социологических исследований описаны наиболее распространенные виды массового поведения.

Предназначено для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям 1-23 01 05 «Социология», 1-23 01 07 «Информация и коммуникация».

УДК 316.62(075.8)
ББК 88.5я73

ISBN 978-985-518-503-2

© Рубанов А. В., 2011
© БГУ, 2011

ВВЕДЕНИЕ

Характер поведения больших групп людей, влияние массовых действий на ход социальных процессов давно привлекали внимание мыслителей. Платон, наблюдая жизнь древнегреческих полисов, пришел к выводу, что «государственные устройства рождаются... от тех нравов, что наблюдаются в государствах»¹. Активизация исследовательского интереса к данной проблематике произошла в XIX в. Первым к ней обратился Г. Лебон. Его инициатива была поддержана Г. Тардом, З. Фрейдом, К. Ясперсом, Х. Ортега-и-Гассетом, К. Юнгом, Х. Аренд, Э. Канетти, Г. Блумером и др.

Одновременно был предпринят ряд попыток объяснить природу типичности жизненных ориентаций и схожести поведения большого числа индивидов. Эти попытки привели к разработке интересных теоретических построений. Наиболее известными из них являются «коллективные представления» Э. Дюркгейма и Л. Леви-Брюля, «архетипы коллективного бессознательного» К. Юнга, «бессознательные структуры» М. Фуко и К. Леви-Строса, «социальный характер» Э. Фромма, понятие «ментальность». При достаточном различии этих и других концепций объединяет их то, что формирование мотивов и образцов поведения связывается в них преимущественно с действием бессознательных механизмов. Одновременно считается, что процесс усвоения различных ментальных форм чаще всего актуально не осознается и не контролируется субъектом. Доминирование такого подхода сделало проблематику массового поведения еще более загадочной и вызывающей не только научный интерес, но и простое человеческое любопытство.

Как видим, традиционно проблематика массового поведения, междисциплинарная по своей сути, вызывает интерес представителей различных сфер научного знания. Институционализация собственно социологической науки, важнейшим предметом изучения которой является поведение больших групп людей, сопровождалась выделением как одной из ее специальных отраслей социологии массового поведения.

¹ Платон. Собрание сочинений : в 4 т. М., 1994. Т. 3. С. 328–329.

Глава 1. ПОНЯТИЯ «МАССА» И «МАССОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ» В ИСТОРИИ СОЦИАЛЬНОЙ МЫСЛИ

Категории «масса» и «массовое поведение» относятся к тем понятиям социальной науки, которые имеют длительную традицию изучения, а соответственно, и достаточно большое число описаний и объяснений. Много интересных наблюдений и замечаний на этот счет мы находим, в частности, у Платона, с ссылки на одно из высказываний которого начали эту книгу, Аристотеля, Н. Макиавелли и других известных мыслителей. Их интересные, порой неординарные суждения будут еще неоднократно упоминаться в дальнейшем.

Наиболее известным социальным мыслителем XIX в., который первым сделал проблематику «массы» и «массового поведения» объектом пристального исследовательского внимания, был французский социальный психолог и социолог Г. Лебон.

Гюстав Лебон рассматривал массовое поведение как поведение толпы, впервые введя в научный оборот и весьма детально проанализировав это понятие. Толпа, по его мнению, образуется при непосредственном взаимодействии группы индивидов, собравшихся в одном месте. Ее психологическое состояние подчиняется закону духовного единства, действие которого ведет к исчезновению сознательной личности и ориентации чувств и мыслей большого количества людей в одном направлении. Толпу, согласно Лебону, отличает повышенная эмоциональность и особая восприимчивость к внушению, импульсивность, изменчивость, раздражительность, неспособность к рациональным рассуждениям, нетерпимость, консерватизм, легковерие, склонность к преувеличениям и односторонности, образность мышления и готовность бездумно идти за лидером. Положение индивида в толпе характеризуется потерей самоконтроля и критического восприятия происходящего, возрастанием ощущения своей

значимости, силы, правоты, а одновременно и неуязвимости, безответственности¹.

Разделяя в целом характеристику толпы, данную Г. Лебоном, его современник, другой известный французский мыслитель Г. Тард, особо подчеркивал, что образование толпы происходит в результате действия механизма подражания. Но еще более существенное своеобразие его подхода состоит в разработке понятия публики как разновидности массы. В отличие от толпы, которая возникает на основе физического контакта людей, публика представляет собой духовную общность.

Причем это не столько эмоциональная, сколько интеллектуальная общность, основу которой составляет общность мнений у образующих ее индивидов. Публика – продукт нового времени. Она, по мнению Тарда, возникла из салонов и клубов XVIII в., но настоящая ее история началась с появлением газет. Подобно толпе публика характеризуется нетерпимостью, гордостью, тщеславием, утратой чувства меры, уверенностью в том, что все, включая истину, должно покоряться ее мнению. Тем не менее ее интеллект выше, а действия разумнее и просвещеннее. Ее нивелирующее воздействие слабее, чем у толпы, и возможностей для самовыражения у составляющих ее индивидов больше. Хотя, чтобы думать, пишет Тард, все равно нужно изолировать себя и от толпы, и от публики².

Основоположник психоанализа З. Фрейд исходил из того, что Г. Лебон «начертал блестящую психологическую характеристику массовой души», но объяснение ее природы и генезиса дал свое. Сущностью массы, по мнению Фрейда, являются ее либидозные связи. Каждый человек либидозно связан с вождем и с другими «массовыми индивидами». Эмоциональная связь с вождем играет более важную роль, чем связь индивидов между собой. «Всем участникам массы, – пишет Фрейд, – нужно быть равными между собой, но все они хотят власти над собою одного». «Если порывается связь с вождем, то, как правило, порываются и взаимные связи между массовыми индивидами»³.

Такова суть трех концепций массы и массового поведения, положивших начало изучению этого чрезвычайно интересного и важного феномена общественной жизни. Их детальное, развернутое изложение и анализ даны, в частности, в известной книге французского социального психолога XX в. С. Московичи «Век толп».

¹ Лебон Г. Психология народов и масс. СПб., 1995.

² Тард Г. Общественное мнение и толпа. М., 1902.

³ Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого Я // Психоаналитические этюды. Минск, 1991. С. 444, 463.

Исторически более поздние объяснения феноменов массы и массового поведения связаны с именами других крупнейших социальных мыслителей XX в.

Начнем с идеи испанского мыслителя Х. Ортега-и-Гассета, автора знаменитой работы «Восстание масс». Масса, по Ортега-и-Гассету, — это «средний человек». Это не обязательно скопление людей. «Человек-масса — это тот, кто не может оценить самого себя, как с плохой, так и с хорошей стороны, это тот, кто чувствует себя “таким, как все” и отнюдь не переживает из-за этого. Ему нравится чувствовать себя таким, как все»¹. Представители массы есть среди каждого класса. Даже в избранных группах преобладают люди-массы, как называет их испанский философ. Но довольно часто, продолжает он, среди рабочих можно встретить людей с высокой дисциплиной духа.

Характеристику психологического облика человека-массы Ортега-и-Гассет дает следующую. Свободное распространение жизненных устремлений во времена так называемого изобилия породило в нем ощущение легкости существования. Оценка любой своей деятельности как положительной и полноценной с моральной и интеллектуальной точки зрения привела человека-массу к признанию себя образцом совершенства. В результате он утратил способность внимать чужому мнению и прислушиваться к авторитетам, выносить на обсуждение свою точку зрения и вообще стремиться к чему-либо в интеллектуальном плане. Он желает господства и действует так, как если бы в мире существовал он один и ему подобные, бесцеремонно вмешивается абсолютно во все, не считаясь с суждениями окружающих и навязывая свой банальный образ жизни. Утратив способность внимать авторитетам, подчиняться, что было свойственно толпе, масса начала действовать сама, на свой страх и риск, восстав тем самым против своей судьбы. Это, по мнению Х. Ортега-и-Гассета, дает основания говорить о восстании масс².

Особый характер приобретают взаимоотношения человека-массы с государством. Средний человек «знает, что Государство всегда при нем, что оно охраняет его спокойствие, но вместе с тем он не понимает, что Государство... держится за счет определенных принципов и допущений, которых люди придерживались еще вчера, но которые могут исчезнуть завтра». С другой стороны, масса уверена, что Государство принадлежит ей, и когда она «чувствует, что ей угрожает какая-либо опасность или же тогда, когда ею овладевает какое-нибудь очередное вождельение, она не может

¹ Ортега-и-Гассет Х. Восстание масс // Дегуманизация искусства и другие работы. М., 1995. С. 45.

² Там же. С. 84–85, 93–95, 123–124, 143.

не... прибегнуть к помощи Государства, которое обеспечивает ей постоянную возможность добиться всего, чего она только ни пожелает, причем без всяких усилий, борьбы и сомнений, без всякого риска». «Вышедшие из-под контроля массы, — подводит итог испанский философ, — действуют при помощи и посредством безымянной государственной машины»¹.

Знаменитый немецкий философ К. Ясперс начинает анализ понятия массы с констатации того факта, что оно имеет много значений. В одном случае под ним понимают простую совокупность населения. В другом — мгновенную реакцию и поведение людей в острой ситуации. Такая масса обычно недолговечна, динамична, изменчива, внезапно возникает и столь же внезапно исчезает. В третьем случае массу соотносят с неполноценностью толпы, некоей усредненностью, которая возникает при определенных обстоятельствах в конкретной исторической ситуации и «своим массивированным давлением определяет все»². Ясперс учит четко отличать массу от народа. «Народ — это нечто субстанциональное и качественное (качественное. — *А. П.*), в его сообществе есть некая атмосфера, человек из народа обладает личными чертами характера также благодаря силе народа, которая служит ему основой. Масса, напротив, не структурирована, не обладает самосознанием, однородна и количественна (количественна. — *А. П.*), она лишена каких-либо отличительных свойств, традиций, почвы — она пуста»³. Образование массы Ясперс связывает с возникновением технической цивилизации, которая, усиливая однородность общества, превращает людей в управляемые, взаимозаменяемые, используемые количественно, по исчисляемым признакам, песчинки. Эти песчинки отрываются от своих традиционных корней, исторических воспоминаний. Их чувства девальвируются, жизненный горизонт сужается. Бессмысленный принудительный труд и заполняемый развлечениями досуг вызывает у них постоянную нервную взвинченность.

Будучи более беспомощен, чем когда-либо, отдельный человек в качестве члена массы как будто приобретает волю. Но эта воля не может возникнуть внутри анонимной массы. Ее пробуждают и направляют пропаганда и внушение. Массам нужны представления и лозунги, и они ждут, что им будет сказано, чего они хотят. Поэтому они становятся орудием тех, кто дает им это, льстит их влечениям и страстям.

Отдельный человек олицетворяет собой одновременно и массу, и народ. Если ситуация заставляет его быть массой, то сам человек при-

¹ *Ортега-и-Гассет Х.* Восстание масс // Дегуманизация искусства и другие работы. С. 147, 148, 151.

² *Ясперс К.* Смысл и назначение истории. М., 1991. С. 142.

³ Там же. С. 142–143.

лагает все усилия, чтобы сохранить свою связь с народом, стремится быть незаменимой личностью, ориентирующейся на ценности, а не числа, способной на глубокие интимные переживания. Поэтому, хотя массы и становятся решающим фактором, эта форма существования не есть нечто окончательное. «Вопрос заключается в том, в какой степени действительными окажутся коренящиеся в сфере индивидуально-интимного... импульсы, способные... привести к возрождению бытия человека из недр массового бытия»¹.

Как конечный продукт взаимодействия установок Реформации, Просвещения и индустриальной революции рассматривал массового человека К. Юнг. Его массовый человек социально изолирован от других людей, а также отделен от своего бессознательного и инстинктов. В силу этого он подвержен массовым психическим эпидемиям, наиболее характерным и ядовитым проявлением которых служат массовые политические движения². Юнговское понимание сущности массового человека во многом сходно с оценками Г. Лебона и Х. Ортега-и-Гассета. Одним из «главейших двигателей в деле превращения людей в массу» Юнг считал естествонаучное мышление, под влиянием которого отдельный человек превращается в среднеарифметическую единицу и лишается индивидуальных признаков, возможности принимать решения нравственного порядка и самому определять ход своей жизни. Его начинают рассматривать «как общественную единицу, которой соответственно управляют, которую кормят, одевают, обучают, селят... и даже забавляют, принимая при этом за идеальную мерку вкусы и самочувствие масс»³. В итоге индивид превращается в функцию общественного организма, рабство перед государством становится на место служения божеству, а массовое движение «катится... по наклонной плоскости, в тяготении к большим числам». Это означает, что в духовной жизни утверждается следующая позиция: «где много людей, там оно вернее; во что многие верят, должно быть правдой; к тому, что желают многие, стоит стремиться, оно нужно, а следовательно, хорошо; в желании многих заложена сила добиться желаемого; прекрасней же всего мягко, без боли скатиться в детство, под родительскую опеку, в беззаботность и безответственность. Там, наверху, обо всем подумают и позаботятся; на все вопросы там есть ответы, и для всех потребностей там приготовлено все необходимое». Причем никто не задумывается над тем, «кто же будет платить за этот рай. Платить по этому счету представляется вышестоящей инстанции, что ею и приветствуется, ибо этим

¹ Ясперс К. Смысл и назначение истории. С. 142–143.

² Одайник В. Психология политики. СПб., 1996. С. 50–51.

³ Юнг Г. Современность и будущее. Минск, 1992. С. 8–9.

власть ее увеличивается, а чем она больше, тем беспомощней и слабее становится каждый отдельный человек»¹.

Согласно идеям автора знаменитого трехтомника «Истоки тоталитаризма» Х. Аренд, масса — это продукт социальной дестратификации, утраты людьми социальной идентификации. Не имея отчетливой классовой принадлежности, люди лишены возможности объединяться на основе общности порождаемых ею интересов, определенных, ограниченных и достижимых целей. «Термин “массы”, — пишет Аренд, — применим только там, где мы имеем дело с людьми, которых по причине их количества, либо равнодушия, либо сочетания обоих факторов нельзя объединить ни в какую организацию, основанную на общем интересе: в политические партии, либо в органы местного самоуправления, или различные профессиональные организации, или тред-юнионы»². Потенциально массы существуют в любом обществе. Их образует большинство из того огромного числа нейтральных, политически равнодушных людей, которые никогда не присоединяются ни к какой партии и едва ли вообще ходят голосовать. В основе психологии представителей массы лежит недовольство и отчаяние, ощущение себя преходящей, ничего не значащей вещью, преобладание в отношении к миру обиды на особую несправедливость своей судьбы. Ощущение безнадежности и безысходности текущей жизни ведет к утрате интереса к собственному благополучию и повседневным проблемам и переориентации на великую задачу. Там, где эти люди приобретали вкус к политической организации, они становились основой тоталитарных режимов³.

Известный австрийский писатель и социальный мыслитель Э. Канетти связывал образование массы с человеческой боязнью «непонятного прикосновения». Уже этот тезис Канетти позволяет судить об оригинальности позиции и преимущественно образном характере его мышления. Именно такой стиль восприятия мира и рассуждений позволяет Э. Канетти сделать весьма интересные обобщения и выводы. Избавить человека от страха прикосновения, продолжает он изложение своего подхода, способна лишь масса. «Для этого нужна плотная масса, когда тела прижаты друг к другу, плотная и по своему внутреннему состоянию, то есть когда даже не обращаешь внимания, что тебя кто-то “теснит”»⁴.

Масса отличается стиранием всех различий между людьми, единомыслием, эмоциональной перевозбужденностью, склонностью к раз-

¹ Юнг К. Современность и будущее. С. 32.

² Аренд Х. Истоки тоталитаризма. М., 1996. С. 414–415.

³ Там же. С. 420–421.

⁴ Канетти Э. Человек нашего столетия. М., 1990. С. 392.

рушению. Ее первое и главнейшее свойство – стремление к росту. «Она готова захватить каждого, кого только можно». Другие законы ее существования: наличие общей цели, дающей направление движения и жажда разрядки – того мига, когда «все, принадлежащие к ней, отбрасывают различия и чувствуют себя равными». Противоположностью открытой массе, которая существует до тех пор, пока растет, а расти она может до бесконечности, является закрытая масса. Главное для нее – устойчивость, обособление. В связи с характером цели массы можно подразделить на быстрые и медленные. Первые – самые приметные. Это политические, спортивные, военные массы. Их цели реализуются в современной им жизни. Цель вторых, представленных религиозными массами и паломниками, отдалена в будущее. Сохранение этой массы обеспечивается за счет того, что отдаленная цель представляется все более значительной, а близкая вовсе теряет цену. С потерей веры начинается распад медленной массы, как это произошло с христианством, когда стала рушиться вера в потусторонний мир. Пытаясь неким образом воздействовать на массу, следует учитывать, что нападение «извне может лишь ее укрепить... Гораздо опасней для нее нападение изнутри. Забастовка, добившаяся каких-то выгод, начинает распадаться. Нападением изнутри апеллирует к индивидуальным прихотям»¹.

В целом, говоря о степени разработанности проблематики массы и массового поведения, основных направлениях ее анализа, можно отметить следующие важнейшие моменты. Во-первых, понятие «масса» имеет достаточно много значений и соотносится с несколькими множествами людей. Прежде всего с толпой, публикой и собственно массой. Во-вторых, в отношении к массе и ее действиям преобладают критические суждения и оценки. При некоторых очевидных различиях все упомянутые концепции дают представление о массе, в лучшем случае, как об усредненной, в худшем – как о самой неразвитой части людей. Причем эта часть единодушно признается количественно преобладающей в человеческом сообществе. В-третьих, сделано много интересных точных замечаний по поводу характера мироощущения, способов мышления и поведения представителей массы. Но чаще всего такие заключения – плод личных наблюдений и весьма субъективных суждений и оценок, а не итог достаточно объективного научного анализа.

На наш взгляд, из существующих объяснительных конструкций понятий массы и массового поведения точнее всего их сущность и характерные признаки отражены в концептуальных взглядах известного американского

¹ Канетти Э. Человек нашего столетия. С. 392, 400, 407, 415–418.

социолога и социального психолога Г. Блумера. Он выделяет следующие отличительные черты массы:

- ее члены могут занимать самое различное общественное положение, различаться по классовой позиции, профессиональному признаку, культурному уровню и материальному состоянию;

- она состоит из анонимных индивидов, которые действуют обособленно друг от друга;

- между членами массы почти нет взаимодействия и обмена переживаниями;

- масса имеет очень рыхлую организацию и не способна действовать с той согласованностью и единством, которые отличают толпу¹.

Форма массового поведения – и это стержневая идея Г. Блумера – выстраивается не из согласованных действий людей, а из одинаковых индивидуальных линий деятельности, которые выступают, прежде всего, в виде выбора всеми индивидами одного и того же объекта желаний или интереса. Это единообразие выбора и соответствующего ему поведения является, по мнению Блумера, тем структурным признаком, который конституирует массу в качестве особого социального образования. Данную идею Г. Блумера мы используем как ту отправную точку, отталкиваясь от которой постараемся сделать развернутый анализ содержания и механизмов массового поведения, проследить влияние повседневной жизнедеятельности людей и простейших форм их участия в общественной жизни на ход социальных процессов.

Вопросы для самоконтроля

1. Какое содержание вкладывал в понятие «толпа» Г. Лебон?
2. Как характеризовал понятие «публика» Г. Тард?
3. В чем видел сущность массы З. Фрейд?
4. Как представлял человека-массу Х. Ортега-и-Гассет?
5. В чем видел различие массы и народа К. Ясперс?
6. Какое содержание вкладывала в понятие «масса» Х. Аренд?
7. В чем видел характерные особенности массы Э. Канетти?
8. Какие отличительные черты массы выделял Г. Блумер?

¹ Блумер Г. Коллективное поведение // Американская социологическая мысль : тексты. М., 1994. С. 184.

Глава 2. СОДЕРЖАНИЕ И ДИНАМИКА МАССОВОГО ПОВЕДЕНИЯ

2.1. МОТИВАЦИОННЫЕ ОСНОВАНИЯ МАССОВОГО ПОВЕДЕНИЯ

Как уже было сказано при подведении итогов рассмотрения исторической традиции анализа понятий массы и ее поведения, главное своеобразие массового поведения состоит в том, что оно выстраивается из индивидуальных линий деятельности (поведения), схожих у большого числа людей. Эти индивидуальные линии деятельности выступают прежде всего в форме выбора одного и того же объекта. Объекты массового выбора могут быть самыми различными, включая, как отмечал Г. Блумер, выбор зубной пасты, книги, пьесы, партийной платформы, новой моды, философии или религиозных убеждений¹. Но важнейшими среди них, бесспорно, являются основополагающие жизненные ценности, мотивы человеческой деятельности и способы их достижения.

Как показывает жизненная практика, содержание доминирующих ценностей, мотивов и характера массового поведения в разных социокультурных общностях и в разные исторические времена весьма сильно различается.

Место социокультурной принадлежности человека отчетливо видно в мотивации и содержании его поведения при сопоставлении западной и восточной культурных традиций. В восточной традиции, где порядок в природе и обществе связывался с действием сверхъестественного космического закона, вечного и неизменного, судьба человека ставилась в зависимость от признания этого закона и повиновения ему. В этой обстановке активность людей направлялась преимущественно не на внешний мир, а на самих себя, и ее основными формами, привнесенными куль-

¹ Блумер Г. Коллективное поведение // Американская социологическая мысль. С. 185.

турой, оказались самовоспитание и психическая саморегуляция. Даже в конфуцианстве, которое можно определить как учение об управлении людьми, теорию для будущих губернаторов¹, во главу ставился тезис о том, что нельзя научиться управлять другими людьми, а тем более целым государством, не научившись управлять собой, своей психикой.

В западной традиции отказ от присущих античной цивилизации представлений об универсальности космического закона — логоса, развитии мира как круговом движении с его бесконечными повторами связан с христианством, хотя, судя по всему, подготовлен предшествующим развитием этого культурного региона. Решающая христианская догма о конечном спасении вызвала к жизни взгляд на развитие мира как на линейный, целенаправленный процесс. Эсхатологическое ожидание второго пришествия Христа, которое нужно встретить, имея как можно больше свидетельств, подтверждающих избранность к спасению, породило более деятельное отношение к миру, стремление усовершенствовать его в соответствии с божественными заповедями. Нацеленность на то, чтобы утвердить Царство Божие на земле, находилась в резком диссонансе с ситуацией на Востоке, где общественные усилия свелись к воспроизводству традиционного уклада социальной жизни.

Уже на раннем этапе человеческой истории отчетливо обозначились и два основных способа культурного преобразования биологической природы людей, упорядочения их поведения, снижения в нем энтропийного (хаотического) начала. Один из них, в формах даосизма и буддизма, характеризуется отказом от любых попыток насильственного воздействия на естественную природу человека, акцентом на выявлении изначально присутствующего в ней космического начала. В даосизме цель свободного самопроявления индивида состоит в его полном подчинении «великому Дао» — вечному и неизменному мировому закону. Даосы считали, что для единения с Дао достаточно «не-деяния», т. е. ненарушения закона естественности. Буддисты пошли еще дальше, связав достижение безэнтропийного состояния психики с полным отказом от индивидуального «Я». Только освобождение от субъективного восприятия, эмоций и психического напряжения, обусловленных привязанностью к своему «Я», открывало, по их мнению, возможность для психики функционировать в соответствии с собственными законами. По сравнению с даосизмом в буддизме больше внимания уделялось воспитанию и развитию воли и других психических функций. Другое направление (способ преобразования), представленное западной культурной традицией и конфуцианством, состоит в упорядочении поведения человека, производного от его био-

¹ *Алексеев В. М.* Китайская литература. М., 1978. С. 435.

логической природы, с помощью норм и правил, а также — особенно в традиционном Китае — ритуала.

Значение временного и социокультурного факторов в определении ценностного и содержательного аспектов поведения больших групп людей можно проиллюстрировать на примере изменения смыслового наполнения для человека понятия «богатство».

В первобытном обществе богатство первоначально отождествлялось с жизнью в многолюдном доме под защитой сильного лидера. Позже под ним стали понимать тот излишек продукции, который мог использоваться для налаживания социальных связей. Появление регулярного избыточного продукта поначалу вызвало к жизни престижную экономику. Ее костяк составили престижные пиры и развитый дарообмен. Значение престижной экономики состояло прежде всего в организации жизни первобытной общины.

Богатство было лишь одной из ценностей жизни, которые привлекали людей в странах древнего Ближнего Востока. Например в Месопотамии ценилось прежде всего здоровье, долголетие, большое количество сыновей, почетное положение в общине.

Не доминировало стремление к богатству и в представлениях древних греков. Для них высшее благо — это полис, т. е. ближайшее человеческое сообщество. Характерные черты полисной морали определяла своим обликом аристократия. Ее ценностной ориентации был присущ агональный (соревновательный) тип: каждый аристократ стремился повсюду быть первым — на поле боя, в спортивных состязаниях, в политике. Вспомним героев гомеровских «Илиады» и «Одиссеи». По мере того как рядовые граждане приближались к уровню древнегреческой аристократии, традиционная этика последней распространялась среди народных масс, хотя уже в несколько преобразованной форме. На первое место вышел принцип «кто лучше послужит полису».

Только в VII в. до н. э. распространение греческой экспансии за пределы Средиземноморья и оживление морской торговли породили неизвестный ранее тип землевладельца, озабоченного доходностью своих земель. А деньги начали определять положение человека в обществе. Ответом на этот вызов стало зарождение древнегреческой мудрости. Широко известны изречения первого из семи мудрецов Древней Греции Солона: «Нет предела богатству»; «От богатства родится пресыщение, а от пресыщения — спесь»; «Ничего слишком!» — таков был идеал новой мудрости.

В христианской средневековой Европе отношение людей к богатству определялось словами Иисуса Христа: «Удобнее верблюду пройти сквозь игольные уши, нежели богатому войти в Царство Божие», а также высказыванием апостола Павла о том, что «корень всех зол есть

сребролюбие». Единственным нравственно оправданным источником собственности считался труд. Преобладание данной точки зрения породило, в частности, длительную практику недопущения ростовщичества. Доминировала формула: «Купец может действовать безупречно, но не может быть угодным Богу».

Трудно дать однозначное объяснение того факта, почему в дальнейшем богатство стало доминирующей ценностью человеческой жизни. Скорее всего, прав известный французский историк (политолог) XIX в. А. Токвиль. Он объяснял это тем, что широкие слои населения: *во-первых*, не хотели принимать в расчет традиционный критерий высокого положения человека в феодальном обществе, каким было его происхождение; *во-вторых*, нашли новый критерий социального положения человека в результатах его практической деятельности, и прежде всего в накоплении богатства, которое было наиболее простым и доступным способом измерения достигнутых результатов.

Несомненно и то, что коренное изменение мотивации поведения тогда во многом было обусловлено распространением учения Кальвина о предопределении (согласно которому Бог заранее предрешает, кому будет дарована благодать, а кто обречен на вечное проклятие).

Правда, у самого Кальвина свидетельством принадлежности к спасенным являлись моральные усилия, добродетельная жизнь. Постепенно под давлением развивающегося капитализма акцент сместился в сторону мирской деятельности и ее результатов. Знаком милости Божией стал признаваться успех, а неуспех превратился в знак проклятия. Пуританизм (английский вариант кальвинизма) возвел обогащение, приобретательство в ранг призвания, религиозно-этической миссии.

Новую систему жизненных ценностей лучше других описал американский мыслитель и политический деятель Бенджамин Франклин. Образец для Франклина — это человек, который всем обязан самому себе. Первое условие обогащения — добродетель, которая всегда окупает себя. Мерило добродетели — кредит. Идеал — человек, заслуживающий кредита. Франклин любил повторять пословицу: «Тот, кто точно отдает долги, является хозяином чужих кошельков». Богатство, писал Франклин, «главным образом зависит от двух вещей: от трудолюбия и умеренности. Иначе говоря, не теряя ни времени, ни денег и используй и то и другое наилучшим образом».

Однако в дальнейшем франклиновский идеал бережливости стал забываться. Крупный капитал, заинтересованный в расширении спроса на потребительские товары, стимулировал развитие у широких масс ориентации на высокий уровень потребления. Эта ориентация остается фундаментальной ценностью современного буржуазного мира. Напри-

мер, по оценке известного современного испанского философа и социолога М. Кастельса, нынешняя глобальная экономика является, более капиталистической, чем любая другая экономика в истории. Законом по-прежнему является производство ради прибыли.

В свою очередь, непомерное распространение кредита привело к рождению морали опережающего потребления, когда вещь сначала покупают и используют, а затем уже выкупают своим трудом. Известный французский философ Ж. Бодрийяр справедливо оценивает это как возвращение к системе закрепощенного труда, когда временный потребитель принимает обязанность покупать, чтобы общество продолжало производить, а сам он мог работать дальше и смог заплатить за уже купленное.

Исходя из иерархической модели мотивов американского психолога А. Маслоу, но несколько ее упрощая, ряд современных западных исследователей, в частности Р. Инглхарт, объединили все человеческие мотивы в две большие группы: материалистические и постматериалистические. К первым они отнесли мотивы, связанные с пищей, одеждой, владением домом, автомобилем и т. п. Ко вторым – мотивы любви и самоактуализации. Исследования, проводившиеся Инглхартом начиная с 1960-х гг., позволили ему сделать вывод о повороте молодежи к постматериалистическим ценностям. Данные, полученные в 1990-е гг., позволили говорить о том, что в глобальном масштабе наметилась тенденция к доминированию постматериалистических мотивов. Правда, критики обвиняют Р. Инглхарта в упрощении ситуации и излишнем оптимизме. Сам он признает, что около половины и даже более опрошенных не могут быть отнесены ни к «материалистам», ни к «постматериалистам», так как ориентированы на обе группы мотивов.

Часто главными для человека становятся ценности личностного характера (любовь, семья, вера, здоровье и т. п.). Но в значительной мере выбор ценностей касается еще и социальной роли и статуса человека, а именно таких категорий, как доход, образование, профессия, место жительства, отношение окружающих и др.

В современной социологической науке сложилась богатая традиция изучения жизненных ценностей и мотивов поведения людей, существует большое количество методик проведения исследований. В качестве примера остановимся на исследовании иерархии жизненных ценностей людей, которое проводилось в г. Минске в 2004 г.¹

¹ Для измерения ценностных ориентиров использовался следующий метод: из списка, содержащего 24 ценности, респондент должен был выбрать семь наиболее важных и проранжировать их в порядке убывания степени важности. Ценности, занявшей первую позицию, присваивалось 7 баллов, вторую – 6 баллов и т. п., седьмую – 1 балл. Ценностям, не отмеченным респондентом, – 0 баллов.

Рейтинг ценностей минчан представлен в таблице 2.1. Как видим, из восьми ценностей, получивших более одного балла, три относятся к частной жизни (семья – 4,38 балла, любимый человек – 2,51, друзья – 1,42 балла), две – к личному состоянию человека (здоровье – 4,23, душевное спокойствие – 1,93), две – к уровню жизни (материальная обеспеченность – 2,46, высокооплачиваемая работа – 1,88), одна – к профессиональной деятельности (интересная работа – 1,47).

Таблица 2.1

Иерархия жизненных ценностей минчан

№ п/п	Ценности	Баллы
1	Крепкая семья	4,38
2	Хорошее здоровье	4,23
3	Любимый человек	2,51
4	Материальная обеспеченность	2,46
5	Душевное спокойствие	1,93
6	Высокооплачиваемая работа	1,88
7	Интересная работа	1,47
8	Хорошие друзья	1,42
9	Богатство	0,77
10	Уважение других людей	0,77
11	Активная жизненная позиция	0,73
12	Уверенность в себе	0,67
13	Бессмертие души	0,65
14	Возможность самореализации	0,61
15	Отдых, развлечения	0,59
16	Хорошее образование	0,58
17	Демократия в государстве	0,46
18	Соблюдение прав человека	0,43
19	Религия	0,38
20	Общение с интересными людьми	0,33
21	Карьера	0,27
22	Суверенитет государства	0,22
23	Творчество	0,20
24	Известность, слава	0,09

Высокий рейтинг ценностей частной жизни, особенно семьи, является традиционным для современных исследований. Однако углубленный анализ этого феномена показывает, что для одних людей – это сознательная ориентация на близких, а для других – «уход» в личную жизнь из-за социальных невзгод, ответная реакция на сужение возможностей для самореализации в общественной жизни.

Ценность здоровья также стабильно занимает одну из первых позиций в иерархии жизненных ценностей. С ним люди обычно связывают продолжительность и полноценность своей жизни. Сегодня его повышенная значимость для человека вызвана также отсутствием твердой уверенности в завтрашнем дне: люди все больше осознают, что поддерживать приемлемый уровень жизни они в состоянии лишь до тех пор, пока остаются относительно здоровыми.

Пятую позицию – ценность душевного спокойствия – нельзя трактовать только с точки зрения белорусского менталитета, поскольку это отчасти результат моральной и физической усталости, накопившейся за годы социальных перемен, превратившихся для многих в потрясения.

Профессиональные ценности представлены, по сути, только интересной работой (седьмая позиция в рейтинге). Более высокий рейтинг материальной обеспеченности и высокооплачиваемой работы в ущерб ценностям профессионализма, самореализации, творчества, даже карьеры – прямое следствие озабоченности многих людей материальными и в целом социально-экономическими проблемами.

Как уже отмечалось выше, особый интерес представляют роль в жизни людей и смысловое наполнение понятия «богатство». Как видно из табл. 2.1, в иерархии жизненных ценностей оно занимает девятое место. Учитывая неоднозначное представление о содержании этого понятия, исследователи задали второй вопрос: «Что для Вас означает богатство?» – и предложили выбрать пять вариантов ответа из возможных двенадцати. Результаты опроса приведены в табл. 2.2.

Как оказалось, богатство ассоциируется у большинства людей прежде всего с социальными явлениями. Во-первых, с чувством стабильности, оптимистическим взглядом в будущее (ответ «уверенность в будущем»). Во-вторых, с ориентацией на социальные связи и взаимоподдержку (ответ «возможность помогать близким»).

Еще один вывод состоит в том, что из экономических индикаторов восприятия богатства приемлемый уровень жизни («высокооплачиваемая работа») в данный момент заметно доминирует над предпринимательской ориентацией («наличие прибыльного дела») и стремлением к накоплению материальных ценностей (наличие дорогой машины, счета в иностранном банке, драгоценностей, ценных бумаг, валюты и т. п.).

Таблица 2.2

Представления минчан о содержании категории «богатство»

№ п/п	Ответы на вопрос: «Что для Вас означает богатство?»	Количество ответов, %
1	Уверенность в будущем	72,7
2	Возможность помогать близким	65,3
3	Высокооплачиваемая работа	64,7
4	Возможность путешествовать	58,1
5	Наличие прибыльного дела	36,3
6	Возможность жить там, где захочется	32,2
7	Наличие недвижимости	30,7
8	Наличие дорогой машины, мебели, одежды	24,0
9	Возможность делать пожертвования	16,2
10	Наличие счета в иностранном банке	15,9
11	Наличие ценных бумаг	14,1
12	Наличие валюты, драгоценностей	12,8

Существенно различаются не только содержание предпочитаемых ценностей, мотивы (цели) и формы поведения разных групп людей, но и *стратегии их выбора*. Чаще всего выбор делается человеком в пределах социального предложения, соответствующего наиболее распространенным ценностям и нормам обыденной жизни и санкционированного властвующими структурами. Реже этот выбор осуществляется вопреки. Но он всегда в связи с доминирующим социальным предложением.

Расхождение между предложением и выбором может проявляться по-разному. Первый вариант расхождения – это условное принятие предлагаемых мотивов (целей) и способов их достижения, следование им вопреки подлинной ценностной ориентации. Второй вариант – отказ от старых и поиск новых путей достижения мотивов, заимствованных из числа предлагаемых. Третий – игнорирование навязываемых мотивов и способов деятельности, которое может сопровождаться противопоставлением им альтернативных вариантов.

Жизненная стратегия полного согласия индивидов с социально одобренными мотивами (целями) и средствами их достижения, своеобразного отождествления себя с ними, была названа американским социологом Р. Мертоном *конформизмом*. Эту разновидность искреннего, внутреннего конформизма часто называют одобрением. Признание в качестве другой его разновидности уступчивости, т. е. сочетания внешне конформистских действий с личным несогласием с ними, позволяет отнести к конформиз-

му ту стратегию жизненного выбора, при которой внутреннее неприятие господствующих ценностей сочетается со следованием им на практике. Это несогласие с навязываемыми формами жизни, и прежде всего наличие потенциальных, до определенного времени не актуализированных мотивов, является основной предпосылкой будущих достаточно быстрых перемен в массовом поведении.

Чтобы такого рода изменения стали реальностью, должны быть выполнены два условия. Во-первых, создана обстановка, позволяющая реализовать эти мотивы допускаяемым законом образом. Во-вторых, новые способы действия следует сделать доступными для большинства. Нет более простого способа дискредитировать новые формы поведения, чем сделать их в принципе возможными, но доступными лишь для немногих. Так, предоставление свободы выезда за рубеж первоначально, конечно, будет поддержано большинством. Но сделайте этот выезд неподъемным для него и, скорее всего, большинство с неменьшим энтузиазмом станет приветствовать закрытие границ.

Если в случае с уступчивым конформизмом реализация новых форм поведения задерживается до появления благоприятных условий, официальной легитимизации, то остальные стратегии выбора представляют собой реальную попытку как минимум отвергнуть господствующую жизненную практику, а в отдельных случаях противопоставить ей иную альтернативу. Анализируя это отклоняющееся (девиантное) поведение, Р. Мертон выделил четыре его типа: *инновацию*, т. е. согласие с одобряемыми обществом целями и отрицание институционализированных способов их достижения; *ритуализм*, означающий отрицание предлагаемых целей, но доводящий до абсурда следование прежним способам действия; *ретреатизм*, т. е. бегство от действительности с одновременным отрицанием как целей, так и средств их достижения; *бунт*, когда к отрицанию социально одобренных целей и средств добавляется предложение взамен их новых.

Как можно заметить, в сжатом, несколько сокращенном виде данная типология была воспроизведена при изложении стратегий выбора различных форм поведения. Правда, с одним, как нам кажется, достаточно серьезным для обсуждаемого вопроса дополнением. Это дополнение — развернутое описание стратегии уступчивого конформизма. Именно обращение к данной стратегии выбора позволяет понять, почему и каким образом становятся иногда возможными происходящие в самый короткий промежуток времени и казавшиеся еще совсем недавно невероятными перемены в поведении больших масс людей. Вспомним «бархатные революции» в странах Восточной Европы и последовавший за ними отказ от достижений реального социализма. Если все другие только что названные виды несогласия с институционализированными формами жизни — это обычно достояние меньшинства, то здесь, очевидно, мы

имеем дело с тем способом усвоения поведенческих новаций, который свойствен большинству людей.

Способы достижения новых целей, иными словами – формы массового поведения, отличаются существенной вариативностью. Это обусловлено как многообразием мотивов, так и тем, что один и тот же мотив может быть реализован посредством различных действий. К богатству стремятся многие, но достигается оно разными способами. Обогащается предприниматель, ведущий рисковую, на грани авантюры, экономическую деятельность. Своим путем идет к подобной цели ростовщик, дающий ссуды под проценты. Это же можно сказать о чиновнике, берущем взятки, о несчастном, увлекшемся мелочным накопительством, и т. п.

Схожесть предпочитаемых методов достижения цели ведет к формированию одинаковых личностных качеств у значительного числа людей. Своеобразие этих качеств было положено Э. Фроммом в основу типизации социального характера, под которым он понимал ту «совокупность черт характера, которая присутствует у большинства членов данной социальной группы и возникла в результате общих для них переживаний и общего образа жизни»¹. В каждом из выделенных типов: рецептивном, эксплуататорском, стяжательском и рыночном – он констатировал наличие положительной и отрицательной сторон, включающих практически равное количество конкретных черт. Например, структура рыночного (обменивающегося) характера, присущего индустриальному обществу, изображена им следующим образом (табл. 2.3).

Таблица 2.3

Структура рыночного социального характера²

Положительные черты	Отрицательные черты
Целеустремленность	Корыстность
Готовность к обмену	Непоследовательность
Моложавость	Ребячливость
Устремление вперед	Отрицание идеалов прошлого и отказ от ответственности за будущее
Свободомыслие	Отсутствие принципов и ценностей
Общительность	Неспособность к уединению
Склонность к эксперименту	Бесцельность
Недогматичность	Релятивизм

¹ Фромм Э. Бегство от свободы. М., 1990. С. 230.

² Фромм Э. Человек для себя. Минск, 1992. С. 114.

Положительные черты	Отрицательные черты
Действенность	Сверхактивность
Любознательность	Бестактность
Понятливость	Умничание
Контактность	Неразборчивость
Терпимость	Безразличие
Остроумие	Глуповатость
Щедрость	Расточительность

Таким образом, массовое поведение складывается из индивидуальных линий деятельности, схожих у значительного числа людей. Эта схожесть порождена тем, что в своей жизни они выбрали одни и те же мотивы и способы их достижения. Одинаковый характер выбора во многом предопределен общностью социального положения и культурной принадлежности. Большинство людей ограничивается в своих предпочтениях рамками социально одобренных, санкционированных ценностей и норм поведения, как минимум в форме уступчивого конформизма. Но иногда они отрицают предлагаемые образцы поведения и даже пытаются реализовать новые варианты жизненного пути. Особенности мотивационной направленности и предпочитаемых способов действия определяют специфику социального характера, личностных качеств представителей различных групп. Но как бы ни была важна мотивационная детерминанта в определении содержания массового поведения, она является не единственным его источником, а в определенных ситуациях, вполне возможно, и не главным. О том, чем еще обуславливается характер массового поведения, и пойдет речь дальше.

2.2. ДИНАМИЧЕСКИЕ РЕГУЛЯТОРЫ МАССОВОГО ПОВЕДЕНИЯ

Динамические регуляторы массового поведения представляют собой разнообразные факторы, которые определяют развертывание любой его формы, вне зависимости от ее конкретной мотивационной направленности. Начало их исследованию положил немецкий психолог К. Левин. Согласно его теории личности, конкретные действия, поступки людей побуждаются квазипотребностями, т. е. потребностями, производными от истинных потребностей (профессиональной потребности, потребности в самоутверждении и др.). *Квазипотребность* – это некая напряженная

система, которая возникает в данной ситуации и в данный момент времени и стремится к разрядке. Именно динамическая, а не содержательная сторона намерения является, по мысли Левина, детерминирующим фактором психической деятельности человека¹. Сила квазипотребности зависит в основном от силы и жизненной важности истинной потребности, которая лежит в ее основе. Объекты, которые могут служить для разрядки потребности, приобретают побудительный характер, или *валентность*. Именно валентность является решающим детерминантом, толкающим субъекта к цели.

Исследование уровня притязаний привело Левина и его сотрудников к выводу, что действия человека направляются не только привлекательностью (валентностью) объекта, но также и вероятностью того, что события произойдут так, как предполагает индивид, и его цель будет достигнута. В итоге была создана *теория результирующей валентности*, согласно которой поведение направляется не валентностями как таковыми, а валентностями, измененными соответственно ожиданиям того, что эти события произойдут. «Взвешенная» валентность успеха является, таким образом, произведением валентности на вероятность. Само же поведение в конечном итоге обусловлено тремя факторами: поиском успеха, стремлением избежать неудачи, ожиданиями относительно вероятности успеха². Степень распространения в жизненной практике широких масс *мотива достижения успеха* и *мотива избегания неудачи* является важнейшим фактором, обуславливающим характер поведения и готовность к переменам. Люди, мотивированные на успех, ставят перед собой цель, достижение которой может быть однозначно оценено как успех, и стремятся несмотря ни на что добиваться только положительных результатов. Они уверены в них, предпочитают выполнять задания средней или слегка повышенной степени сложности. Успех обычно приписывается себе, неудача — обстоятельствам. Те, кто мотивирован на неудачу, основную цель своей деятельности видят в том, чтобы избежать неудачи. Они не уверены в себе, боятся критики. Обладая заниженной или завышенной самооценкой, они предпочитают браться за чересчур легкие или, наоборот, явно невыполнимые задания. Если люди, мотивированные на успех, при неудаче возвращаются к нерешенной задаче, то лица с альтернативной целевой направленностью стараются этого не делать. Успех они обычно объясняют удачным стечением обстоятельств, неудачу — своими плохими способностями. После выполнения серии задач с чередующейся

¹ Зейгарник Б. В. Теория личности К. Левина. М., 1981. С. 28.

² Левин, К. Уровень притязаний // Психология личности : тексты. М., 1982. С. 91–92.

ся информацией об успехах и неудачах те, кто нацелен на достижение, переоценивают свои неудачи, а лица, ориентированные на неудачу — свои достижения. Очевидно, это можно объяснить, ссылаясь на эффект контраста ожиданий¹. Изучение мотива достижения успеха показало, что его место в мотивационной иерархии, конкретное содержание связанной с ним деятельности обусловлено культурно-историческим контекстом и может существенно различаться. Но суть мотива достижения остается одна. Это стремление достичь цели, установка на решение задачи, ориентация на стандарт высокого мастерства.

Американский психолог Д. Г. Мак-Клеланд стал инициатором исследования связи между ориентацией людей на достижение и особенностями социального развития региона. С этой целью высчитывался индекс мотива достижения того или иного народа в различные периоды истории. Из литературных текстов выбирались сюжеты, связанные с темой достижения. Анализировалось содержание эпиграмм, лирической поэзии, эпитафий античных греков с 900 по 1000 г. до н. э.; испанских романов, стихов, легенд, появившихся в период с 1200 по 1730 гг.; английских драм, описаний путешествий и баллад с 1400 по 1830 гг. Роль экономических индексов выполняли археологические географические карты, на которых отмечались области экспорта греческого масла в античные времена; годовой тоннаж испанского флота, направлявшегося в страны Нового Света; годовой объем ввоза угля в Большой Лондон. В результате сопоставления национальных индексов мотива достижения с индексами экономического развития было установлено, что подъемы и падения первых предшествовали периодам роста или спада экономики².

Таким образом, очевидно, что преобладание в массовом поведении мотива достижения успеха является основой для продвижения общества вперед по важнейшим параметрам его развития. Но чтобы содержащийся в нем созидательный потенциал был реализован, нужны определенные социальные условия, и прежде всего *широкие возможности для вертикальной мобильности*. Связано это с тем, что применительно к социальному положению мотив достижения воплощается в стремлении поднять экономический, политический, профессиональный, образовательный, семейный и другой статус. Зависимость здесь взаимная: наличие перспектив для интенсивной вертикальной мобильности усиливает стремление людей к достижению успеха, в свою очередь, ориентация на него расширяет каналы социального возвышения. Опыт высокоразвитых стран также показывает, что относительно больший объем мобильности в условиях модернизации осуществляется через современные профессиональные

¹ Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. М., 1986. Т. 1. С. 280.

² Там же. С. 283–285.

роли и «для всех ролей константой является возрастающее значение образования в процессах мобильности»¹.

Как следует из теории результирующей валентности К. Левина, важнейшим фактором, от которого зависит динамика массового поведения и настроений, являются *ожидания людей относительно предполагаемого развития событий и вероятности успеха*. Экспериментальные исследования позволили выявить определенные закономерности в формировании ожиданий и последующей их реализации или нереализации. Прежде всего, установлена связь между желательностью события и его вероятностью. Она состоит в том, что вероятность наступления желательного события переоценивается в сравнении с вероятностью нежелательного, а предположения о наступлении нейтральных событий занимают промежуточное положение. Кроме того, переоценивается относительно высокая вероятность и недооценивается относительно низкая².

Таким частным образом проявляется, как экспериментально определили психологи, предрасположение человека в пользу своего «Я», выражающееся в первую очередь в том, что большинство оценивает себя не как среднего человека, а несколько выше. В результате если успехи люди чаще приписывают себе, то неудачи в большем числе случаев связывают с особенностями ситуации, оказавшимися для них, как они считают, неблагоприятными.

Эту закономерность подтверждают результаты исследований, проведенных социологами Фонда общественного мнения (Россия) в 2003 г. на общероссийской выборке. Они задали россиянам два вопроса.

Первый вопрос. «Одни люди считают, что успехи в их жизни — это в первую очередь результат их собственных усилий. Другие полагают, что успехи в их жизни — это в первую очередь удачное стечение обстоятельств. К каким людям — к первым или вторым — Вы относите себя?» К первым отнесли себя 71 % респондентов, ко вторым — 21 %, не определились с ответом — 8 %.

Второй вопрос. «Одни люди считают, что неудачи в их жизни — это в первую очередь результат их собственных ошибок. Другие полагают, что неудачи в их жизни — это в первую очередь неудачное стечение обстоятельств. К каким людям — к первым или вторым — Вы относите себя?» К первым отнесли себя 55 % респондентов, ко вторым — 33 %, не определились с ответом — 12 % респондентов³.

¹ Барбер Б. Структура социальной стратификации и тенденции социальной мобильности // Американская социология. М., 1972. С. 245.

² Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. Т. 1. С. 226–227.

³ URL: <http://bd.fom.ru/report/map/dd033124>.

Людьми также переоценивается степень распространения собственных недостатков, зато недооценивается широкая распространенность их достоинств и способностей. Несколько завышенная вера в свои возможности и обычно благоприятное стечение обстоятельств оборачиваются при неудаче тем, что излишний оптимизм превращается в чрезмерный пессимизм¹.

Этот пессимизм ведет к тому, что первоначально завышенные ожидания сменяются заниженными. И в совершенно разной ситуации оказываются политик, породивший несбывшиеся надежды, и тот, кто пришел в период их затухания и чей запас прочности по этой причине куда более внушителен и долговечен.

Манипуляция ожиданиями является весьма эффективным способом воздействия на настроение и поведение людей. Еще у Б. Грасиана мы встречаем: «Поддерживай ожидания, неустанно питай их. Пусть от тебя ждут многого... Не выкладывай с первого хода всю наличность. Важный прием игры — знать меру, когда открывать свои силы, свои знания и опережать надежды». Ожидания можно целенаправленно завязать или занизить. В первом случае вполне вероятен эффект повышения активности и даже энтузиазм масс. Но тем сильнее окажется разочарование при неудаче. Сформировав невысокие притязания, их проще удовлетворить. Но и мобилизовать в этой ситуации людей на решение сколько-нибудь масштабных социальных проблем также практически невозможно.

Ожидание лишь один из существенных динамических регуляторов массового поведения. Близки к нему по своей роли *надежда* и *вера*. Уже в эпоху Античности мы встречаем самые разные высказывания по этому поводу. «Пока дышу — надеюсь» — эту мысль мы находим у многих древних авторов, включая Цицерона и Сенеку: «Пока человек жив, он должен надеяться» (Сенека); «Всякая надежда, основанная на заслуге, законна» (Овидий); «Сдерживай далеко идущую надежду в соответствии с кратковременностью жизни» (Гораций); «Я не покупаю надежду за деньги. Я за надежду денег не плачу» (Теренций); «Надежда всегда твердит, что в будущем будет легче» (Тибулл); «Человек, хорошо подготовленный, сохраняет надежду в несчастье и боится перемены судьбы в счастливое время» (Гораций); «Чего у людей больше всего общего? — Надежды, ибо ее имеют даже те, которые другого не имеют» (автор не известен); «Надежда — это самое сладкое несчастье»; «Надежда обманчива»; «Последняя надежда — единственное средство к спасению»; «Верю, ибо это истина»; «Пусть каждый верит по-своему»; «Верь тому, кто сам испытал

¹ *Майерс Дж.* Социальная психология. СПб., 1997. С. 79–93.

это»; «Люди охотно верят тому, чему желают верить» (Цезарь); «Верить и не верить опасно».

Исследования современных психологов показывают, что если у людей в состоянии депрессии остается хоть капля надежды, депрессия мотивирует усиленную работу мысли — поиск информации, которая делает их окружение более понятным и контролируемым¹.

Природу и влияние веры на поведение широких масс серьезно исследовал Г. Лебон. «Верование, — отмечал он, — совсем не то, что какое-либо мнение, являющееся предметом обсуждения». Оно в своей основе эмоционально, т. е. «влияет на поведение и поступки людей и, следовательно, обладает действительной силой, лишь когда оно перешло в область бессознательного, чтобы там образовать прочный осадок, называемый чувством. Тогда оно обладает существенным характером повелительности и недоступно влиянию анализа и критики»². Сила влияния верований связана прежде всего с тем, что они выражают желания и — особенно — надежды людей. К тому же, предлагая исчерпывающее объяснение мира и смысла человеческого существования, они нужны многим «для машинального направления своей жизни, для избежания всяких усилий, сопряженных с размышлением»³.

Огромна роль веры в исторической судьбе народов. Именно на небольшом числе верований покоятся, по мысли Лебона, цивилизации. Верования представляют собой единственный фактор, который может моментально дать какому-нибудь народу полную общность интересов, чувств и мыслей, побудить к единому действию. А в тот момент, когда в общих верованиях происходил раскол, наступал упадок цивилизаций. Динамика верований характеризуется тем, что они чрезвычайно медленно образуются и очень медленно исчезают. Новое верование может привиться только в том случае, если оно связано с предшествующими. Особое значение в истории народов занимают религиозные верования. Именно с появлением новой религиозной идеи рождались новые цивилизации. Рассматривая перспективы социалистической идеи как превращенной формы религиозной веры, появившейся тогда, когда существенно пошатнулась вера в старых богов, и отвечающей современным желаниям людей, возвращающей им уже почти потерянную надежду, Лебон отмечал, что она имеет неоспоримые данные для успеха. Но этот успех не может быть долговременным. Для полноты и прочности укоренения социализму «недостает магической способности, создающей представле-

¹ Майерс Дж. Социальная психология. С. 140.

² Лебон Г. Психология социализма. СПб., 1995. С. 94–95.

³ Там же. С. 120.

ния о будущей жизни и составляющей до сих пор главную силу великих религий... Все блага, обещаемые социализмом, должны осуществиться на земле. Но осуществление таких обещаний неминуемо натолкнется на экономические и психологические препятствия, устранить которые не в силах человека. Поэтому момент водворения социализма будет вместе с тем и началом его падения»¹.

Последствия утраты веры тогда, когда «религия стала делом выбора», анализировал К. Ясперс. В ситуации всеобщего неверия уделом человека, писал он, становится слепая вера. «Такая вера — не что иное, как вынужденная замена, она неустойчива и отказаться от нее легко. Ее содержание может быть самым странным и разнообразным, она может быть даже просто верой без содержания»². В распаде веры Ясперс выделяет несколько типичных явлений: мышление, основанное на идеологии, упрощение и жизнь, основанную на отрицании.

Идеологией Ясперс называет систему идей и представлений, которые служат мыслящему субъекту в качестве «абсолютной истины, на основе которой он строит свою концепцию мира и своего положения в нем, причем таким образом, что этим он осуществляет самообман, необходимый для своего оправдания, для маскировки своих подлинных интересов». Следующим образом характеризует он *упрощение*: «Простота — это образ истинного. Упрощение — это насилие, заступающее место утерянной простоты... это нить, которая движет нас, как марионеток; оно не допускает развития, оно пусто и неподвижно... Успехом пользуются лозунги, все объясняющие, универсальные теории, грубые антитезы»³. Наконец, «там, где вера уже не является основой жизненных устремлений, остается лишь пустота *отрицания*. Там, где возникает недовольство собой, виновным должен быть кто-то другой. Если человек ничего собой не представляет, он по крайней мере “анти-”. Все несчастья возлагаются на некий фантом, название которому находят либо среди исторических образований, открывшихся некогда теоретическому познанию, — во всем виноват капитализм, либерализм, марксизм, христианство и т. д., — либо среди неспособных оказать сопротивление представителей отдельных групп, которые становятся козлами отпущения»⁴.

Вере родственно *доверие*, т. е. уверенность в искренности кого-либо. Метаморфозы, которые могут происходить с доверием в психическом облике широких масс, анализировали Г. Тард и Х. Аренд. Первый — при-

¹ Лебон Г. Психология социализма. С. 117.

² Ясперс К. Смысл и назначение истории. С. 146.

³ Там же. С. 146–148.

⁴ Там же. С. 148–149.

нительно к формирующемуся демократическому обществу. Вторая — по отношению к тоталитарному режиму.

У Тарда мы встречаем следующее весьма интересное наблюдение. «Обыкновенный недостаток демократического режима, — писал он, — состоит в том, что совсем нет середины между чрезвычайным доверием, оказываемым в качестве исключения некоторым представителям власти, и той мрачной недоверчивостью, жертвою которой бывает большая часть их. Эти чувства доверия или недоверия распространяются в обществе, как эпидемия, постепенно усиливаясь путем взаимного отражения стольких сходных доверий, стольких сходных подозрений». Такому поразительному феномену в человеке, вызвавшем его, соответствует «большая самонадеянная вера, удивительная влюбленность в самого себя». С увеличением общественного доверия «его доверие к самому себе возрастает еще быстрее»¹.

Устойчивой характеристикой масс, сформированной условиями тоталитарного общества, стало, по выражению Х. Аренд, смешение доверчивости и цинизма. Получившийся в итоге склад мышления отличается способностью «верить всему и не верить ничему, верить в то, что все возможно и что ничего нет истинного». «Массовая пропаганда, — продолжает она, — обнаружила, что ее аудитория была готова всякий раз верить в худшее, неважно насколько абсурдное, и не возражала особенно против того, чтобы быть обманутой». В этой ситуации тоталитарные вожди массы основывали свою пропаганду на верной психологической предпосылке, что «можно заставить людей поверить в наиболее фантастические утверждения в один день и убедиться, что если на следующий день они получают неопровержимые доказательства их обмана, то найдут убежище в цинизме... и будут восхищаться вождем за его высшую тактическую мудрость»².

Польский социолог П. Штомпка, анализируя *синдром недоверия*, широко распространенный в 90-е гг. прошлого столетия в переходных постсоциалистических обществах, указывал на две группы причин, породивших это явление. Суть причин первой группы он видит в наследии социалистического прошлого, второй — в особенностях собственно постсоциалистического общества, своеобразии переходной стадии его развития. Основным источником недоверия он связывает с ухудшением жизни людей, неопределенностью их положения и дальнейших перспектив, что воспринималось особенно болезненно, поскольку стало несколько неожиданным ответом на недавний рост притязаний и надежд.

¹ Тард Г. Социальная логика. СПб., 1996. С. 327.

² Аренд Х. Истоки тоталитаризма. С. 501.

Конкретные причины усиления недоверия весьма многочисленны и разнообразны. Это инфляция, безработица, непостоянство налоговой политики, крах финансовых пирамид, потеря в условиях рыночной конкуренции прежних социальных гарантий, эскалация преступности, массовые нарушения законов, нормативная дезорганизация, слабость государственных институтов, особенно тех, которые несут ответственность за поддержание правового порядка и безопасности, непривычный характер механизмов плюралистической демократии, беспринципное поведение части новой элиты и др.

Восстановление доверия Штомпка связывал с осуществлением мероприятий двоякого плана. Первым направлением является преобразование социальных и политических условий жизни. Оно включает ясность и последовательность государственной политики, четкое соблюдение конституционных и правовых норм, защиту прав человека, преодоление атмосферы секретности и большую прозрачность в принятии важнейших политических решений, привлечение общественности к процессу их выработки, усиление плюрализма и децентрализации, повышение компетентности и ответственности государственных служащих самого разного ранга. Второе направление восстановления доверия видится П. Штомпке в особом акценте на нем в процессе социализации индивидов в семье и школе, подчеркивании моральной ценности доверия и его инструментального значения в жизнедеятельности людей¹.

Фактор доверия играет особую роль при формировании отношения к тому или иному политическому лидеру. Замеры рейтинга кандидатов на выборах показывают, что ориентация на этот фактор при массовых опросах дает наиболее достоверные результаты. Особенно заметно акцент на доверии проявляется у людей с более низким уровнем образования. Те, у кого образовательный потенциал выше, больше ориентируются на компетентность. Чаще всего доверие к кандидату соотносится с такими его личностными чертами, как отсутствие ярко выраженного стремления к власти, честность, принципиальность, надежность, гибкость мышления, отсутствие предрассудков, взвешенность в решениях.

Быть ближе к народу, расширять зону доверия — это одно из основных пожеланий при обращении людей к органам власти, высказываемое в ходе многочисленных социологических исследований. В отношении властных структур доверие производно от целого ряда факторов: реального участия людей в формировании органов власти, способности оказывать влияние

¹ *Sztompka P.* Vertrauen: die Fehlende Ressource in der Postkommunistischen Gesellschaft // *Kolner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*. S. 269—275.

на принимаемые властями решения, соответствия этих решений интересам людей, способности властей организовывать исполнение принятых решений, доступности властных структур для населения, прозрачности процесса принятия важнейших решений и т. п.

Основным источником роста недоверия к органам власти в постсоветских странах стало резкое ухудшение жизни абсолютного большинства людей, неопределенность их положения. Неясность воспринималась особенно болезненно, поскольку явилась несколько неожиданным ответом на пробуждение надежд, вызванных началом преобразований конца 1980-х гг. Неспособность большинства людей улучшить свою жизнь в условиях перемен усугублялась потерей возможности удовлетворять прежде привычные потребности. Гнетуще действовала на людей атмосфера хаоса, правовой и моральной дезорганизации, аномии.

Казалось бы, процессы демократизации должны были поднять политический статус граждан, повысить возможности людей воздействовать на органы власти. Но результаты социологических исследований показали обратное. В общественном мнении преобладала весьма неожиданная, на первый взгляд, точка зрения. На вопрос: «Как изменились с начала общественных преобразований Ваши возможности воздействовать на органы власти?» — ответ «увеличились» выбрали примерно 5 % населения, зато «уменьшились» — более 55 %. Даже среди молодежи первый вариант ответа выбрали менее 10 % респондентов. Основным регулятором общественной жизни большинство людей считали тогда не решения и действия органов власти, а так называемые неформальные правила игры (деньги, связи, использование власти в личных целях и т. п.).

Важная слагаемая авторитета власти в глазах людей, доверия к ней — ее сила, способность позитивно влиять на происходящие в обществе процессы. Но по приведенным выше причинам низкий уровень доверия населения имели практически все старые, традиционные властные структуры. Рейтинг доверия населения к политическим партиям, как свидетельствовали многочисленные социологические опросы, находился в пределах 5–7 %. Иначе говоря, партии не смогли стать выразителями интересов широких слоев населения, которое в большинстве своем считало, что инициаторы их создания главным образом преследовали свои собственные цели. Исключение тогда составил президент Беларуси, в котором большинство населения видело единственный источник реальной государственной власти и гаранта улучшения социально-экономической ситуации в стране.

Большое значение в деле формирования у людей позитивного отношения к органам власти имеет опыт непосредственного общения с ними и порой не только собственно решение волнующей проблемы, но

и то, как их встретили, как к ним отнеслись, дали ли исчерпывающую информацию по интересующему вопросу, смогли ли доходчиво объяснить, какие трудности возникают с его решением и т. п. Из различных властных структур чаще всего люди обращаются в исполнительные органы власти на местах. И во многом на опыте личных контактов с ними у граждан вырабатывается оценка деятельности государственной власти в целом.

Восстановление доверия требует большей определенности и последовательности государственной политики, четкого соблюдения конституционных и правовых норм, защиты прав человека, преодоления атмосферы скрытности и установления большей прозрачности процесса принятия решений органами государственной власти, более широкого привлечения общественности к процессу их выработки, усиления плюрализма и децентрализации в различных сферах жизни, повышения компетентности и ответственности государственных служащих разного ранга. В этой связи особое значение имеют процессы деbüroкратизации.

В целом представленный материал раскрывает уникальную роль, которую играют в массовом поведении такие весьма разнообразные регуляторы, названные нами вслед за К. Левиным динамическими, как характер притязаний, ожидание вероятности успеха или неудачи, надежда, вера, доверие. Каждый из этих феноменов при определенном стечении обстоятельств может оказать решающее воздействие на поведение людей. Не менее очевидна их взаимосвязь и взаимозависимость. Под их влиянием массовые действия принимают порой самые причудливые, казалось бы, невероятные с точки зрения разумной логики человеческого поведения формы. В качестве достаточно показательного примера можно привести неправдоподобные, на первый взгляд, метаморфозы с массовым сознанием и поведением, приведшие к господству тоталитарных режимов и продолжившиеся в условиях тоталитаризма. Противоречивая динамика ожиданий, оптимистических и пессимистических настроений, резкие колебания веры, синдром недоверия — это лишь некоторые свидетельства действия динамических регуляторов массового поведения.

2.3. ИСТОЧНИКИ СОЦИАЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ И ОРИЕНТАЦИЯ НА СПРАВЕДЛИВОСТЬ В МАССОВОМ ПОВЕДЕНИИ

Аристотель в «Политике», объясняя источники возмущений и государственных переворотов, учил, что для того, чтобы разобраться в них, «во-первых, нужно знать настроение людей, поднимающих мятеж; во-вторых, ради чего; в-третьих, с чего, собственно, начинаются политические смуты

и междоусобные распри»¹. Углубляясь в их мотивационно-эмоциональную основу («причины и поводы движения души»), Аристотель выделял стремление к прибыли и почету, наглость, страх, превосходство, презрение, чрезмерное возвышение, а также происки, пренебрежительное отношение, мелкие унижения, несходство характеров. Тот же страх, например, «служит причиной распрей в том отношении, что, с одной стороны, люди, нанешие обиду, боятся понести кару, а с другой — те, кому грозит опасность стать жертвой обиды, желают предупредить возможность обиды еще до ее нанесения»². Схожие пояснения мы встречаем у греческого философа и по поводу других причин недовольства властью и стремления сменить властвующие структуры, изменить существующий государственный строй.

Позже источники преобразующей активности масс стали рассматриваться с двух основных позиций. П. Сорокин считал непосредственной предпосылкой любой революции увеличение числа подавленных базовых инстинктов большинства населения, а также невозможность даже минимального их удовлетворения. В числе этих инстинктов он называл голод и пищеварительный инстинкт, импульс собственности, инстинкт самосохранения и половой инстинкт, импульс свободы, группу инстинктов самовыражения унаследованных способностей и др. Такая интерпретация причин роста недовольства получила название *теории абсолютной депривации*.

Другой подход к объяснению того, почему у людей возникает стремление изменить существующий порядок, представлен *теорией относительной депривации*, в соответствии с которой возникновение чувства недовольства и лишения связывается с рассогласованием претензий людей с тем, что они получают на самом деле. Схожие идеи еще раньше были высказаны К. Марксом, выделившим абсолютное и относительное обнищание масс.

Образно выражаясь, человека на бунт толкает не нищета сама по себе, а та нищета, которую он осознает как несправедливую. Часто возникновение недовольства вызвано чрезмерной задержкой реализации потенциальных мотивов. Эти мотивы начинают настойчиво требовать актуализации, когда в близкой человеку социальной среде становятся реальностью новые жизненные стандарты или он знакомится с ними под воздействием так называемого демонстрационного эффекта. Данный социальный феномен получил название «революция пробудившихся надежд». При прямо противоположной ситуации актуализированные

¹ Аристотель. Политика // Соч. : в 4 т. М., 1983. Т. 4. С. 529.

² Там же. С. 530.

мотивы остаются прежними, но происходит осязаемое падение уровня жизни. Люди теряют то, что еще совсем недавно было для них доступно. Дело может закончиться «революцией отобранных выгод», отличающейся особым озлоблением масс. В некоторых случаях пробуждение надежд сопровождается их временным осуществлением. Но вскоре обстановка резко меняется. Только что актуализированные мотивы остаются без реализации. Крах надежд и массовое разочарование может вылиться в акции протеста, известные под названием «революция крушения прогресса»¹.

Степень удовлетворенности или неудовлетворенности человека своей жизнью в значительной мере также зависит от процедуры социального сравнения, т. е. сопоставления своего положения с положением других людей. Аристотель писал в этой связи, что «стремление получить прибыль и почет ведет к взаимному раздражению людей не потому, что они желают приобрести их... для самих себя, но потому, что они видят, как другие — одни справедливо, другие несправедливо — в большей степени пользуются этими благами»². Точкой отсчета при сравнении являются не только успехи других, но и свои собственные. Когда повышается их благосостояние, социальный статус или профессиональный уровень, люди резко поднимают планку стандартов, по которым оценивают свои новые достижения, нередко забывая о том, где они были в начале восхождения, нередко еще совсем недавно. Это сравнение, нацеленное вверх, может привести к чувству относительной депривации, которая приходит на смену абсолютной депривации (чувство лишения сменяется чувством обойденности).

Иные последствия бывают у сравнения, направленного вниз. Осознание того, что другие находятся в более тяжелом положении или воспроизведение в памяти своей стартовой позиции способствует восстановлению хотя бы частичной удовлетворенности жизнью. Как минимум снижает уровень неудовлетворенности оценка своего положения в пределах нормы «живу как большинство: не лучше, но и не хуже». Так оценивали в начале 1990-х гг. во времена резких социальных перемен свою жизненную ситуацию примерно три четверти представителей белорусского общества. Схожая картина наблюдалась и в других постсоветских странах. В значительной мере из-за сдерживающего влияния именно этого феномена не сбылись многочисленные предсказания насчет того, что резкое падение уровня жизни во время социальных перемен с неизбежностью приведет к открытому протесту широких масс населения, даже социальному взрыву.

¹ Штомпка П. Социология социальных изменений. М., 1996.

² Аристотель. Политика. Т. 4. С. 530.

В этой связи следует также указать на так называемый *феномен уровня адаптации*, позволяющий объяснить, почему растущие запросы людей приводят их к фрустрации. Этот феномен предполагает, что ощущение успеха и неудачи, удовлетворенности и неудовлетворенности связано с предшествующими достижениями человека. Если раньше его достижения были выше их нынешнего уровня, он испытывает неудовлетворенность и фрустрацию. Если сейчас они превосходят прежние результаты, его охватывает ощущение успеха и удовлетворенности. Но если человек будет продолжать продвигаться вперед, то скоро адаптируется к успеху. То, что раньше давало ощущение благополучия, теперь отмечается как нейтральное событие, а то, что прежде воспринималось в качестве нейтрального, переживается как депривация. Это помогает понять, отмечают американские исследователи, почему, несмотря на наблюдаемый в последние десятилетия стремительный рост реальных доходов, средний житель США не стал счастливее¹.

В более широкой перспективе действие данного психологического феномена позволяет объяснить достаточно странный, на первый взгляд, факт, что недовольство преобладает в человеческой жизни над довольством. А также то, что именно оно играет и при любом уровне благосостояния будет играть определяющую роль в динамике социальной жизни. Достаточно привести в качестве примера функционирование современных западных демократий, где чередование правительств находится в прямой связи как раз с колебаниями недовольства масс и периодической сменой объекта, на который оно изливается.

Тем не менее существует возможность в определенных пределах влиять на социальное самочувствие широких слоев, используя для этого достаточно простую методику манипулятивного воздействия. Суть ее кратко можно выразить следующим образом. Направляйте внимание людей «вверх» или «вниз» относительно их нынешней жизненной позиции, напоминайте или, наоборот, не напоминайте об условиях их прежней жизни, сравнивайте их положение с обстоятельствами жизни маргиналов, не давайте забывать, что бывает и хуже, и в итоге, поступая так, вы сможете повлиять на степень удовлетворенности населения своей жизнью и вызвать стремление что-либо изменить в ней.

Интересное объяснение мотивов преобразующей активности масс содержит *концепция инновационной личности* Э. Хаген. Инновационная личность противостоит авторитарной, которая типична для традиционного общества. Отличительными чертами авторитарной личности является ориентация на согласие с господствующими социальными образцами

¹ *Майерс Дж.* Социальная психология. С. 494–495.

жизни, которые диктуются традицией, земными и божественными авторитетами. Формирование инновационной личности, отличающейся высокой активностью, ориентированной на перемены, произошло тогда, когда господство предписанных статусов сменилось приоритетом достигнутых статусов. Существует четыре типичных случая расстыковки имеющегося статуса и того, на который человек предъявляет претензии:

1) целая группа теряет свой статус и, следовательно, это происходит с каждым ее членом. Ремесленники заменяются фабричными рабочими, старая земельная аристократия — новыми капиталистами. В итоге возникает разрыв между прошлым и новым, более низким статусом;

2) по мнению членов группы, ее достижения недооцениваются и к ней относятся не так, как она того заслуживает. Этой позиции может придерживаться определенный слой, этническая группа, корпорация, фирма и др. Налицо разрыв между предполагаемым статусом и тем, который человек в действительности имеет;

3) существует несоответствие, нестыковка между различными измерениями статуса. Образовательный статус профессора в нашей стране никак несоизмерим с его доходами;

4) группа еще не заняла более высокий статус, на который рассчитывает (например, этнические меньшинства, иммигранты и т. п.). Появляется разрыв между желаемым статусом и тем, который она занимает на самом деле.

Кроме абсолютной и относительной депривации, потери прежнего социального статуса и претензий на более высокий, существует еще одно условие, необходимое для продуцирования преобразовательной активности широких масс. Это *кризис «верхов»*, т. е. слабое сопротивление проявлениям широкого недовольства со стороны властей и властвующей элиты, потеря последней уверенности в себе, способности оказывать устрашающее воздействие на массы. «Атмосфера предреволюционных эпох, — писал П. Сорокин, — всегда поражает наблюдателя бессилием властей и вырождением правящих привилегированных классов. Они подчас не способны выполнять элементарные функции власти, не говоря уж о силовом сопротивлении революции. Не способны они и на разделение и ослабление оппозиции, сокращение репрессий или организацию “выхода” репрессированных импульсов в неревolutionное русло. Практически все дореволюционные правительства несут в себе характерные черты анемии, бессилия, нерешительности, некомпетентности, растерянности, легкомысленной неосмотрительности, а с другой стороны — распушенности, коррупции, безнравственной изощренности и т. д.»¹. Пример всех

¹ Сорокин П. Человек. Цивилизация. Общество. М., 1992. С. 288.

революций подтверждает «нашу догадку относительно второй причины революций – вырождение элиты общества. История “терпит” хищнические, жестокие, циничные правительства, но до поры до времени, пока они сильны, покуда они хотят и знают, как управлять государством»¹.

Итак, вполне очевидно, что существует ряд конкретных причин, которые стоят за тем или иным случаем открытого проявления массового недовольства, пробуждают действия людей по изменению сложившегося социального порядка. Если более ранние объяснения источников преобразующей активности масс давались с позиции абсолютной депривации, то применительно к современным условиям упор обычно делается на различные варианты относительной депривации. Относительная депривация основывается на сопоставлении своих жизненных успехов с положением других или с прежними собственными достижениями, на степени реализации порожденных ими притязаний. Особое значение имеет потеря прежнего социального статуса или несоответствие имеющегося статуса тому, на который, как считает человек, он имеет все основания претендовать. Там, где существующий порядок препятствует ему в этом, у него возникает стремление к его изменению. Вероятность проявления намерений к переменам тем более велика, чем сильнее деградирует и теряет способность к управлению государством властвующая элита, пробуждая в массах новые потоки недовольства, а параллельно ослабляя их страх перед властью и толкая на открытые выступления против нее.

Важнейшей причиной, обуславливающей массовые действия людей на протяжении всей истории, были их представления о справедливости происходящего и – особенно – той ситуации, в которой они оказались сами. Автор исследования, посвященного народным движениям XVIII–XIX вв., Дж. Рюде отмечает, что «разумеется, в разных ситуациях массы вели себя по-разному, но общими чертами их поведения всегда оставались “прямое действие” и стремление так или иначе восстановить “элементарную естественную справедливость”»².

Крестьяне, продолжает он, верили, что по справедливости они имеют право владеть землей, городская беднота верила в свое право покупать хлеб по «справедливой цене», определяющейся опытом и обычаями, а рабочие – в свое право на «справедливую» заработную плату, не зависящую от произвола предпринимателей. Основные формы «прямого действия» выражали попытки восстановить «естественную справедливость» там, где, по мнению масс, она нарушалась. Забастовщики чаще всего разрушали машины и дома предпринимателей. Участники голодных бунтов совер-

¹ Сорокин П. Человек. Цивилизация. Общество. М., 1992. С. 290–291.

² Рюде Дж. Народные низы в истории, 1730–1848. М., 1984. С. 224.

шали налеты на рынки, хлебные лавки и устанавливали «снизу» контроль над ценами. Бунтовщики в сельской местности сносили изгороди, ломали молотилки, разрушали работные дома и т. п.

Со временем стали другими формы выражения протеста, но живучесть стремления к справедливости при оценке своего положения и ее восстановлению там, где она, по мнению людей, нарушена, сохранилась. И действия властей в значительной мере оцениваются по этому критерию. Главным объектом оценивания является, как уже отмечалось, собственная жизненная ситуация. Оценивание происходит посредством сопоставления своих усилий и усилий других с взаимно полученными результатами. Но адекватность оценки — это скорее исключение, чем правило.

Любое общество, которое стремится избежать сбоев в своем функционировании и развитии, не допустить излишних катаклизмов, должно выработать и реализовать в повседневной жизненной практике принимаемую как минимум большей частью населения *концепцию социальной справедливости*. Основная трудность на пути достижения согласия по поводу ее содержания состоит в том, что каждый, зная о своем положении в обществе, собственных способностях, достоинствах и недостатках, отдает предпочтение тем принципам справедливости, которые смогут создать для него наиболее благоприятные условия доступа к социальным благам. Так, низы общества, в противовес принципу «равенства возможностей», выдвинули идею «равенства результатов», а новая интеллектуальная элита — принцип меритократии, т. е. власти и привилегий группы, вносящей наибольший вклад в благосостояние общества.

В обстановке столь противоречивых интересов и взглядов каждое общество нуждается в своей концепции справедливости. Ее наличие означает, что люди «понимают необходимость достаточного набора принципов социального сотрудничества, определяющего основные правила и обязанности, а также надлежащего распределения благ и тягот общественной жизни»¹. «При отсутствии определенной меры соглашения в том, что есть справедливое и несправедливое, гораздо сложнее людям результативно координировать свои планы для достижения устойчивого и взаимовыгодного сотрудничества. И поскольку концепция справедливости определяет права и обязанности, а также распределительные отношения в обществе, то ее действенными способами можно решить проблемы продуктивности, координации и устойчивости общества. Из всего этого следует широкий контекст справедливости: предпочтительнее та теория, результаты которой более желательны людям»².

¹ Роулс Дж. Теория справедливости // Этическая мысль. М., 1990. С. 232; см. также: Роулс Дж. Теория справедливости. Новосибирск, 1995.

² Там же. С. 233.

Сравнительные социокультурные исследования «модели современного человека», проведенные в 1970-е гг. под эгидой Гарвардского проекта по социальным и культурным аспектам развития, позволили выявить в числе других и такую черту современной личности, как *чувство справедливости распределения*. Это чувство представляет собой «веру в то, что вознаграждение не зависит от случая, а по возможности соответствует мастерству и вкладу». В более обобщенном виде эта вера ведет к представлению о том, что мир справедлив и поэтому люди имеют то, что имеют. Такое восприятие мира приводит, в частности, к широкому распространению убеждений, что жертвы насилия вели себя провоцирующе, что больные несут ответственность за свои болезни, а бедняки — за свою бедность.

Но, судя по всему, подобные взгляды формируются у тех людей, кто преуспевает и удовлетворен своим жизненным положением. Там, где таких немного, преобладают противоположные мнения. Прямое подтверждение этого тезиса — оценки большими группами людей справедливости процессов, происходивших в начале 90-х гг. прошлого века в постсоветских обществах. Тогда в ходе социологических опросов только каждый десятый респондент считал, что под их влиянием общество становится более справедливым. Так, как правило, отвечали те, кто сам стал жить лучше, нечто приобрел от перемен. Представления о том, что справедливости в общественной жизни становится меньше, тогда придерживалось почти две трети населения.

Основания у доминирования такого общественного мнения были различными. Но преобладали, как показывал анализ, две главные причины. Это, во-первых, материальные и другие потери, которые люди понесли, по всеобщей оценке, несправедливо и абсолютно непонятно ради чего. Во-вторых, чрезмерно быстрое выдвижение небольшой группы лиц, произошедшее, по мнению большинства людей, незаслуженно, по осуждаемым ими критериям. Об этом говорили результаты социологических исследований. Согласно им люди, независимо от пола, возраста, социального положения, видели тогда два основных пути к успеху и социальному выдвижению, которые принесли перемены. Это криминально-мафиозная деятельность и пребывание у власти. Часто эти два способа выдвижения в глазах общественного мнения совмещались.

Результаты исследований, проведенных Институтом социологии НАН Беларуси в 1997 г. и репрезентативных для страны, дали основания говорить о тех параметрах распределительных отношений, которые воспринимались в белорусском обществе как справедливые. Прежде всего это касалось допустимой людьми разницы в доходах. На вопрос, какое различие доходов люди считают оправданным, ответы тогда были получе-

ны следующие: в 2–3 раза – 31,7 %; 3–5 раз – 30,4 %; 5–10 раз – 17,5 %; 10–20 раз – 5,3 %; более чем в 20 раз – 4,7 %.

В итоге оказалось, что усредненный показатель допускаемых общественным мнением различий в доходах равен примерно 5-кратному превышению максимума над минимумом. В свою очередь, в ходе дальнейшего социально-экономического развития страны децильный коэффициент (соотношение доходов 10 % наиболее богатых семей к доходам 10 % наиболее бедных) находился в пределах от 3,6 до 4,1 (табл. 2.4). В этом соответствии, на наш взгляд, находится один из важнейших факторов стабильности современного белорусского общества.

Таблица 2.4

**Динамика распределения общего чистого дохода
(располагаемых ресурсов) домохозяйств в Беларуси, (в %)**

Показатели	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
I квинтильная группа	9,6	9,3	9,1	9,3	9,8	9,9	9,6
II квинтильная группа	13,9	13,7	13,5	13,7	14,1	14,1	14,3
III квинтильная группа	17,6	17,5	17,3	17,4	17,8	17,7	17,7
IV квинтильная группа	22,5	22,5	22,5	22,3	22,5	22,3	22,4
V квинтильная группа	36,4	37,0	37,6	37,3	35,8	36,0	36,0
Децильный коэффициент	3,8	4,0	4,1	4,0	3,6	3,6	3,7

Особый интерес вызывал и вопрос о том, на какое же общество ориентировался прежде советский человек: «общество равных возможностей» или «общество равных результатов»? По данным, полученным, например, в октябре 1995 г. в Российской Федерации, на «общество равных результатов» было настроено 21,2 %, а «общество равных возможностей» выбирало 72,3 %¹. Но этих равных возможностей в сложившейся социальной обстановке большинство как раз тогда не видело. На вопрос «В какой мере Вы согласны, что в нашей стране люди имеют равные шансы на успех?» были получены следующие ответы: совершенно согласен – 6,4 %; скорее согласен – 15,5 %; ни согласен, ни не согласен – 13,5 %; скорее не согласен – 31,8 %; не согласен – 28,6 %².

Результаты другого исследования ВЦИОМ показали, что две трети населения связывало в 1996 г. бедность именно с неравными возмож-

¹ Трансформационные процессы в России и Восточной Европе и их отражение в массовом сознании. М., 1996. С. 51.

² Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. М., 1997. № 2. С. 79.

ностями, имеющимися у людей для повышения своего материального достатка¹.

Итак, поведение широких масс в значительной мере определяется их представлениями о социальной справедливости, а ее, на их взгляд, нарушения воспринимаются более чем болезненно и влекут за собой ответную негативную реакцию. Не всегда эта реакция приобретает форму прямых действий по восстановлению справедливости, но ее перво-степенное влияние на оценку происходящих событий, и в особенности на политику властных структур, не вызывает сомнений. Установление социальной гармонии невозможно без принятия достаточным количеством населения общих принципов справедливости. Однако достижение согласия по этому вопросу усложнено из-за того, что представления людей о справедливости находятся в непосредственной связи с их личным жизненным положением.

Наиболее очевидно это проявляется при оценке допустимого стандарта распределительных отношений. Концепции «равенства возможностей» и «равенства результатов» стали прямым выражением различия в подходах. Люди считают происходящие события более справедливыми при условии, что они способствуют их преуспеваю. Даже неудачи других они тогда воспринимают как объективную оценку их недостаточных усилий и способностей.

Имеющиеся эмпирические данные позволяют сделать определенные предположения по поводу характера распределительных отношений и общих постулатов справедливости, которые приемлемы для белорусского общества. Но для полноты картины необходимы дополнительные исследования. Особо следует подчеркнуть, что, принимая к реализации ту или иную концепцию справедливого общественного устройства, нужно учитывать не только ориентацию большинства, которое обычно социально более пассивно. Не менее важно не проигнорировать взгляды социально более активного и инициативного меньшинства.

2.4. СОЦИАЛЬНЫЕ НОВАЦИИ И МАССОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Похоже, стало весьма распространенным стереотипом понимать под отклоняющимся (девиантным) поведением антиобщественные действия. Но девиантное поведение – это одновременно и источник нововведений, социальных изменений. Объясняя процесс становления новых жизненных форм посредством девиации, Р. Мертон выделил *нонконформистское*

¹ Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. М., 1997. № 2. С. 49.

поведение (принципиальное отклонение) и *аберрантное* поведение (целесообразное отклонение). Различие между ними он проводил по трем важным параметрам.

Во-первых, *нонконформисты* открыто объявляют о своем несогласии с официальными нормами поведения. *Аберранты* стремятся избежать известности и публичного осуждения. Во-вторых, *нонконформисты* отрицают законность отвергаемых ими социальных норм. *Аберранты* признают законность нарушаемых норм, но считают такое нарушение приемлемым для себя. В-третьих, *нонконформисты* предлагают взамен существующих норм другие. *Аберранты*, прежде всего, стремятся избежать наказания.

В случае с *аберрантами* становление новых форм поведения начинается с отдельных нарушений тех норм, которые признаются чересчур строгими, хотя в целом вполне законными. Отклонения, которые оказываются достаточно эффективными, могут получить широкое распространение. Удачные *аберранты* становятся образцом для подражания. Условия институционализации отклонений включают, по мнению Мертона, четыре момента. Первое – они должны иметь относительно регулярный характер. Второе – приниматься большинством. Третье – существовать в виде хорошо отработанной «социальной механики». Четвертое – редко наказываться, а если и подвергаться санкциям, то обычно в символической форме, якобы подтверждающей священность установленных норм.

Выделяют три варианта институционализации *аберрантного* отклонения. Первый – «нормативная эрозия». Лучше всего он иллюстрируется медленной либерализацией сексуальных нравов и постепенным ослаблением легальных стандартов по отношению к порнографии. Второй вариант – «сопротивление нормам». Имеет место в случаях, когда новые нормы вводятся указом «сверху» и отличаются от традиционных образцов поведения. Иначе говоря, когда проводятся реформы, направленные против общепринятых обычаев, стереотипов, предрассудков или моральных обязательств. Наглядным примером «сопротивления нормам», навязываемым «сверху», явилось отношение крестьян к коллективизации в бывших социалистических странах. Третий вариант – «замещение норм». Суть его состоит в том, что старые нормы остаются в силе, но широко распространившиеся отклонения как бы приобретают законность благодаря масштабам и длительной традиции их применения. В конечном счете формы поведения, избираемые большинством населения, санкционируются властями. То, что раньше считалось отклонениями, воспринимается как норма, а то, что прежде было институционализировано, начинает восприниматься в качестве девиации, необычного поведения.

Итак, вполне очевидны два различных способа институционализации социальных новаций. При *аберрантном* варианте новации уже достаточно

хорошо знакомы, привычны людям и их легитимизация означает скорее формальное узаконивание того, что и прежде было весьма близко к общепризнанной реальности. Совершенно по-иному выглядит ситуация, в которой новое — это на самом деле новое и непривычное для людей. Новизна и порождаемая ею неопределенность — антиподы привычных форм жизни. Инерционная сила привычки колоссальна, и во многом благодаря ей стала возможна сама социальная организация. Исследуя процесс институционализации, т. е. формирования социальных институтов и усвоения людьми своих социальных ролей, авторы известной монографии «Социальное конструирование реальности» П. Бергер и Т. Лукман отмечают, что любой институционализации предшествует *габитуализация*, т. е. опривычивание человеческой деятельности. Живучесть и сила привычки коренятся в том, что часто повторяемое действие воспроизводится с экономией усилий и освобождает человека от бремени принятия решений в ситуации неопределенности, принося ему тем самым психологическое облегчение и освобождая энергию для инноваций¹. Правда, до инноваций дело может не доходить. Чаще так оно и бывает. Зато от психологического облегчения, которое влечет за собой привычная деятельность, отказаться весьма непросто. Неслучайно столь широкое распространение получило выражение «привычка — вторая натура».

Стремясь подчеркнуть особую предрасположенность человека к поведению, подлаженному под настоящее и даже под будущее, вписанное в настоящее, П. Бурдые вслед за М. Моссом и другими предпочел понятие «габитус» термину «привычка». Этим самым он пытается подчеркнуть, что привычное имеет навык, способность само себя формировать, определять, защищать. Габитус, согласно Бурдые, — это система мотивационных и когнитивных структур, являющихся продуктом условий существования и управляющих поведением и восприятием индивида в обыденных ситуациях. Хотя стратегии поведения, произведенные габитусом, позволяют справляться с непредвиденными и постоянно меняющимися ситуациями, полностью положиться на габитус в критических, опасных ситуациях невозможно².

Габитус «имеет тенденцию к постоянству и защищен от изменений отбором новой информации, отрицанием информации, способной поставить под сомнение уже накопленную информацию... но в особенности уклонением от такой информации». Имеет место парадокс: отбирается информация, необходимая для того, чтобы уклониться от информации.

¹ Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. М., 1995. С. 89–91.

² Бурдые П. Начала. М., 1994. С. 120.

Габитус обычно отдает предпочтение опыту, который, по-видимому, только усиливает его. Например, отмечает Бурдые, эмпирически подтвержден факт, что люди склонны говорить о политике с теми, кто придерживается аналогичных взглядов. Производя систематический выбор мест, событий и людей для знакомства, габитус защищает себя от кризисов и критических нападков, обеспечивая себе среду, к которой он уже приспособлен. Схемы восприятия и оценки, которые приводят к уклонениям, работают во многом несознательно и ненамеренно. Уклонение происходит автоматически под воздействием условий существования (например, пространственной сегрегации) или как стратегическое намерение (например, изоляция от «дурной компании» или «неподходящих книг»), которое исходит от взрослых¹. Механизмы защиты привычного, о которых говорит П. Бурдые, являются частным проявлением психологических механизмов, ставших объектом пристального внимания в *теории когнитивного диссонанса*.

Исходя из представления, что люди стремятся к согласованности своих знаний, связному, упорядоченному взгляду на мир, Л. Фестингер, его предшественники и последователи выявили и проанализировали основные способы устранения когнитивного диссонанса. Это активное избегание ситуаций и информации, которые способствуют возникновению, а тем более усилению диссонанса; поиск информации, подтверждающей правоту хорошо усвоенной, привычной точки зрения; уменьшение значимости диссонансной системы взглядов; изменение поведения и др. Попытки выяснения факторов, от которых зависит величина диссонанса, показали, что она определяется, прежде всего, значимостью данных когнитивных элементов, а не степенью их несоответствия между собой. Не требует доказательства тот факт, что нет для человека более важных знаний, чем его представления о себе, самооценка, самоуважение, его (используя ключевое понятие известной психологической теории) «Я-концепция». Пожалуй, не нуждается в специальных разъяснениях и другой общеизвестный феномен, что для большинства куда проще проигнорировать неприятную информацию о самом себе или уменьшить ее значение, чем изменить поведение и попытаться стать другим.

Чтобы лучше понять, почему одни люди с большей готовностью принимают новации и достаточно быстро адаптируются к ним, а у других это получается значительно хуже и нередко дело доходит до полного отвержения нововведений, нужно иметь в виду следующее. В более благоприятной ситуации оказываются представители тех сообществ, где характер жизненной практики предполагает определенную разноразнообразие путей

¹ Бурдые П. Структуры, habitus, практики // Современная социальная теория: Бурдые, Гиденс, Хабермас. Новосибирск, 1995. С. 26–27.

достижения социально заданных целей, оставляет место проявлению личной инициативы. Для обозначения своеобразия форм поведения, которые, тем не менее, не выходят за рамки институционально предписываемых или допускаемых, Ф. Клакхон и Р. Мертон ввели в социологическую лексику термин «вариативное поведение» как отличное от девиантных отклонений. Само собой разумеется, что в худшее положение люди попадают там, где их линия жизни обозначена вполне определенно и какая-либо мало-мальски существенная вариативность поведения не допускается.

Изначальные благоприятные условия для утверждения новых форм жизни создают недовольство старыми. Люди готовы принять и поддержать новое, не очень вникая в его содержание. Оно их привлекает в качестве альтернативы надоевшему старому. Да и возможности разобраться в предлагаемых нововведениях у них нет. Реальное отношение к социальным новациям формируется тогда, когда люди сталкиваются с ними на своем жизненном опыте. Последствия могут быть самыми различными: от горячей поддержки до горького разочарования, которое в одном случае оборачивается жесточайшей депрессией и отходом от любых проявлений социальной активности, а в другом – тягой к прошлому и даже бурной деятельностью по его восстановлению.

Чтобы не растерять большую часть первоначальных, пока еще потенциальных сторонников нововведений, приступая к их внедрению, нужно учитывать следующие принципиальные моменты.

Во-первых, люди существенно различаются по способности включаться в перемены. Эта способность зависит как от индивидуальных особенностей человека, так и от его возраста, социальной и региональной принадлежности и др. Обычно консервативнее представители старших возрастных групп, жители провинциальных регионов и сельской местности, те, кто занимает более низкие этажи социальной пирамиды. Поэтому для разных групп населения необходимо подбирать свой темп включения в преобразования, различные, наиболее приемлемые варианты новых форм деятельности. Какие именно – подсказывает мнение самих людей. Учтя его, можно сделать новое доступным для большинства и крепко привязать к нему общественность. Примем во внимание совет А. Токвиля: предоставьте человеку «полную свободу трудиться согласно своему умению делать карьеру... и он сотворит чудо»¹.

Во-вторых, положительные результаты нововведений должны почувствовать не единицы, а большинство, возможно, какая-то критическая масса населения. Особенно из числа наиболее активных. Крайне неравномерное распределение потерь и приобретений, резко обострив

¹ Токвиль А. Демократия в Америке. М., 1992 . С. 146.

чувство несправедливости происходящего, вызовет негативное отношение к новому.

В-третьих, новации могут касаться как мотивов, так и способов их достижения, а внедряются те и другие по-разному. Способствовать обновлению мотивационной сферы можно, культивируя определенное мировоззрение и пропагандируя особую ценность отдельных мотивов (в одном случае — обогащения, в другом — скромного, аскетического образа жизни, например), создавая благоприятные условия для достижения некоторых из них и препятствуя реализации других, делая ее порой вообще невозможной, определяя особенности социального положения индивидов и т. п. Чтобы осуществить нововведения в деятельности сферы, нужно создать соответствующую законодательную базу и самую разнообразную социальную инфраструктуру, терпеливо, посредством показательных примеров и собственного опыта обучать людей новым способам действия, доказывать их преимущества, поддерживать новые формы на всех уровнях власти. При этом помнить, что неудовлетворенность мотивами, предлагаемыми обществом индивидам, — явление достаточно редкое, в то время как нереализованность этих же самых мотивов — весьма распространенное.

В-четвертых, каким бы отсталым и деформированным ни было общество, в нем всегда имеется набор социальных ролей, который позволяет людям, выполняющим их, быть вполне довольными своим положением. Они более чем заинтересованы в сохранении существующих порядков и не допустят новшеств, которые ставят эти порядки под сомнение, будут всячески блокировать их, а любые ошибки реформаторов использовать в своих целях. Особенно уязвимы позиции новаторов, например, после первоначального провала их идей (из-за патологической боязни попыток последующих нововведений). Во избежание излишнего противостояния важно сразу же заинтересовать негативно настроенных людей в новациях, привлечь к ним, дать воспользоваться преимуществом их благоприятной стартовой позиции, иными словами, «откупиться».

В-пятых, существует ряд манипулятивных приемов, которые можно использовать как для ускорения внедрения социальных новаций, так и с целью противодействия им. Приведем по два примера для каждого случая. В первом случае это так называемые приемы «отстоя» и «попробованного шоколада». Сущность приема «отстоя» состоит в следующем. Предлагают, даже начинают какое-то новое, непривычное дело. Резко возбудив к нему внимание, окончательное внедрение откладывают. О предложенной идее на время как бы забывают. Но вскоре общественное мнение может свыкнуться с ней, и она всплывет сама собой. Часто как палочка-выручалочка. Особенно в тупиковой ситуации. Не так ли вне-

дрялась в сознание советских людей идея частной собственности, которая прежде на протяжении более семидесяти лет подвергалась проклятиям?! Или прием «попробованного шоколада». Заключается он в следующем. Можно дать людям что-то «попробовать», например ввести свободу слова. Потом они могут быть лишены ее. Но многие будут помнить о ней как о светлом мгновении в жизни и при подходящем случае поддержат ее восстановление. Часто достаточно простого напоминания о возможности возврата к прежним, например советским, временам, чтобы большинство выступило в защиту новых условий жизни, пусть те еще и далеки от желаемых. А вот пример более прозаичный. После того как простой обыватель ощутил «вкус» импортных сигарет, бытовой электротехники, автомобилей и прочих заграничных вещей, сложно будет убедить его в преимуществе потребительских свойств отечественной продукции.

Теперь альтернативные приемы. Один из них состоит в том, что новую идею дискредитируют, доводя ее, якобы во имя защиты, до абсурда. Конечно, не всегда это делается осознанно. Как в случае с тотальной вырубкой виноградников во имя борьбы против пьянства и алкоголизма. И еще один способ подвергнуть новое сомнению – это задать автору новаторского предложения или поставить риторически вопрос: а о последствиях вы подумали?! Всякая апелляция к будущему тревожит своей непредсказуемостью¹.

В-шестых, для реализации социальных новаций важно задействовать потенциал конформизма. Звучит неожиданно. Ведь о конформизме обычно говорят как о некритическом принятии существующих порядков и следовании господствующим мнениям и стереотипам. В противоречие с признаками хорошего научного вкуса вступает признание того, что конформизм (от лат. подобный, сходный, схожий), т. е. стремление быть похожим на большинство, действовать сообразно общепринятым нормам, является мощнейшим фактором социализации личности и установления социального порядка. Введение в действие механизма конформизма, как это, на первый взгляд, ни парадоксально, является первейшим условием массового распространения нововведений. Запуск этого механизма производится посредством повсеместного внедрения утверждений типа: «так поступает все большее число людей», «большинство уже сделало это», «кто не успел, тот опоздал» и т. п.

В-седьмых, опыт истории дает большое число примеров того, как попытка радикальной ломки старых порядков и обычаев завершалась крахом самих начинаний и их инициаторов. А. Грамши предупреждал тех,

¹ Эти приемы упоминаются в книге П. С. Таранова «Приемы влияния на людей» (Симферополь, 1995).

кто собирался вступить на путь революционных изменений общественной жизни, о том, что массовое движение состоит не из одних теоретиков, а из массы «простых людей» и чтобы создать такое движение, надо считаться с традиционными идеями и чувствами. Тотальное отрицание прошлого, подчеркивал он, можно себе позволить, лишь оставаясь маленькой сектантской группкой¹.

В чем сила и живучесть традиции? Прежде всего в том, что она удовлетворяет универсальную потребность человека укорениться в прошлом, чтобы «обеспечить себе ориентацию в мире и усилить чувство безопасности»². Это чувство дают человеку привычные, проверенные временем представления о мире и основах социального порядка, законности и легитимности власти, нормах морали. Таково же значение обычных форм поведения, возникших в длительном повседневном опыте жизни. Может быть, и не самых эффективных на данный момент времени, но достаточно надежных и, главное, привычных. Ассоциирующиеся с традициями воспоминания о лучших временах помогают пережить периоды социальных потрясений и личных невзгод, дают надежду на лучшее будущее. Обращение к историческому прошлому семьи, группы, нации, государства усиливает чувство групповой идентификации и объединяет людей.

В-восьмых, не будем забывать о нововведенческом потенциале моды. Мода — это предпочтение групповым или массовым сознанием в определенный период времени каких-либо особых форм жизнедеятельности. Признаки этих форм могут быть самыми различными: манера одеваться, своеобразие прически, формы жилищ и их интерьеров, способы общения и поведения людей, образ их мысли и т. д. Мода является в основном стихийным феноменом, но ею — особенно в последнее время — пытаются управлять. Чтобы разобраться, как это можно делать, следует выяснять своеобразие моды в качестве социально-психологического явления.

Отличительная особенность моды — ее двойственный характер: новизна и преходящесть. Как только мода становится повсеместно принятой, она устаревает и начинает умирать. Живучесть моды связана с тем, что она позволяет человеку удовлетворить его желание поднять свой статус. В одном случае он делает это, выделившись на фоне других, отделившись от них. В другом — приобщившись к тем, кто уже выделился, стал инициатором нового модного течения. Психологическими механизмами действия моды в первом случае является индивидуализация, выделение из общей массы, а во втором — идентификация с представителями более высокого статуса, подражание им. Соответственно общность людей, причастных к моде, составляет две группы. Это законодатели моды,

¹ *Грамини А.* Избранные произведения. М., 1959. Т. 3. С. 83–84.

² *Шацкий Е.* Утопия и традиция. М., 1990. С. 218.

стремящиеся сохранить отличие от других и внутреннюю солидарность, и подражатели — те, кто стремится «наверх», стараясь хоть в чем-то походить на высший класс. Но догонять моду — задача неблагодарная. Как только она усваивается за пределами породившего ее круга, последний создает новую моду.

Мода, по выражению Г. Зиммеля, — это идеальное поприще для людей зависимых, но претендующих на определенную неординарность. Ее влияние немецкий социолог связывал с тем, что она позволяет реализовать целый ряд весьма специфических потребностей человека. Во-первых, находясь на периферии личности, она служит маской для утонченных и неповторимых людей. Слепое следование общепринятым стандартам становится у них средством оставить при себе проявления своих чувств и вкусов. Во-вторых, слабые и застенчивые натуры, боящиеся самораскрытия, хватаются за нее как за вид коллективного поведения, в котором нет места стыду. В-третьих, касаясь лишь внешней стороны жизни, она предоставляет индивиду простой способ выразить солидарность со своим временем и обществом и тем самым воспользоваться свободой для внутренних, более важных целей. Женщины в целом более привержены моде, поскольку она предоставляет им средство добиться индивидуализации, которой препятствует их подчиненное положение в других сферах жизни, а также дает им возможность повысить свой статус самым простым и доступным для них способом — следуя моде.

Анализируя причины власти моды, Г. Зиммель связывал эту власть с тем, что, во-первых, мода способна передавать необычайно сильное чувство настоящего и обострять ощущение перемен и, во-вторых, во времена, когда великие, неизменные, безусловные истины теряют власть над миром, неизбежно возрастает значение преходящих элементов жизни. Мода — это в основном поприще среднего класса с его переменчивым и неутомимым ритмом жизни. Для капризов моды нет благодатной почвы как среди низших классов, в силу замедленных темпов их развития, так и среди высших, которые часто осознанно консервативны¹.

Из возрастных групп значительно больше других податлива к воздействию моды, конечно же, молодежь. Эта истина тем более бесспорна в ситуации, когда люди постарше не имеют возможности идти вслед за ее капризами хотя бы в силу того, что над ними тяжким бременем висит груз материальных и других жизненных забот. Пусть большинство молодых людей не в состоянии сразу и по достоинству оценить преимущества новых форм жизни и общественного устройства в их, скажем так, не-

¹ Левин Д. Некоторые ключевые проблемы в работах Зиммеля // Социологический журнал. 1994. № 2. С. 95–97.

сколько абстрактном виде. Но у этих форм имеется множество частных, на первый взгляд незначительных, проявлений, находящихся в сфере повседневной жизни каждого и затрагивающих человека даже помимо его собственной воли. Эти проявления слишком известны и многочисленны, чтобы их перечислять. Так включите их в круговорот моды – и они станут теми проводниками новых социальных идей и институтов, которые в максимально доступной форме убедят молодых людей в целесообразности перемен в обществе.

В-девярых, следует уметь использовать такое средство обновления общественной жизни, каким является *смех*, осмеяние устаревших явлений, структур, форм поведения, отсутствия гибкости, эластичности, приспособляемости. Известный исследователь А. Бергсон видел в осмеянии социальное назначение смеха. Причина комизма, по его словам, – это «косность машины там, где хотелось бы видеть подвижность, внимание, живую гибкость человека». Смех – вид общественного жеста, который «сообщает... гибкость всему тому, что может остаться от механической косности на поверхности социального тела. Смех... преследует (бессознательно и во многих частных случаях нарушая требования морали) полезную цель общественного совершенствования»¹.

Социально-обновленческую сущность смеха на примере карнавальной смеховой культуры Средневековья рассмотрел М. М. Бахтин. «Народно-площадное смеющееся лицо», по его выражению, «глядело в будущее и смеялось на похоронах прошлого и настоящего»². Отличительными чертами средневекового смеха были его всенародный характер (смеялись все и на «миру»); универсальность, т. е. направленность на все и на всех, включая самих смеющихся; не делалось исключения и для высшего, наоборот, оно было первым объектом смеха; этот смех был легализован и неразрывно связан со свободой. «Правда дурацкого колпака» была священна и неприкосновенна. Если Бергсон считал, что смех лишен эмоций, а равнодушие – его естественная среда, то Бахтин особо выделял его эмоциональные составляющие. Средневековый смех, по его характеристике, амбивалентен: он веселый, ликующий и одновременно насмешливый, высмеивающий. В то время как в средневековой серьезности резко доминировал элемент страха и утрашения, смех, напротив, предполагал преодоление страха. Эту победу над страхом именно в смехе особенно остро ощущал средневековый человек³.

¹ Бергсон А. Смех // Психология эмоций : тексты. М., 1984. С. 189, 191.

² Бахтин М. М. Творчество Франсуа Рабле и народная культура Средневековья и Ренессанса. М., 1965. С. 94.

³ Там же. С. 17, 101, 104.

Схожие идеи, исследуя функции смеха в Древней Руси, высказывает Д. С. Лихачев. Назначение смеха, по его мнению, состоит в том, чтобы обнажать, обнаруживать правду, освобождать реальность от покровов этикета, искусственного неравенства, всей сложной знаковой системы общества. Одновременно в поисках истины смех творит свой фантастический антимир, который несет в себе определенное мировоззрение, отношение к действительности. Лучший способ быть свободным в смехе — представить себя дураком. Дурист, по выражению Лихачева, — это обнажение ума от всех условностей, от всех форм и привычек. А древнерусский дурак — это часто человек очень умный, но делающий то, что не положено, нарушающий обычай, приличия, принятое поведение, обнажающий себя и мир от всех церемониальных форм¹.

А не началась ли горбачевская перестройка с выхода на широкую аудиторию целой армии талантливых сатириков и снятия негласного запрета на попадание в поле их творчества героев и событий, еще недавно овеянных одной славой и почестями, идеалов, считавшихся бессмертными, прежде неприкосновенных социальных институтов (партия, органы безопасности, армия и т. п.)?

Наконец, в-десятых, прислушаемся к советам признанного знатока в деле внедрения новшеств Г. Тарда и сделаем из них соответствующие выводы.

«Из тысячи оставшихся неизвестными изобретений или открытий... делается знаменитым всегда только одно, наиболее способное в настоящий момент укрепить и увеличить сумму народной веры и спокойствия, другими словами, лучше всех удовлетворяющее любопытство публики и полнее всех осуществляющее ее надежды или наиболее соответствующее ее мнениям и вкусам»².

«Нормальный прием, при помощи которого одна идея или одна форма деятельности заменяет собой другую, заключается не в том, чтобы искоренить эту последнюю из привычек тех, кто ее уже усвоил, а в том, чтобы не дать ей завладеть молодыми поколениями. Путем обобщения этого приема... социальное уничтожение того, что устарело, происходит без помех, без страданий»³.

«Новые потребности... вначале слабые и считающиеся роскошью до тех пор, пока они не укрепятся путем распространения в массах, стараются только скромно занять место рядом с прежними потребностями,

¹ Лихачев Д. С., Панченко А. М., Поньрко Н. В. Смех в Древней Руси. Л., 1984. С. 15, 16.

² Тард Г. Социальная логика. СПб., 1996. С. 154–155.

³ Там же. С. 239.

более глубокими и могущественными; никогда они не признаются, что стремятся вытеснить эти древние нравы, да если бы даже они признались в этом, то они представляют собою слишком ничтожную часть общественного желания, чтобы быть для этих нравов сколько-нибудь серьезной помехой... Но эти уважаемые обычаи и привычки восстают против нововведений. Позже и эти последние, усилясь, признают себя враждебными первым; отсюда вытекают бурные социальные перевороты»¹.

«Соппротивление, оказываемое нововведению обычаем, не всегда является безрезультативным, когда социальная логика требует уничтожения одряхлевшей старины, которой противоречит новшество. Тут часто происходит безобидный переход: форма вещи сохраняется, тогда как ее сущность исчезает»².

«Новое, вытеснив старое, не может, однако, заставить его исчезнуть за пределами известной территории, из некоторых социальных слоев, где оно запирается, как в неприступной... крепости... и об этом не должно жалеть»³.

Иногда «старая религия, старая политическая форма и т. д., стремясь избегнуть смерти, преклоняется перед новой и, втайне торжествуя, становится ее вассалом, а последняя удовлетворяется этим признанием своего преобладания... Такая развязка благоприятствует национальной жизнеспособности»⁴.

А теперь подведем итоги того, что было сказано — о путях внедрения социальных новшеств с учетом особенностей массового поведения и восприятия людьми нововведений. Прежде всего, следует принимать во внимание наличие двух различающихся направлений вхождения новшеств в социальную жизнь: посредством аберрантного и нонконформистского поведения. Первый способ проще, доступнее для широких масс, но он по своей природе стихийный, малоуправляемый. И нужно быть большим виртуозом социального управления, чтобы использовать его. Второй сложнее для большинства, но, следуя ему, можно провести достаточно целенаправленное и планомерное обновление социальной жизни.

Однако открывающиеся здесь возможности не реализуются автоматически. Нужны четкие, эффективные реформаторские действия. Начиная преобразования, нельзя не учитывать препятствий, стоящих на их пути. Это предпочтение, которое люди отдают привычным способам действия в силу связанного с ними психологического облегчения и чувства безопас-

¹ *Тард Г.* Социальная логика. СПб., 1996. С. 165.

² Там же. С. 240.

³ Там же.

⁴ Там же.

ности; существование разнообразных механизмов защиты привычного; страх перед неопределенностью и риском, который усиливается после первых неудач; существование социальных сил, заинтересованных в сохранении старых порядков и т. п. Не менее важно тактически грамотно построить политику обновления, включающую учет позиций различных групп населения и предоставление возможности перейти к новому разнообразными способами; по возможности равномерное распределение издержек и приобретений переходного процесса; использование всего арсенала приемов, способствующих продвижению вперед, в том числе обновленческого потенциала смеха, моды, даже конформизма и т. п.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем состоит главное своеобразие массового поведения?
2. Каковы источники мотивационных оснований массового поведения?
3. Какова роль динамических регуляторов массового поведения ?
4. Какова роль доверия в массовом поведении?
5. Как влияют на массовое поведение абсолютная и относительная депривация?
6. Какую роль в массовом поведении играет феномен уровня адаптации?
7. В чем состоит содержание массовых представлений о справедливости?
8. В чем состоят отличия неконформистского и аберрантного поведения?
9. Каковы важнейшие условия внедрения новшеств в повседневную жизнь людей?

Глава 3. МАССОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ

3.1. ОСОБЕННОСТИ МАССОВОГО ПОВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНОГО КРИЗИСА

Преобразование социальной жизни, переход к новым формам поведения может совершаться двумя основными способами. При первом утверждается принцип – разрешено все, что не запрещено законом. Второй состоит в том, что новые способы деятельности становятся предметом своевременного правового регулирования. Конечно, второй путь – социально наиболее приемлем. Но при резкой смене социально-экономической политики неизбежным становится использование и первого пути. Тем более что всегда имеются группы лиц, заинтересованных в этом. Весь вопрос в масштабах его распространения. Чем они значительнее, тем больше возникает простора, с одной стороны, для высвобождения практически ничем не сдерживаемой личной инициативы; с другой – для совершения противоправных, но обычно не наказуемых в данной ситуации действий. Вступить на этот путь способно лишь весьма незначительное меньшинство населения. Неспособность большинства улучшить таким способом свою жизнь, как правило, усугубляется потерей возможности удовлетворять уже привычные потребности. Гнетуще действует на людей атмосфера резкого контраста обстановки хаоса, правовой и моральной дезорганизации, с одной стороны, и ситуации социального зстоя, с другой стороны.

Характер массового поведения в условиях кризисного состояния общества, когда прежние способы жизни утратили свою эффективность, а новые для многих еще недоступны, достаточно адекватно отражен в понятии «аномия», введенном Э. Дюркгеймом. Важнейший отличительный признак аномии – расхождение между вновь предложенными людям мотивами и возможностью их реализации институционально установ-

ленным (законным) способом. Последствия этого двояки. С одной стороны, негативное или амбивалентное отношение к социальным нормам и закону, массовые действия вопреки или в обход их («закон как столб: переступить нельзя, но обойти можно»). С другой – осознание невозможности удовлетворения не только взрослых, но и привычных запросов, негативное отношение к переменам, разочарование и отвращение к жизни, приводящее, в частности, к росту числа аномических, как их называл Дюркгейм, самоубийств. Этот тип самоубийств он выделил отдельно, отличая его от эгоистического самоубийства, к которому люди склонны в состоянии апатии, при отсутствии привязанности к жизни, и альтруистического самоубийства, вызванного чрезмерной энергией человека и его страстным служением социальным императивам. У нас нет информации для типологизации в соответствии с данными критериями сегодняшних самоубийств в нашем обществе, но их общий рост очевиден. И состояние аномии, несомненно, вносит в эту мрачную статистику свой весомый вклад.

Влияние на сознание, настроение и поведение широких слоев населения социальных перемен, ускорения темпа повседневной жизни, роста новизны и разнообразия окружающего мира, усиления неопределенности и непредсказуемости происходящих событий спустя примерно столетие после Э. Дюркгейма исследовал А. Тоффлер. Тоффлер – автор *теории футурошока*, т. е. психического шока, возникающего у людей под воздействием надвигающегося постиндустриального будущего. По его наблюдениям, в этой обстановке резко ослабляется способность человека разумно оценивать складывающуюся ситуацию и принимать рациональные решения. Зато получают широкое распространение различные формы социальной иррациональности: увлечение мистицизмом, оккультными науками, астрологией, духовный нигилизм и вандализм, интерес к галлюциногенным наркотикам, тоска по прошлому, кризис доверия к научному знанию и т. п. Реакцией на замешательство и дезорганизацию, утрату способности к адекватному восприятию реальности является массовая усталость, апатия, напряжение, возбуждение, чрезмерная раздражительность, т. е. весь спектр негативных эмоциональных состояний. В качестве типичных образцов поведения в обстановке избытка перемен Тоффлер выделил открытое отрицание, блокирование нежелательной реальности, специализм, т. е. избирательное, частичное принятие новых идей, возврат к привычным, прежде успешным способам действия и ценностям (атавизм). К другим образцам поведения он отнес суперупрощение объяснительных схем нововведений и приемов адаптации к ним, когда, например, во всех общественных неурядицах обвиняют определенную группу лиц, а отношение к ней выражают жестокостью, переходящей в

массовый террор¹. Исследования поведения масс в обстановке перемен показывают, что в значительной мере оно аналогично действиям людей в ответ на социальную фрустрацию, когда стремление к реализации мотивов встречает серьезные препятствия.

Принято выделять положительные и отрицательные реакции на фрустрацию, а среди отрицательных – агрессивные и неагрессивные². К *позитивным* формам поведения в условиях фрустрации относят преодоление препятствия, когда человек, несмотря ни на что, решает свои проблемы; его, условно говоря, обход, предполагающий использование новых средств достижения цели; компенсирующее действие взамен неудавшегося; отказ от первоначально намеченной цели, когда очевидно, что ее реализация невозможна или крайне затруднительна. Так, нуждаясь в деньгах для открытия своего дела, мы можем взять кредит в банке, убедив его правление в перспективности нашего проекта; при неудаче дать взятку и все-таки добиться своего; собрать деньги, взяв их взаймы; наконец, просто отказаться от замысла, убедившись в том, что реализовать его невозможно или чрезвычайно затруднительно.

Отрицательные реакции на фрустрацию подразделяются на агрессивные и неагрессивные. Первые включают собственно *агрессивное поведение* (инструментальную агрессию), которое в отдельных случаях вполне уместно для достижения поставленных целей, и два вида смещенной агрессии: экстрапунитивные и интрапунитивные реакции. *Экстрапунитивные* реакции выражаются в действиях, направленных на предметы или посторонних лиц, по отношению к которым ведут себя так, будто они и есть причина фрустрации. Эти реакции сопровождаются эмоциями гнева, негодования, раздражения и др. *Интрапунитивные* реакции обусловлены признанием субъектом самого себя в качестве причины фрустрации. В этом случае агрессия сочетается с эмоциями стыда, вины, угрызениями совести³.

Неагрессивное поведение в ситуации фрустрации выражается в виде бегства, фиксации (стереотипизации), регрессии, иллюзорного фантазирования, отхода от активной деятельности. *Бегство* относится к конкретным жизненным ситуациям и является реальным или фигуральным, т. е. происходящим в форме психического действия. Чаще всего оно сопровождается словесным оправданием или самооправданием. *Фиксация* (стереотипизация) представляет собой ряд попыток достижения однажды

¹ Тоффлер А. Футурошок. М., 1997. С. 291–294.

² Робер М.-А., Тильман Ф. Психология индивида и группы. М., 1988. С. 93–100.

³ Мы не анализируем более подробно явление агрессии, поскольку оно достаточно полно разносторонне раскрыто в имеющейся научной литературе.

поставленной цели каждый раз, когда открывается хоть какая-то возможность для этого. Приобретая форму слепого повторения привычного поведения, эти попытки не считаются с прошлым опытом и личными способностями. *Регрессия* — это возврат к прежним способам действия в аналогичных ситуациях. Выражаться он может по-разному: обращением к поведенческим моделям, доминировавшим в более ранние периоды жизни индивида; примитивизацией поведения, сопровождающейся снижением его конструктивности; падением качества исполнения¹. *Иллюзорное фантазирование* проявляется в отвлекающих грезах, галлюцинировании о желаемом будущем и его фантастическом осуществлении при фактическом бездействии. Наконец, отход от активной деятельности, *пассивность* возникает на основе апатии, безразличия к происходящему. Человек начинает жить на грани выживания и вполне довольствуется этим. Даже иллюзии ему не нужны. В конечном счете все большее число людей рациональному, осмысленному поведению предпочитает простое отреагирование на происходящие события, так или иначе их затрагивающие. Этот тип невротического поведения давно стал объектом внимания психоаналитиков².

В социальной атмосфере, сопровождающей перемены и отличающейся особой фрустрированностью жизненных возможностей, вполне закономерен поворот многих людей к социальной стабильности, а точнее, к достаточно однозначным, дающим гарантированный, хотя и не самый эффективный, результат, формам деятельности. Этот поворот означает не отказ от новых деятельностных возможностей, а реакцию на их недоступность для большинства. В этой реакции также выражен ответ на радикальность жизненных перемен, не позволяющую своевременно адаптироваться к ним. Многочисленные опросы населения показали, что число тех, кто выступает за радикализм в реформах, в 2–3 раза меньше количества сторонников их умеренного варианта.

Негативное отношение людей сначала к устаревшим формам жизни, а спустя весьма ограниченный промежуток времени подобная же реакция многих на социальные новации — характерная черта всех революционных преобразований. П. Сорокин выдвинул в этой связи тезис о двух стадиях, характеризующих любую революцию. Отличающее первую стадию «требование безграничной свободы, — писал он в работе «Социология революции», изданной в 1923 г., — сменяется жадой порядка; хвала «освободителям» от старого режима сменяется восхвалением

¹ *Василюк Ф. Е.* Психология переживаний. М., 1984. С. 38.

² *Сандлер Дж., Дэр К., Холдер А.* Пациент и психоаналитик: основы психоаналитического процесса. М., 1995. С. 129.

“освободителей” от революции, иными словами – организаторов порядка. “Порядок!” и “Да здравствуют творцы порядка!!” – таков всеобщий порыв второй стадии революции. Таковыми были Рим во времена Цезаря и Августа, Богемия под конец революции (гуситских войн), Англия во времена протектората Кромвеля, Франция при восхождении Наполеона, такой является сейчас Россия»¹. Поэтому от лидеров, начавших преобразования, требуется не только институционализация таких жизненных форм, которые позволят широким слоям реализовать свои интересы, но и сокращение до минимума периода реструктурирования социальной организации. Если они в этом не преуспеют, то соответствующие меры осуществят те, кто придет на их место, и как раз под лозунгом восстановления порядка и стабильности.

Кризисное состояние общества характеризуется не только аномией, фрустрацией, требованиями порядка и т. п. Кроме того положительно-го момента, который состоит в становлении более прогрессивных жизненных форм, другим позитивным явлением становится *активизация спонтанного группирования людей*, принимающего при наличии ряда сопутствующих условий форму организованной групповой деятельности.

Г. Блумер выделил в качестве элементарных форм (они же стадии развития) спонтанного коллективного поведения толчею, коллективное возбуждение и социальную инфекцию. *Толчея* отличается тем, что люди бесцельно и беспорядочно кружатся друг возле друга, подобно (приводит сравнение Блумер) переплетающимся движениям овец в состоянии возбуждения. Их внимание все более фокусируется друг на друге и все меньше – на объектах и событиях, которые привлекли бы его в обычных условиях. Оказавшись занятыми исключительно друг другом, они склонны откликаться один на другого быстро, непосредственно и бессознательно. В подобном состоянии взаимной поглощенности люди гораздо более расположены действовать сообща, под влиянием общего настроения или побуждения, чем действовать порознь.

Коллективное возбуждение – наиболее интенсивная форма толчеи. Ее специфическими признаками являются, во-первых, особая сила, с которой возбужденное поведение захватывает, приковывает и подчиняет себе внимание людей, теряющих нормальный самоконтроль; во-вторых, их чрезмерная эмоциональная восприимчивость, подверженность влиянию извне и безответственность. *Социальная инфекция* возникает на основе интенсивного коллективного возбуждения и означает сравнительно быстрое и бессознательное распространение определенных настроений, побуждений или форм поведения. Ее примерами является распространение

¹ Сорокин П. Человек. Цивилизация. Общество. С. 293.

военной истерии, увлечений, маний и т. п. В социальной инфекции особенно ярко выражено углубление контакта и повышенной отзывчивости индивидов по отношению друг к другу. Она привлекает и заражает тех, кто вначале был безучастным зрителем¹.

Рассмотренные элементарные механизмы коллективного поведения отчетливо проявляются в обстановке социального беспокойства. Блумер описывает его возникновение следующим образом. Когда у людей есть желания, которые не могут быть удовлетворены наличными формами существования, они оказываются в состоянии беспокойства. Они ощущают побуждение к действию, но одновременно и препятствие, мешающее его исполнению. В результате они испытывают дискомфорт, фрустрацию, неуверенность, как правило отчуждение или одиночество. Это внутреннее напряжение обычно выражается в беспорядочной и некоординированной деятельности. Внешне эта деятельность имеет лихорадочный характер, лишена последовательности. Внутренне она принимает форму расстроенного воображения и беспорядочных эмоций. В наиболее острых формах она характерна для невротического поведения.

Однако присутствие чувства беспокойства среди множества индивидов не обязательно означает наличие состояния социального беспокойства. Лишь когда чувство беспокойства вовлекается в круговую реакцию, по типу толчеи, или становится инфекционным, налицо социальное беспокойство. Иначе говоря, по мере того как люди взаимодействуют друг с другом, возникает взаимное подкрепление беспокойства. В итоге социальное беспокойство обычно возникает там, где образуется повышенная взаимная чувствительность, существуют интенсивные межличностные контакты, а также там, где люди вместе переносят разрушение заведенного уклада жизни.

Основными чертами социального беспокойства являются, во-первых, беспорядочный характер поведения из-за отсутствия четко понимаемых целей. Во-вторых, возбужденные чувства тревоги, страха, неуверенности, повышенная агрессия, что способствует распространению слухов и преувеличений. В-третьих, раздражительность и повышенная внушаемость тех, кто недостаточно устойчив в настроениях и образе действий и легко откликается на новые стимулы и идеи².

Таким образом, ситуация социального кризиса, неопределенности, неустойчивости жизненного положения, потери прежних ориентиров и появления новых, широкое распространение аномии по-разному ска-

¹ Блумер Г. Коллективное поведение // Американская социологическая мысль : тексты. С. 174–175.

² Там же. С. 171–173.

зывается на поведении людей. Одни достаточно быстро адаптируются к изменившейся обстановке и используют открывшиеся возможности, которые отсутствуют в стабильном обществе, для быстрого социального возвышения. Нередко их действия вступают в противоречие с законом, но как минимум до поры до времени не наказываются. По данным ВЦИОМ, полученным на общероссийской выборке, вполне удается использовать новые деятельностные возможности 6 % населения. Еще 30 % заявляют, что в какой-то мере приспособились к новым условиям за счет аномального для здорового общества способа жизни («приходится вертеться, подрабатывать, браться за любое дело, лишь бы обеспечить терпимую жизнь»). Не могут приспособиться 23 % опрошенных, а 26 %, продолжая жить, как и раньше, скорее всего, и не пытаются сделать этого¹.

Как мы уже могли убедиться, существуют более разработанные сценарии моделей поведения человека, в обстановке социальной фрустрации, чем используемые в упомянутом исследовании. К сожалению, судить о степени присутствия каждой из данных моделей в нашей жизненной практике можно лишь приблизительно. Специальных исследований на этот счет не проводилось. Зато очевидна та ориентация массового сознания, которая регулярно дает о себе знать в обстановке социальных перемен и неизбежно порождаемых ими (пусть и в разных масштабах) хаоса и дезорганизации. Эта ориентация состоит в повышенном стремлении к социальному порядку и стабильности. Однако ею своеобразие массового поведения в условиях кризиса не ограничивается. Вполне вероятным становится также возрастание надежды на совместное решение общих проблем, активизация спонтанного, самопроизвольного группирования, которое при наличии ряда сопутствующих факторов, о чем речь пойдет в следующем разделе, может перерасти в организованную групповую деятельность.

3.2. КОЛЛЕКТИВНЫЕ ФОРМЫ МАССОВОГО ПОВЕДЕНИЯ

На основе элементарных форм спонтанного взаимодействия образуются первичные формы коллективного группирования: толчея, масса, общественность. Первые две мы уже охарактеризовали. Теперь займемся описанием третьей. *Общественность* — это, по определению все того же Г. Блумера, группа людей, которые сталкиваются с какой-либо проблемой, разделяются во мнениях относительно способа ее решения и вступают в дискуссию, посвященную этой проблеме.

¹ Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. 1997. № 2. С. 14.

Общественность, таким образом, возникает не в результате сознательного замысла, а как естественный отклик на определенную ситуацию, и ее существование связано с наличием определенной проблемы, лежащей в основе этой ситуации. Другие характерные черты общественности: отсутствие стандартных, нормативно установленных способов решения имеющейся проблемной ситуации; отсутствие достаточно выраженных организационных форм, статусных ролей, осознания своей идентичности (т. е. самосознания); аморфность состава, который меняется вместе с проблемой; взаимодействие на основе истолкования, дискуссии, спора, обостряющих способность к критическим суждениям; предпочтение, отдаваемое в ходе обсуждения рациональному анализу фактов.

Обычно общественность состоит из групп, склоняющихся к различным вариантам решения. В ходе их противоборства вырабатывается общественное мнение, которое складывается из нескольких мнений, имеющих место в общественности, как их своего рода центральная тенденция. Наличие в структуре общественности заинтересованных групп и корпуса схожих со зрителями индивидов, борьба за их голоса приводит к тому, что дискуссия, основанная на фактах и разумной аргументации, уступает место манипулированию мнением людей.

Переход к организованным формам коллективного поведения связан с возникновением и развитием социальных движений. Рассуждая об их истоках, Г. Блумер пишет: «Их начало коренится в состоянии беспокойства, а движущая сила проистекает, с одной стороны, из неудовлетворенности настоящей формой жизни, а с другой — из желаний и надежд на какое-то новое устройство существования». По смыслу их существования «социальные движения можно рассматривать как коллективные предприятия, нацеленные на установление нового строя жизни»¹. В этой связи особый интерес представляют общие и специфические социальные движения.

Основу *общих социальных движений* составляет направленность на последовательное и всеобъемлющее изменение человеческих ценностей (рабочие, молодежные, женские, за мир и т. п.). Они символизируют общие сдвиги в мышлении людей, и особенно в их представлениях о самих себе, своих правах и привилегиях. В основе этих сдвигов лежат новые мотивы и надежды. Противоречие между новыми мотивами и реальными возможностями, как уже указывалось, порождает беспокойство. Но связанные с этим беспокойством взгляды, а тем более поведение, поначалу являются неопределенными.

¹ Блумер Г. Коллективное поведение // Американская социологическая мысль. С. 195.

В итоге общие социальные движения приобретают форму нащупывания и некоординированных попыток. У них есть только какое-то общее направление, в котором они продвигаются медленно, спотыкаясь, но настойчиво. Их цель имеет расплывчатый характер (всеобщее счастье, эмансипация женщин и т. п.). Движение осуществляется множеством людей, которые борются в различных сферах. Появляется соответствующая литература, которая так же разнообразна и неопределенна, как и само движение. Эта литература – выражение протеста с неким общим описанием какого-либо утопического существования. В таком виде она неясно набрасывает очертания философии, несущей новые ценности. Но при всем этом такие тексты зароняют в людях недовольство, пробуждают надежды и внушают какие-то новые идеи. Лидеры данных движений – это «вопиющие в пустыне», без прочной группы последователей, без ясного отчета в собственных действиях и целях. Важен их пример, который повышает восприимчивость масс и дает сторонникам надежду на воплощение идеи. Развиваются общие социальные движения главным образом неформально, неприметно, в значительной степени неофициально. Посредством чтения, бесед, разговоров, дискуссий и следования примерам. Являясь – особенно на ранней стадии – неким конгломератом индивидуальных линий поведения, они в значительной степени подчинены механизмам массового поведения.

Общие социальные движения – фундамент, на котором развиваются *специфические социальные движения*. Главным отличием последних является наличие четко определенной цели. Представленные прежде всего революционными и реформистскими движениями, они имеют признанное руководство, членский состав, «мы-сознание», набор ценностей, традиций, правил поведения, философию, совокупность экспектаций (ожиданий), определенное разделение труда со статусными позициями отдельных индивидов.

Мы не будем рассматривать весь блок вопросов, касающихся возникновения, функционирования и динамики движений, мобилизации в их ряды новых членов, действий по достижению поставленной цели. На этот счет имеется достаточно много публикаций, включая переводные. Исходя из направленности данной работы, остановимся на механизмах развития специфических социальных движений.

Герберт Блумер выделяет пять таких механизмов: агитацию, развитие корпоративного духа, развитие морали, формирование идеологии и развитие рабочей тактики.

Агитация особенно важна на ранних стадиях. Она возбуждает людей и тем самым делает из них возможных сторонников движения. Будучи направлена прежде всего на то, чтобы отвернуть людей от прежних целей и

привычных способов действия, она старается всячески дискредитировать их. Чтобы добиться успеха, агитация должна завоевать внимание человека, пробудить некие желания и эмоции, дать ему какое-то направление посредством идей, внушений, критики, обещаний.

Различают две тактики ведения агитационной деятельности. В ситуации злоупотреблений, дискриминации, несправедливости, которую люди воспринимают как некую заданность и не ставят под вопрос, задача агитатора — заставить их задуматься над своим положением. Он должен быть холоден, спокоен, величествен; волновать людей не тем, что делает, а тем, что говорит. Может быть скупым на слова, но говорить едкие, острые, язвительные вещи, заставляя задуматься, взглянуть на свою жизнь по-новому.

Другая ситуация характеризуется тем, что люди охвачены беспокойством или недовольством, но не знают, что делать, или слишком робки, чтобы действовать. Задача агитатора — высвободить, усилить и целенаправить то напряжение, которое уже есть у людей. Для этого нужен возбужденный, беспокойный, агрессивный человек, который склонен действовать, прибегая к драматическим жестам и театральным эффектам. Его динамичное, энергичное поведение способно привлечь внимание людей, передать им его беспокойство, усилить их возбуждение.

Развитие корпоративного духа означает утверждение чувства сопричастности движению и солидарности. Его основу составляют межличностные контакты. Развивая чувство близости, контакт заставляет людей почувствовать, что они разделяют какое-то общее переживание и образуют избранную группу. Создается обстановка взаимной симпатии и отзывчивости, возникает ощущение коллективной поддержки. Люди привязываются к движению. Корпоративный дух развивается главным образом тремя путями: развитием внутригруппового-внегруппового отношения, формированием неформальной товарищеской ассоциации, участием в неформальном церемониальном поведении.

Внутригрупповое-внегрупповое отношение имеет место тогда, когда своя группа представляется носителем высших ценностей и добродетелей, а другая группа — подвергающей эти ценности злонамеренным и беспринципным нападкам. Члены группы перед лицом внешней угрозы чувствуют свою правоту и ответственность за защиту общих ценностей. Поэтому наличие общего врага особенно важно для сплочения коллектива. Кроме того, враг играет роль «козла отпущения». Однажды созданный образ врага действует очень долго, помогая сплочению группы.

Неформальное товарищество развивается посредством неформальных контактов, во время которых люди не только максимально быстро сближаются друг с другом, но и бессознательно перенимают один у дру-

того установки, ценности, жизненную философию, даже жесты. Самые простые формы товарищеской ассоциации общеизвестны. Это коллективное пение, пляски, пикники, неформальная дружеская беседа, шутки, чае- и винопития и т. п.

Назначение церемониального поведения состоит в создании психологии парада, позволяющей каждому участнику испытать чувство широкой поддержки, которое ведет к росту его самооценки, дает движению энтузиазм и энергию масс. Основные формы: массовые митинги, собрания, парады, демонстрации, юбилейные церемонии. Обязательно наличие специальной атрибутики, которая состоит из набора эмоциональных символов. Это лозунги, песни, марши, здравицы, гимны, стихи, выразительные жесты, значки, флаги, униформа и т. п.

Но одного энтузиазма при столкновении с серьезными трудностями недостаточно для сохранения преданности движению. Развитие морали — это то, что должно придать ему постоянство и определенность. *Мораль движения* основывается и выражается на трех типах убеждения. Убеждении в правильности и праведности цели, придающем уверенность в себе. Убеждении в конечном достижении поставленной цели, подкрепляемом ссылками на божественный промысел, объективные законы истории и т. п. Убеждении в том, что на движение возложена некая священная миссия.

Существует три способа построения морали движения. Во-первых, это создание культа главного святого и ряда менее важных святых, выбранных среди лидеров движения, которые обожествляются и наделяются чудесной силой. Вслед за святыми движения идут герои и мученики. Во-вторых, создание вероучения и священного писания, включая их светские варианты. В-третьих, разработка мифов о принадлежности к избранной группе или народу, о бесчеловечности оппонентов, об истории движения, будущем царстве всеобщего счастья и т. п. Эти мифы создаются как отклики на желания и надежды участников движения.

Развитие групповой идеологии включает пять основных направлений. Первое направление — это формулировка назначения, цели и предпосылок движения. Второе направление — подготовка свода суждений, содержащих критику существующей системы и приговор этой системе. Третье — создание оборонительного учения, которое служит в качестве оправдания движения и его целей. Четвертое — разработка свода убеждений, касающихся политики, тактики и практической деятельности. Пятое направление — мифы движения. Идеология излагается на двух языках: научном и наукообразном, имеющем вид абстрактного и логически связанного, и на популярном — в виде эмоциональных символов, примеров, стереотипов, наглядных образов и простонародных аргументов, которые выражают страдания, желания и надежды людей.

Тактика движения развивается по трем направлениям. Это завоевание приверженцев, их удержание и определение способов достижения целей движения. Обязательным условием ее эффективности является соотнесение тактических действий с особенностями социальной ситуации, в которой развивается и функционирует движение¹.

Иницилирующим движению фактором чаще всего выступает незначительное событие. Конечно, оно повод, а не причина. Но, провоцируя открытое выражение протеста, такое событие становится переломным моментом в развитии движения. Оно поднимает уровень самосознания его участников, создает прецедент героического противодействия, раскрывает человеческий потенциал движения, выявляет его возможных союзников, наконец служит проверкой решительности властей.

Состав социального движения подобен луковице. Его ядро образуют участвующие в движении по убеждению. За ними следует слой сочувствующих. Далее те, кто просто ищет смысла в жизни, а также карьеристы, примкнувшие к движению в надежде на выгоды, которые, как они предполагают, последуют за победой. При поражении верхний слой луковицы отпадает первым, а за ним и все последующие. Часто остается только ядро, убежденное в правоте и целях движения. Иногда ему удается возродить движение после первоначального поражения.

Как известно, определенные социальные преобразования могут происходить по инициативе как властной элиты, так и широких слоев населения. Но активность последних становится действенной в том случае, если она приобретает форму социальных движений, которые нередко оказывали довольно существенное влияние на ход истории. Даже в тех случаях, когда терпели поражения, но все-таки заставляли правящие круги вносить коррективы в свою политику, чтобы не столкнуться с коллективным протестом «снизу» еще раз по тому же самому поводу. Более того, попытки реформирования общества, предпринимаемые «сверху», были малоэффективными, а то и вовсе безрезультативными без инициирования широкой поддержки масс.

3.3. ВЛИЯНИЕ МАССОВЫХ ДЕЙСТВИЙ НА ХОД СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ

Влияние массовых действий на ход социальных процессов особенно наглядно прослеживается по двум направлениям. В первом случае оно осуществляется через *повседневные формы поведения*, когда люди, по

¹ *Блумер Г.* Коллективное поведение // Американская социологическая мысль. С. 195–206.

выражению Ф. А. Хайека, «просто живут», реализуя свои мотивы привычным для них способом. Сходство жизненных устремлений, склонность большинства к одинаковым формам существования способствует институционализации последних и установлению особого социального порядка. Повышенный интерес к обыденной жизни, повседневности, инициированный в социологической науке А. Шюцем, вылился в целый ряд исследований. Рубежной вехой в их цепи стали работы Э. Гидденса, благодаря которым, как пишет П. Штомпка, «теперь никто уже не подвергает сомнению тот факт, что человеческое общество формирует не какая-то тенденция системы или ориентированные на изменения коллективы, классы, движения, а повседневное поведение обычных людей, часто далеких от каких-либо реформистских намерений»¹.

Основные идеи Гидденса воплощены в *стратификационной модели социального агента*. Создавая ее, Гидденс исходил из того, что «по большей части мотивы порождают общие планы или программы (“проекты”, в терминологии Шюца. — *А. Р.*), в рамках которых задается линия поведения. Большинство же повседневных действий напрямую не мотивировано»². Объяснение этих действий он дает с помощью понятий «рефлексивный мониторинг действия» и «рационализация действия». Рефлексивный мониторинг действия состоит в том, что люди постоянно отслеживают ход своей деятельности, действия других, физические и социальные условия и ожидают, что другие поступают аналогично. Под рационализацией действия понимается способность человека осознавать основания своей деятельности, а также его ожидание относительно того, что и другие «в состоянии объяснить, что они делают, если их спросить об этом»³. Мотивы, согласно Гидденсу, направляют действия только при относительно необычных обстоятельствах, в ситуациях, когда люди порывают с рутинной. Продолжая его рассуждения, можно отметить, что с рутинной они обычно порывают именно тогда, когда у них появляются новые мотивы поведения, которые не могут быть реализованы в рамках старых, институциональных форм жизни.

Затрагивая широкие слои населения, неприспособляемость прежних социально узаконенных форм жизни к новым ориентациям и предпочтениям людей раньше или позже порождает попытки их преобразования. ***Участие масс в изменении социального устройства***, зависимость хода его

¹ Штомпка П. Социология социальных изменений. М., 1996. С. 250.

² Гидденс Э. Элементы теории структурации // Современная социальная теория: Бурдьё, Гидденс, Хабермас. С. 44.

³ Там же.

обновления от содержания и динамики массового поведения представляет собой второе важнейшее направление влияния массовидных действий на социальные процессы. Выше мы уже говорили о том, почему и как меняется направленность массового поведения, пробуждается стремление людей к преобразованию прежних устоев жизни, возникает социальное беспокойство и т. п. Продолжим рассмотрение тех проявлений массовых действий, которые наиболее существенны при определении будущего любого общества.

Осознание источника социального беспокойства, ассоциирование его с конкретной группой, готовность к собственным совместным действиям ведут к социальному конфликту. Столкновения групп с противоположно направленными интересами принимают различные формы. В динамике развертывания конфликта большую роль играют не только его объективные характеристики, но и образы конфликтной ситуации, складывающиеся у ее участников, особенности их поведения. Характерной чертой многих конфликтов является то, что они как бы отрываются от породивших их причин и продолжаются тогда, когда эти причины уже исчерпаны или отошли на второй план. Таким образом дает о себе знать накопленный в ходе противоборства конфликтующих сторон негативный потенциал конфликта.

Наиболее известными авторами, исследовавшими природу и логику развития социальных конфликтов, были К. Маркс, Г. Зиммель, Р. Даррендорф, Л. Козер. С именем последнего и *теорией конфликтного функционализма* связано, пожалуй, самое полное изложение основных закономерностей возникновения, содержания и протекания конфликтов, происходящих в обществе. В несколько обобщенном и упрощенном виде эти закономерности могут быть сведены к следующим¹.

1. Чем более неравномерно распределены в обществе дефицитные ресурсы (материальные блага, власть, социальные блага и др.), тем острее конфликт интересов различных социальных групп.

2. Чем меньше каналов, по которым недовольные могут легальным путем выражать свое недовольство существующим распределением дефицитных ресурсов, тем больше вероятность возникновения конфликта.

3. Чем меньше у неимущих возможностей подняться вверх по социальной лестнице, т. е. чем меньше развита в обществе социальная мобильность, тем более вероятно открытое проявление конфликта и больше его размах.

¹ *Цит. по: Тернер Дж.* Структура социологической теории. М., 1985. С. 161–214.

4. Чем больше абсолютная депривация превращается в относительную, тем больше вероятность того, что эти группы станут инициаторами конфликта.

5. Чем более развиты межличностные отношения между участниками конфликта, тем острее конфликт, хотя менее вероятно его открытое проявление.

6. Чем менее развиты межличностные отношения участников конфликта, тем чаще конфликты между ними, но слабее их эмоциональный накал.

7. Чем в большей мере групповые цели выходят за рамки эгоистических индивидуальных интересов, т. е. чем выше идеологическое единство группы, тем более осознанно начало конфликтов и тем острее они проходят.

8. Чем более реалистичны интересы участников конфликта, тем вероятнее, что они пойдут на компромисс, чтобы реализовать эти интересы.

9. Чем более неравномерно распределена власть между группами, участвующими в конфликте, тем менее вероятно, что будут сделаны попытки найти компромисс.

10. Чем больше конфликт связан с нереалистическими (спорными) вопросами, тем больше эмоций он вызывает у участников и тем он острее.

11. Чем острее были предыдущие конфликты между данными группами, тем сильнее будут эмоции, вызванные последующими конфликтами.

12. Чем дольше длится нереалистический конфликт, тем больше возникает спорных вопросов.

13. Чем жестче система, в которой происходит конфликт, тем больше возникает нереалистических спорных вопросов.

14. Чем меньше в обществе институциональных средств для погашения конфликта и снятия напряженности, тем острее конфликт.

15. Чем больше конфликт затрагивает основные ценности системы, центральные спорные вопросы, тем он острее.

16. Чем более жесткой является система, в которой происходит конфликт, тем выше вероятность того, что он затронет основные ценности.

17. Чем острее конфликт, тем сильнее централизация в конфликтующих группах.

18. Чем острее конфликт, тем эффективнее содействует он идеологическому и организационному сплочению противоборствующих сторон, тем чаще приводит к подавлению инакомыслящих.

19. Чем острее конфликт, тем четче отграничивается одна противоборствующая сторона от другой.

20. Чем подвижнее система, тем выше вероятность того, что конфликт воспринимается властью имущими в качестве сигнала, на который надо обратить внимание.

21. Чем чаще происходит конфликтное столкновение, тем меньше вероятность того, что в конфликтах отражены разногласия по поводу основных ценностей системы.

22. Чем лучше и быстрее лидеры конфликтующих групп сумеют понять, что полное достижение целей обходится дороже завоеванных преимуществ, тем непродолжительнее и безболезненнее будет конфликт.

23. Понимание реальной цены «полной победы» приходит тем быстрее, чем равномернее распределена власть между противоборствующими сторонами.

Острые, неразрешимые социальные конфликты ведут к революции. Анализ хода революций позволил выявить десять наиболее вероятных стадий ее развития, каждая из которых отличается своеобразным характером поведения отдельных или взятых вместе социальных групп. Вот эти стадии (по версии П. Штомпки).

1. Появляются предпосылки революции: усиление недовольства и озлобленности, беспорядки и конфликты. Наиболее болезненно симптомы кризиса ощущают восходящие социальные классы, а не те, кто нищ и подавлен.

2. Происходит смена позиции интеллектуалов, распространение критических взглядов, различных форм агитации, философских или политических памфлетов, доктрин, направленных против существующего строя.

3. Режим пытается отвести нарастающую угрозу частичными реформами, но эти попытки воспринимаются как запоздалые и вынужденные, как признак слабости, и потому они подрывают существующий порядок еще сильнее.

4. Становится все более очевидной неспособность властей к эффективному управлению, что выливается в «паралич государства». Это, в конце концов, дает возможность революционерам захватить власть.

5. Старый режим рушится и наступает «медовый месяц» революции — период эйфории после победы.

6. Среди победивших появляются признаки внутреннего размежевания по кардинальному вопросу: «Что дальше?» Консерваторы стремятся к минимальным изменениям, радикалы хотят эти изменения решительно подтолкнуть, умеренные выступают за постепенные реформы.

7. Умеренные реформаторы доминируют, пытаются сохранить некоторую преемственность с прежним режимом. Это входит в противоречие с чаяниями, надеждами и мечтами масс, вызывает у них разочарование.

8. Радикалы и экстремисты получают возможность использовать широко распространенное недовольство, мобилизуют массы и сме-щают умеренных.

9. Начинается стадия террора, когда радикалы пытаются ввести порядок силой и стереть все приметы старого режима. Возникающие социальные беспорядки создают благодатную почву для захвата власти диктаторами или военными.

10. Постепенно восстанавливается некоторое равновесие и наступает окончательная стадия — «излечение от революционной горячки», когда действия радикалов осуждаются и акцент смещается с политических изменений на экономический прогресс и формирование стабильных институтов¹.

Конечно, можно оспорить порядок и содержание основных этапов революции, их универсальность в изложении Штомпки, как и сделать это по отношению к приведенной выше последовательности развития социальных конфликтов в интерпретации Козера. Но не этот вопрос является сейчас приоритетным объектом нашего интереса.

Мы преднамеренно ограничились двумя известными концепциями таких определяющих явлений общественной жизни, как социальные конфликты и революции, чтобы заострить внимание на значении, которое играет в их динамике поведение широких масс. В определенной мере это поведение зависит от макросоциальных условий. Но и само оно, в силу своеобразия содержания и внутренних закономерностей, способно воздействовать самым существенным образом на развитие социальных событий и их результат. У Л. Козера речь идет о значении в возникновении и разворачивании конфликтов абсолютной и относительной депривации, специфики отношений их участников, реалистичности позиций противоборствующих сторон, длительности, частоты и эмоционального накала конфликтных столкновений, поведения лидеров и т. п. У П. Штомпки особое внимание обращено на динамику массовых эмоций: усиление недовольства и озлобленности, ослабление страха, эйфорию от победы, возникновение надежд и их смену разочарованиями, усталость от неопределенности, тягот, сопровождающих перемены, предпочтение покоя и стабильности и соответствующие повороты в поведении масс. Данные особенности массового поведения — результат динамики массовых эмоций и своеобразия массового мышления. На их характеристике мы и остановимся в следующей главе.

¹ *Штомпка П.* Социология социальных изменений. С. 373—374.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем состоит влияние аномии на массовое поведение?
2. Каковы особенности поведения масс в обстановке футурошока?
3. Какие формы массового поведения характерны для ситуации фрустрации?
4. Чем вызвано и как проявляется социальное беспокойство?
5. Чем характеризуются элементарные формы спонтанного коллективного поведения?
6. В чем состоят отличия общих и специфических социальных движений?
7. В чем состоят механизмы развития специфических социальных движений?
8. Каковы особенности массового поведения в условиях социального конфликта (по версии Л. Козера)?
9. В чем состоят особенности поведения больших масс людей на разных стадиях развития революции (по версии П. Штомпки)?

Глава 4. ЭМОЦИИ И МЫШЛЕНИЕ МАССЫ

4.1. ЭМОЦИИ И НАСТРОЕНИЕ МАССЫ

Настроение — общее эмоциональное состояние, окрашивающее переживания человека или группы лиц в течение более или менее длительного промежутка времени. Характеризуя настроение, выделяют его импульсивность, динамичность, изменчивость, заразительность, существенное влияние на сознание и поведение людей. Подчеркивая его особое значение в социальной жизни, В. М. Бехтерев писал, что вместе с изменением настроения группы или народа изменяется соответствующим образом и весь характер общественных воззрений¹.

При достаточной многогранности содержания отличительной особенностью настроения является доминирование какой-либо одной эмоции, наиболее точно и полно выражающей состояние людей в сложившейся жизненной ситуации. При характеристике эмоционального состояния больших групп людей в качестве доминирующих чаще всего называют эмоции страха (тревожности), гнева (агрессии), радости, депрессии (горя, страдания), стыда, вины, зависти.

Массовый *страх* — одно из наиболее распространенных эмоциональных состояний, характеризующих общественную жизнь. Чаще других к нему обращаются в манипулятивных целях. Особенно для сохранения власти. Использовать принудительный потенциал страха учил правителей Н. Макиавелли. «Что лучше, — задавал он риторический вопрос, — чтобы государя любили или чтобы его боялись?» И отвечал на него следующим образом: «Говорят, что лучше всего, когда бояться и любят одновременно; однако любовь плохо уживается со страхом, поэтому если уж приходится выбирать, то надежнее выбрать страх». Тем более что «любят государей по собственному усмотрению, а бояться — по усмотрению государей, поэтому

¹ Бехтерев В. М. Избранные работы по социальной психологии. М., 1994. С. 167.

мудрому правителю лучше рассчитывать на то, что зависит от него, а не от кого-то другого». Другое дело, что надо уметь пользоваться страхом. Поэтому «государь должен внушать страх таким образом, чтобы если не приобрести любовь, то хотя бы избежать ненависти, ибо вполне возможно внушать страх без ненависти»¹. Как бы в чем-то споря, а в чем-то и соглашаясь с Макиавелли, психоаналитики утверждают, что страх и любовь – это не столько взаимоисключающие, сколько взаимодополняющие чувства, особенно если они относятся к таким фигурам, как отец или лидер.

Эту мысль подтвердила практика тоталитарных режимов: нередко чем больше страдали люди от своих вождей, тем сильнее было у многих из них чувство благоговения перед такими правителями. Правда, при тоталитаризме, представлявшем собой прежде всего систему массового террора, который обеспечивал атмосферу всеобщего страха, последний претерпел еще одно весьма парадоксальное превращение. Он потерял там всякую практическую целесообразность, поскольку направляемые им действия уже не могли помочь человеку избежать тех опасностей, которые вызывали страх².

Но это крайний случай. Обычно эффект от пробуждения страха (тревоги) проявляется очень быстро. И он особо ощутимо сказывается на поведении людей, при этом его созидательный потенциал весьма ограничен. Связано это со спецификой субъективного переживания страха и его влияния на поведение. Он искажает восприятие действительности, замедляет, делает более узким по объему и ригидным по форме мышление, очень сильно ограничивает свободу поведения, сводя его к самым примитивным реакциям. Основными источниками страха в порядке их значимости являются ощущение угрозы, опасности, чувство одиночества, отверженности, потерянности, ожидание понижения самооценки, неминуемой неудачи, ощущение собственной неадекватности в данной ситуации, новизна и неожиданность происходящих событий³. Сознательно вызывать в людях страх можно разными путями. Например, посредством ряда жестких репрессивных мер поставить человека перед лицом реальной угрозы. Или, не прибегая к ним, разбудить в людях переживания, порожденные прежними устрашающими событиями, т. е. использовать следы старого страха (напомнить тридцать седьмой год и т. п.).

Интенсивность страха варьируется от неуверенности в себе до состояния ужаса, когда человек может полностью потерять контроль над

¹ *Макиавелли Н.* Государь // Избр. соч. М., 1982. С. 349–350.

² *Аренд Х.* Истоки тоталитаризма. С. 607.

³ *Изард К.* Эмоции человека. М., 1980. С. 328–329.

собой. Со страхом тесно связано состояние тревожности. Большинство описаний тревожности включает наряду со страхом как доминирующей эмоцией другие эмоциональные переживания, особенно такие как страдание, гнев, стыд, вина, интерес. Проявляются комбинации типа страх – страдание, страх – гнев, страх – страдание – гнев, страх – стыд – вина и т. п.¹ Своеобразие тревоги состоит в том, что она вызывает активацию организма до того, как произошло ожидаемое событие. Определенный уровень тревожности – необходимое условие эффективности любой деятельности. Но нередко временной разрыв между появлением тревоги и самой неприятностью бывает весьма продолжителен, что ведет к чрезмерному и, вобщем-то, бессмысленному расходу психической энергии. Последствиями этого являются чрезмерные стрессы, сопутствующие им физиологические нарушения и различные деформации личности, которые ведут к дезадаптации ее поведения. В зависимости от степени тревожности выделяются высоко- и низкотревожные индивиды. Высокотревожные люди эмоционально острее реагируют на сообщение о неудаче, боязнь которой доминирует у них над стремлением к успеху. Они хуже работают в критических ситуациях и при дефиците времени.

Сделать тревогу менее угрожающей, компенсировать неспособность адаптироваться к ситуации и решить свои жизненные задачи люди пытаются с помощью механизмов психологической защиты своего «Я». Все защитные механизмы обладают двумя общими признаками: действуют на неосознанном уровне и искажают или отрицают реальность. Для ослабления тревоги и разрешения вызвавшего ее внутриличностного конфликта обычно задействуется не какой-то один, а различные механизмы защиты. Наиболее распространенные из них выявили и изучили Зигмунд и Анна Фрейд. При определенных разочтениях к ним чаще всего относят следующие: сублимацию, вытеснение, реактивное обучение (противодействие), отрицание и отвергание, замещение, проекцию, рационализацию (ложную аргументацию), регрессию, изоляцию. Дадим краткую характеристику каждого из них.

Сублимация – это перевод нежелательных импульсов поведения в социально приемлемые действия, когда энергия, первоначально направленная на сексуальные или агрессивные цели, перенаправляется в другое русло, часто для решения интеллектуальных, художественных, культурных задач. По этой причине сублимацию называют «успешной защитой».

Вытеснение (подавление, репрессия) – удаление неосознанного желания или конфликтной ситуации из сознания в подсознательную сферу, их активное забывание. Прорываясь «наружу», вытесненное желание

¹ *Изард К. Эмоции человека. М., 1980. С. 330–332.*

или конфликт порождают истерию, фобии, преувеличенную вялость, импотенцию, фригидность, психосоматические заболевания и т. п.

Реактивное обучение (противодействие) – принятие чувств и поступков, противоположных запретным побуждениям с целью еще более сильного их подавления. Присуще прежде всего лицам, чересчур озабоченным грозящими опасностями, а также натурам слишком мягким и сострадательным. Реактивные образования проявляются в преувеличенном внимании к определенным моментам жизни, экстравагантности и ригидности поведения.

Отрицание и отвергание – устранение травмирующих образов внешней реальности, которое выражается в бессознательном отказе допустить существование определенных фактов или иллюзорном трансформировании реальности с целью ее приспособления к своему поведению.

Замещение – замена труднодостижимой цели другой, вполне достижимой.

Проекция – наделение других людей собственными чувствами, которые оцениваются как неприемлемые с точки зрения «Сверх-Я». У К. Юнга этот феномен нашел отражение в архетипе Тень, т. е. двойнике человека, имеющем те негативные черты, которые не признаются за собой и переносятся на окружающих.

Рационализация (ложная аргументация) – поиск удобных причин, приписывание благовидных оснований неприемлемым мыслям и поведению, мотивы которого неизвестны или недопустимы, оправдание перед другими или самим собой своей несостоятельности.

Регрессия – избегание тревоги с помощью обращения к более простым формам поведения, возвращения на более ранние этапы развития личности.

Изоляция – отношение к собственным проблемам как существующим у кого-то другого. Такое их видение и даже внутреннее обсуждение почти не вызывает эмоционального переживания, заглушает тревожность.

Еще Ф. Ницше обратил внимание на особое явление, которое сопутствует общественной жизни на всем ее протяжении, но особенно ярко проявляется в обстановке кризиса. Это явление – рессентимент. Сущность этого явления составляет озлобленность людей, широко распространяющаяся в обществе в ответ на крах привычных социальных устоев, резкое ухудшение жизни. По образному выражению Ницше, «это “плохое” и... “злое”, выкипевшее из пивоваренного котла ненасытной ненависти». В рессентименте «грешит в отношении своего противника вытесненная ненависть, месть бессильного». Человек, склонный к нему, «лишен всякой откровенности, наивности, честности и прямоты к самому себе. Его душа косит; ум его любит укрытия, лазейки и задние двери; все скрытое

привлекает его как его мир, его безопасность, его улада, он знает толк в молчании, злопамятстве, ожидании, в сиюминутном самоумалении и самоуничтожении. Он измышляет “злого врага”, “злого” в качестве основного понятия, исходя из которого и как послеобраз и антипод которого он выдумывает и “доброе” – самого себя!»¹ Эмоциональная основа рессентимента – реакция гнева, враждебности. Основной причиной гнева является ощущение физического или психологического препятствия на пути человеческого действия. Этим препятствием могут быть физические помехи, принятые в данном сообществе правила и нормы поведения, законы или собственная неготовность, некомпетентность. Другими причинами гнева являются длительное страдание, оскорбление, прерывание ситуации интереса или радости, обман, попытки заставить сделать что-то вопреки желанию. Гнев выполняет определенную позитивную роль, поскольку повышает чувство физической силы и уверенности в себе, способствует подавлению страха. В сочетании с презрением и отвращением он составляет эмоциональную основу агрессии².

Основным мотивом *агрессии* является стремление нанести физический, материальный или моральный вред. В отличие от инструментальной агрессии, которую сознательно используют в качестве средства достижения поставленной цели, агрессия, побуждаемая гневом, является самоцелью. Причины агрессии схожи с причинами гнева. Прежде всего, это фрустрация в любом ее проявлении. Далее это дискомфорт, состояние депрессии и даже такие факторы, как повышенная влажность, жара, наконец теснота, понимаемая как субъективное ощущение недостатка пространства. При групповых действиях агрессия усиливается за счет анонимности, рассеивания ответственности и эмоционального заражения. Ее провоцируют доступность орудия агрессии и пространственная удаленность потенциальной жертвы. Существует целый ряд психологических самооправданий агрессии. Это главным образом ссылки на недостатки в личностных качествах и проступки жертвы, ее провоцирующие действия, стечение обстоятельств, давление «сверху», идеологические и религиозные соображения.

Наказание все чаще рассматривается как один из факторов, содействующих дальнейшему развитию агрессивности. Американский психолог Б. Ф. Скиннер, например, объясняя механизмы оперантного обуславливания поведения посредством положительного и отрицательного подкрепления, считал, что нужно отказаться от наказания. Получила широкое

¹ Ницше Ф. К генеалогии морали // Соч. : в 2 т. М., 1990. Т. 2. С. 424–427.

² Изард К. Эмоции человека. С. 290–312.

распространение точка зрения, что агрессию можно и нужно упреждать, вызывая уменьшение воздействия провоцирующих ее факторов (так называемых аверсивных стимулов) и обучая людей неагрессивным стратегиям разрешения конфликтов.

Третья фундаментальная эмоция, проявляющаяся в массовом поведении, — это *радость*. По выражению Б. Спинозы, «веселость не может быть чрезмерной, но всегда хороша»¹. Она характеризуется переживанием удовольствия и наслаждения жизнью, уверенности и личной значимости, появлением хотя бы временной удовлетворенности собой, окружающими и всем миром. Чаще всего к радости ведут удовольствие, успех, ощущение, что тебя принимают, ты нужен, можешь что-то дать другим людям, уверенность в себе, бесконфликтность, комфортабельность, расслабленность. Радость облегчает установление взаимосвязей между людьми и усиливает их, помогает переносить тяготы повседневной жизни, увеличивает устойчивость к фрустрации, несколько успокаивает человека, находящегося в ситуации постоянного напряжения и стресса. Способность людей к переживанию радости зависит от генетических факторов и одновременно развивается в течение жизни. Переживание радости повышает социальную активность, увеличивает альтруизм. Счастливые люди более энергичны, решительны, склонны к творческой деятельности. Они отличаются большей доверчивостью, добросердечием, отзывчивостью, готовностью прощать, толерантностью к фрустрации, оптимизмом.

Факторы, препятствующие возникновению радости, весьма многочисленны и разнообразны. Это, прежде всего, трудные условия жизни, вынуждающие людей буквально бороться за существование, непрерывно находясь в состоянии усталости и скуки. Сюда же следует отнести подавление творческой активности, всепроникающий контроль и строгую регламентацию жизнедеятельности человека; безличные и чересчур иерархизированные отношения между людьми; догматизм в воспитании детей, отношении к сексу и религиозным организациям, который затрудняет человеческое самопознание, любовь и доверие к себе; большое значение, которое придается в обществе материальному успеху и достижениям, и др.²

Концентрированным выражением массовой радости стали праздники. Их назначение никогда не ограничивалось совместным проявлением эмоций, общих большому числу людей. Праздник, по выражению М. М. Бахтина, — «очень важная первичная форма человеческой культуры». Он всегда имел «глубокое смысловое, мирозерцательное со-

¹ Спиноза Б. Этика // Избранные произведения : в 2 т. М., 1957. Т. 1. С. 557.

² Изард К. Эмоции человека. С. 210–243.

держание». Праздничность «становилась формой второй жизни народа, вступавшего временно в утопическое царство всеобщности, свободы, равенства и изобилия»¹. Происхождение и функцию средневекового народного праздника он, например, объяснял тем, что для официальной культуры Средневековья была характерна «односторонняя серьезность тона». Страх, благоговение, смирение — таковы были тона и оттенки этой серьезности. Поэтому они изменяли подлинной природе человеческой праздничности. «Но эта подлинная праздничность была неистребимой, и потому приходилось терпеть и даже частично легализовать ее вне официальной стороны праздника, уступать ей народную площадь»².

Выражением праздничной жизни народа стал прежде всего карнавал. Большие города Средневековья жили карнавальную жизнью в общей сложности до трех месяцев в году. Помимо карнавала, частицами праздничной культуры стали постоянные носители карнавального начала — шуты, дураки, великаны, карлики, уроды, скоморохи разного рода и ранга, а также огромное разнообразие пародийной литературы, отдельные смеховые обряды и обычаи. В пасхальные дни даже священник с кафедры позволял себе всевозможные рассказы и шутки, чтобы после долгого поста и уныния вызвать у прихожан перемену настроения, радостный, веселый смех. Этот смех назывался «пасхальным смехом». Кроме него существовал еще «рождественский смех». Если первый реализовывался в проповедях, рассказах, шутках, анекдотах, то второй — посредством веселых песен³.

Такая карнавальная праздничная жизнь просуществовала до второй половины XVII в., когда, с одной стороны, стало происходить ее огосударствление и она превращалась в парадную, с другой — осуществлялась ее бытовизация, уход в частный, домашний быт. Былые привилегии праздничной площади все больше ограничивались. Особое карнавальное мироощущение, с его всенародностью, вольностью, утопичностью, устремленностью в будущее, начало превращаться просто в праздничное настроение⁴.

На социально-организующее значение праздников, их способность хотя бы на время гармонизировать отношения между людьми, спланировать их в едином устремлении указывал Г. Тард. Праздники — это, по его выражению, «тот властный прием, при помощи которого социальная логика чувств потопляет и разрешает все... частичные несогласия,

¹ Бахтин М. М. Творчество Франсуа Рабле и народная культура Средневековья и Ренессанса. С. 13–14, 85.

² Там же. С. 15.

³ Там же. С. 91.

⁴ Там же. С. 41.

частные враждебности, зависти, презрения, всякого рода нравственные противодействия, превращая их в одно огромное созвучие... в одно господствующее и более сильное чувство, в одну коллективную ненависть или любовь к какому-нибудь крупному объекту». Это общее чувство «дает тон всем сердцам и превращает их диссонансы в высшую гармонию». «Таким образом, — делает он вывод, — чем более размножаются в усложняющемся обществе эти диссонансы, тем более оно нуждается в частных и великолепных празднествах»¹. Правда, эта объединяющая функция праздников реализуется при одном условии — они должны быть проявлением естественных побуждений людей. «Соединить в одно целое души» могут все праздники, кроме «установленных по приказу, подобных, например, празднику Высшего Существа во время французской революции, так как истинными празднествами были тогда революционные манифестации толпы»².

Характерная черта советского праздничного наследия — сочетание официальных идеологических праздников и подлинных — общенародных и личных. Если празднование первых выливается в проведение демонстративных, формальных мероприятий, часто с привлечением большого числа людей, то вторые отмечаются главным образом в узком семейном кругу, с участием самых близких друзей и принимают вид праздничных застолий. В обоих случаях, по сути дела, упускается возможность использовать потенциал сопутствующих празднику позитивных эмоций для улучшения отношений между людьми. В первом случае этих эмоций попросту нет. Во втором — отношения и так достаточно гармонизированы, иначе люди не стали бы собираться вместе в столь знаменательные для них дни.

Антипод радостного, праздничного настроения — *горе, страдание, депрессия*. Люди, находящиеся в состоянии депрессии, склонны к бездеятельности, социально пассивны, порой враждебны. Проявляется депрессия обычно на четырех уровнях. На эмоциональном уровне — в унынии и угнетенном настроении. В когнитивном отношении — в склонности рассматривать себя в качестве неполноценного. Мотивационные проявления депрессии представлены пассивностью, зависимостью, избеганием и параличом веры. Очевидными внешними показателями депрессивного состояния являются жалобы, просьбы, плач, раздражительность. На физиологическом уровне депрессия характеризуется потерей аппетита и расстройством сна. Ключевая эмоция при депрессивном состоянии —

¹ Тард Г. Социальная логика. С. 357.

² Там же. С. 358.

страдание. Но оно может также сочетаться с гневом, отвращением, виной, презрением, страхом, застенчивостью¹.

Ситуации, вызывающие депрессию, отличаются потерей со стороны личности контроля над событиями, особенно над теми, которые наиболее значимы для нее. Степень, в которой люди воспринимают свою жизнь как контролируруемую «изнутри», посредством собственных усилий и действий, или контролируемую «извне», случаем, другими влиятельными лицами или внешними непредсказуемыми силами, отражена в понятии «локус контроля», введенном и разработанным Дж. Роттером. Интернальный (внутренний) локус контроля, т. е. вера в возможность решать встающие проблемы за счет собственных сил и способностей, самому контролировать свою судьбу, повышает активность и самостоятельность человека, порождает у него оптимистический взгляд на жизнь. Экстернальный (внешний) локус контроля, т. е. отсутствие сознательного контроля над повторяющимися неблагоприятными событиями, ведет к повышению тревожности, приобретению чувства беспомощности и покорности, которое как раз и отличает самочувствие и поведение людей в состоянии депрессии. Возникает так называемый эффект «выученной беспомощности».

Преодолеть его, добиться чувства собственной компетентности и уверенности в своих силах предлагают разными способами. Например, посредством самовнушения — «я думаю, что могу; я уверен в том, что могу». Но, пожалуй, наиболее известной и признанной стала в последнее время *теория самоэффективности* А. Бандуры. Она касается умения людей осознавать свою способность к эффективным действиям, соответствующим специфической задаче или ситуации. Осознание самоэффективности, как и сомнения в ней, определяют притязания человека и результаты его деятельности. Те, кто отличается верой в самоэффективность, мысленно выстраивают удачный сценарий развития событий. Это способствует их успеху. Люди с представлениями о низкой самоэффективности заранее сосредотачиваются на том, что все будет плохо, и это ожидание, мешая реальному действию, ведет их к неудаче.

Бандура предположил, что приобретение самоэффективности может происходить одним из четырех способов или их любой комбинацией. Первый, наиболее важный источник эффективности — это прошлый успешный опыт решения схожих задач. Второй путь к ней — косвенный опыт, т. е. наблюдение за другими людьми, которые успешно справляются с данной проблемой. Так в человека вселяется уверенность, что и ему она по плечу. Третий путь — это вербальное убеждение в том, что данное

¹ *Изард К.* Эмоции человека. С. 272–289.

лицо обладает способностями, необходимыми для достижения цели. Эффективно оно при высоком статусе и авторитетности убеждающего лица. Четвертый путь – снижение эмоционального возбуждения, успокоение перед лицом стрессовых или угрожающих ситуаций, поскольку, по мнению А. Бандуры, люди с большей вероятностью добиваются успеха, если они не напряжены и эмоционально спокойны¹. Подытожить суть теории самоэффективности можно следующим образом: чтобы добиться чувства компетентности и уверенности в себе, нужно браться за трудные, но все же реалистические задачи и достигать поставленной цели.

Люди деятельные, активные, хотя и подверженные различным стрессовым воздействиям, находясь в более благоприятном положении, чем те, кто переживает состояние депрессии. «Любая нормальная человеческая деятельность, – отмечал создатель теории стресса Г. Селье, – может вызвать значительный стресс, не причинив никакого вреда». Более того, стресс, по выражению Селье, – это аромат и вкус жизни. Разным людям, развивает он свою мысль, требуются для счастья различные степени стресса. Поэтому каждый должен тщательно изучить самого себя, найти оптимальный уровень стресса и расходовать адаптационную энергию в таком темпе и том направлении, которые соответствуют его врожденным особенностям и предпочтениям. Кто не сумеет этого сделать, будет страдать от дистресса, вызванного отсутствием стоящего дела или постоянной чрезмерной нагрузкой².

В качестве механизмов социализации, которые запрещают или подавляют определенное поведение, часто рассматривают *стыд* и *вину*. Эти эмоциональные переживания тесно связаны между собой. Возникновение стыда обусловлено разочарованием в себе и ощущением своей неуместности, смущением и робостью, чувством, что сделал что-то неверное, ранящее других или неправильное с точки зрения закона или нравственных норм. Именно благодаря стыду увеличивается чувствительность человека к мнениям и чувствам других, особенно если они имеют статус референтных групп, общепринятым правилам поведения и общения. Переживание стыда начинается с внезапного и интенсивного усиления осознания своего «Я». Стыд обычно возникает в присутствии других людей, на фоне которых твое «Я» выглядит маленьким, беспомощным и несоответствующим требованиям момента.

В отличие от стыда, который включает реальные или воображаемые наказания человека другими людьми, вина является главным образом результатом внутренних санкций, вызванных нарушением моральных или

¹ Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб., 1997. С. 390–392.

² Селье Г. Стресс без дистресса. М., 1982. С. 29, 61, 71, 89.

религиозных норм. Переживание вины состоит из мучающего чувства, что «я ошибся, не прав по отношению к другим или к самому себе». Чувство вины сопровождается раскаянием, осуждением самого себя и понижением самооценки¹.

Конкретные представления о поступках, влекущих за собой чувства вины и стыда, были весьма разнообразными в разные исторические времена и у представителей разных культур. Часто стыд и вина рассматриваются как своеобразные формы тревожности, связанные с самооценкой. Стыд вызван озабоченностью индивида своей компетентностью, силой или могуществом и выражает желание избежать видимости неудачи, слабости или зависимости. Вина порождается озабоченностью индивида своей правотой, выражает его желание чувствовать себя правым. Вина ощущается тогда, когда индивид, оценивая себя по шкале «хороший — плохой», кажется самому себе плохим; стыд — когда, определяя свое место на шкале «сильный — слабый», он признает себя слабым.

Противопоставление этих двух эмоциональных явлений используется для выделения типов культуры. Культуры, в которых главным механизмом социального контроля является стыд, иными словами, люди ориентируются главным образом на оценку со стороны конкретных «других», этнографы иногда называют «культурами стыда». А культуры, придающие решающее значение индивидуальной совести, которая предполагает интернализацию индивидом каких-то универсальных норм, — «культурами вины». При этом они отмечают, что содержание, вкладываемое в понятия «стыд» и «вина» в разные исторические времена и у разных народов, неодинаковое. Часто эти дефиниции взаимоперекрываются, переходят одна в другую. Так, историки древнегреческой цивилизации считают ее «культурой стыда», при той оговорке, что уже Демокрит включал в понятие стыда некое внутреннее измерение, когда писал, что «нужно, чтобы человек, сделавший нечто постыдное, чувствовал сначала стыд перед собой». Христианскую этику часто называют классическим примером «культуры вины». Но слово «вина» и «виновность» встречаются в Ветхом Завете лишь по два раза, а в Новом Завете вообще отсутствуют. Зато стыд упоминается очень часто, особенно в противопоставлении славе. Отмечается также качественное различие западного и японского понимания вины. Японец ощущает сильное чувство вины, которое нередко символизируется как стыд, когда он не выполняет свои обязанности на ожидаемом от него уровне².

¹ Изард К. Эмоции человека. С. 339–397.

² Кон И. С. Моральное сознание личности и регулятивные механизмы культуры // Социальная психология личности. М., 1979. С. 87–91.

Последняя из рассматриваемых нами эмоций — *зависть* — впервые стала предметом всестороннего обсуждения у древнегреческих мыслителей. «Золотое правило» зависти сформулировал Аристотель: «Человек под влиянием чувства соревнования старается сам достигнуть благ, а... под влиянием зависти стремится, чтобы его ближний не пользовался этими благами»¹. Став побочным продуктом агонального характера древнегреческой цивилизации, зависть приняла в ней многоликие формы: от простого соперничества, ревности и профессиональной зависти до «зависти богов» и коллективной зависти людей. Под «завистью богов» понималось их ревностное отношение ко всякому человеческому счастью и успеху. Особенно если люди переходили границы доступного, установленного для них богами. Проявлением коллективной зависти стал остракизм — почетная ссылка особо влиятельных граждан. Фридрих Ницше определил его как проявление «молчаливой зависти толпы». Субъектом зависти всегда выступали народные массы. Остракизму не подвергался «никто из бедняков, а только представители богатых домов». Мотивацию выбора изгоняемой личности Плутарх свел к двум основным моментам: из зависти к славе или к богатству².

В христианстве основной акцент делался на греховности зависти. Зависть даже была объявлена одним из семи смертных грехов. Но она осталась в любом человеческом обществе. Особенно в том, которое отличается склонностью к эгалитаризму. Порождением социалистической действительности стало широкое распространение феномена «незаинтересованной зависти», когда завидуют каждому, кто хоть в чем-то, и пусть ненамного, превзошел средний стандарт.

Определенный всплеск зависти характерен для переходного общества. Вызвано это тем, что возникшими перспективами улучшения социального положения люди могут воспользоваться в разной мере. Это связано с их возрастом, образованием, способностями, местом жительства и т. п. В результате, как отмечает, в частности, Л. Бальцеревич, образуется новый тип социального расслоения: одни могут использовать открывающиеся возможности, другие нет. Недовольство таким развитием событий среди людей второй группы и находит свое выражение в зависти. Она становится особенно заметной тогда, когда люди считают, что победители в экономической гонке недостойны успеха, который им выпал, поскольку в глазах проигравших они являются представителями элиты

¹ Аристотель. Риторика. Античные риторика. М., 1978. С. 95.

² Согомонов А. Ю. Феноменология зависти в Древней Греции // Этическая мысль. С. 130, 132.

старой системы или сколотили свой капитал способами, считавшимися в прежней системе спекуляцией¹.

На очень существенный момент в мотивации поведения, во многом обуславливающий эмоциональное состояние человека и некоторой группы людей, обратили внимание создатели нейролингвистического программирования личности. Говоря о множестве способов, посредством которых люди мотивируют себя, они выделили две основные стратегии. Первая, которой придерживается большинство, заключается в том, что люди мотивируют себя, думая о том, как плохо им будет, если они чего-то не сделают. Срабатывает «шаблон старой тревоги»: *непрерывное генерирование неприятных ощущений* («Боже, что будет, если я опоздаю!»). Менее распространенная стратегия мотивации состоит в *действовании приятных эмоций*. Люди думают о том, что в данной задаче привлекательно. При неприятном характере задачи приятным может быть, и представляется таким, ее завершение. Человек с позитивной стратегией мотивации живет в совершенно другом мире, чем большинство людей — в мире без множества тревог, неприятностей и стрессов. Многие пользуются какой-то комбинацией этих двух стратегий. Они могут сначала подумать о том, что произойдет, если они чего-то не сделают, а потом представить, как будет хорошо, когда дело будет завершено².

Прямой способ активизации позитивных или негативных эмоций (посредством создания атмосферы реальной угрозы, например) не является единственным. Другим направлением влияния на массовые эмоции является *ассоциирование их с определенными объектами*, особенно увязывание новых событий, обстоятельств, лиц со старыми эмоциональными состояниями. В основе действия этого механизма лежит образование условных эмоциональных реакций на нейтральные раздражители, которые предшествуют появлению эмоциогенных стимулов или сопровождают их. В результате чего бывшие нейтральные объекты приобретают способность вызывать схожие эмоциональные реакции³.

Первым эти особенности функционирования эмоциональности выявил Б. Спиноза. В его знаменитом учении об аффектах мы встречаем такие тезисы. «Если душа подверглась когда-нибудь сразу двум аффектам, то впоследствии, подвергаясь какому-нибудь одному из них, она будет подвергаться также и другому»⁴. «Вследствие одного того, что мы вооб-

¹ Бальцеревич Л. Социализм, капитализм, трансформация: очерки на рубеже эпох. М., 1999. С. 293–294.

² Трансформация личности. Нейролингвистическое программирование. Одесса, 1995. С. 239–241.

³ Рейковский Я. Экспериментальная психология эмоций. М., 1979. С. 90–98.

⁴ Спиноза Б. Этика // Избранные произведения. Т. 1. С. 468.

ражаем, что какая-либо вещь имеет что-либо сходное с таким объектом, который обыкновенно причиняет нашей душе удовольствие или неудовольствие, мы будем любить или ненавидеть эту вещь». «Кто получил удовольствие или неудовольствие от кого-нибудь, принадлежащего к другому сословию или другой народности, сопровождаемое идеей о нем как о причине этого неудовольствия, под общим именем сословия или народности, тот будет любить или ненавидеть не только его, но и всех, принадлежащих к тому же сословию или народности»¹.

В указанных процессах проявляется действие механизма эмоциональной памяти, т. е. воспроизведение пережитых ранее эмоциональных состояний вместе с воспоминанием о вызвавших их ситуациях. Для ее пробуждения не обязательно повторение всей ситуации. Достаточно появления отдельных ее элементов. Остальные воспроизводятся в силу сложившихся ранее ассоциативных связей. Составными компонентами эмоциогенной ситуации могут стать и прежде нейтральные раздражители. Отличительными особенностями эмоциональной памяти являются быстрота формирования (часто достаточно одного случая) ее образов, особая прочность удержания их в памяти, произвольность запоминания и воспроизведения. Произвольное воспроизведение пережитых ранее эмоциональных состояний является приоритетом деятелей искусства.

Массовое настроение возникает на основе единичных настроений, но зачастую существенно усилившихся, обострившихся в результате «заражения», т. е. многократной взаимной передачи эмоционального состояния от одного индивида к другому. Взаимодействие между людьми, в результате которого их эмоциональные реакции приобретают круговую форму, Г. Блумер назвал *круговой реакцией*. Механизм круговой реакции обычно приводится в действие в условиях неудовлетворенности потребностей людей, при нарушении привычных форм существования или заведенного порядка, его неустойчивости, в ситуации неопределенности.

Для заражения не обязательны непосредственные контакты большой группы людей, собравшейся, что называется, в одном месте и в одно время. Находящиеся в состоянии повышенного эмоционального напряжения индивиды могут ограничиваться узким кругом контактов, эпизодическими разговорами «с глазу на глаз» на волнующую тему и т. п., но и этого порой достаточно для резкого возрастания сходных эмоциональных состояний широких масс. Ведь в обязательном порядке следует учитывать влияние средств массовой информации, слухов, умолчаний и т. п.

При анализе конкретного настроения, помимо качества (знака) доминирующей эмоции, всех присутствующих в нем эмоциональных ре-

¹ Спиноза Б. Этика // Избранные произведения. Т. 1. С. 469, 492.

акций, целесообразно принимать во внимание его характеристику по выделенным В. Вундтом трем двухполюсным параметрам: удовольствию-неудовольствию, возбуждению-успокоению и напряжению-разрешению. Раскрывая содержание этих параметров, Вундт отмечал, что «всю систему чувств можно определить как многообразие трех измерений, в котором каждое измерение имеет два противоположных направления, исключаящих друг друга. Наоборот, каждое из шести основных направлений, получающихся таким образом, может сосуществовать с чувствами тех двух измерений, к которым само оно не принадлежит»¹.

Эмоциональное *возбуждение* можно описывать при помощи континуума активации: кома, глубокий сон, сонливость, апатия, безразличие, заинтересованность, бодрость, возбуждение, сильное возбуждение (страх, гнев, радость), крайнее возбуждение (паника, ужас, бешенство, экстаз, полное отчаяние). При крайнем возбуждении сознательная ориентация и контроль практически невозможны. При сильном возбуждении они возможны, но одновременно наблюдается ограниченное расплывчатое сознание, диффузное внимание, растерянность, усиление ассоциативной активности – «наплыв мыслей», ощущение сильного беспокойства, иногда неодолимое желание что-то сделать вопреки реальности и т. п.². Понятно, что самая благоприятная для эффективной деятельности степень возбуждения находится в границах от заинтересованности до простого возбуждения. В то время как апатия вызывает отсутствие желания что-либо делать, заторможенность когнитивных процессов, инертность и др.

Возникновение эмоционального *напряжения* связывается с ситуацией блокирования внешней активности, а также экспрессивного выражения возбуждения. Это происходит, например, когда невозможно открытое проявление гнева, радости, возникают препятствия для реализации мотивов, предпочитаемых способов действия. Часто за накоплением напряжения происходит взрыв, за которым следует уменьшение напряжения, а возможно, и его угасание³.

Характерная черта массового настроения – его *динамичность*. Эта динамичность в значительной мере является отражением изменчивости социальных условий жизни. Но замеченная за массовым настроением склонность к периодическим переменам объясняется также внутренне присущей ему ритмичностью функционирования. Словами Бехтерева, который обратил внимание на эту закономерность, настроение «не мо-

¹ Вундт В. Психология душевных волнений // Психология эмоций : тексты. М., 1984. С. 49–50.

² Рейковский Я. Экспериментальная психология эмоций. С. 40–42.

³ Там же. С. 43–45.

жет оставаться бессменно одним и тем же в течение долгих периодов времени».

Исследователи революционных событий неоднократно указывали на то, что первоначально им сопутствует массовое возбуждение, энтузиазм, подъем настроения тех слоев, для которых эти события открывают новые перспективы. Временный эмоциональный подъем масс, вызванный уходом от старой социалистической системы, учитывался, как отмечает «отец» польских экономических реформ Л. Бальцерович, при начале радикальных социально-экономических преобразований¹.

За периодом бурного подъема, роста возбуждения, скорее всего, начнется фаза усталости, а при неудачном развитии событий — разочарования и апатии. «Самым непосредственным результатом революции, — писал о динамике настроений масс во время французской буржуазной революции 1789 г. Г. В. Плеханов, — было чувство огромной усталости. Великие усилия, проявленные людьми того времени, вызвали властную потребность в отдыхе. Наряду с этим чувством усталости, неизбежным после всякой большой затраты энергии, наблюдается также известный скептицизм»². Особенно (можно продолжить мысль Плеханова) если надежды сменились разочарованием. А для широких масс этим заканчивается большинство социальных потрясений.

Конкретизируя основные тенденции, характерные для динамики массовых настроений, В. М. Бехтерев отмечал, что «чем быстрее и выше поднимается волна настроения, тем быстрее и глубже она затем падает и, наоборот, чем медленнее она поднимается, тем медленнее она и опускается. Но подъем настроения может быть вызван какими-нибудь внешними толчками, которые находятся вне условий данного общества, и тогда вышеуказанное правило не может иметь места»³. Когда бодрое коллективное настроение, сопровождающееся стремлением к осуществлению соответствующих действий, достигает высокой степени развития, мы говорим об энтузиазме народных масс. Но этот энтузиазм проявляется обыкновенно под влиянием более или менее сильных внешних поводов⁴.

Существуют различные *способы влияния на настроение* большого числа людей в ситуации социального конфликта. В. И. Ленин выделил, например, следующие: поддержка, собирание и концентрация всех струек народного возмущения, обострение всех и всяческих конфликтов, по-

¹ *Бальцерович Л.* Социализм, капитализм, трансформация: очерки на рубеже эпох. М., 1999. С. 293–294.

² *Плеханов Г. В.* Материалистическое понимание истории // Избранные философские произведения : в 5 т. М., 1957. Т. 2. С. 647.

³ *Бехтерев В. М.* Избранные работы по социальной психологии. С. 164.

⁴ Там же. С. 166.

буждение масс к открытому выступлению, внесение сознательности в стихийное возмущение людей, а выражаясь более четким языком, его идейное и организационное оформление. У Ленина мы также находим указание на основные формы влияния на настроения. Это, во-первых, политические обличения и, во-вторых, постановка политических лозунгов, призванных предельно просто и точно указать на главные цели политической борьбы. «Наша задача, — писал он по этому поводу, — ...вдалбливать неустанно насущные политические лозунги»¹. Альтернатива манипулятивному воздействию на эмоции — влияние средствами искусства, предназначение которого как раз и состоит в преобразовании эмоциональной сферы человека. Л. Н. Толстой высказался на этот счет кратко, но точно: «Как только зрители, слушатели заражаются тем же чувством, которое испытывал сочинитель, это и есть искусство»².

Суть эмоционального эффекта от восприятия произведений искусства отражена в понятии «катарсис» (пер. с греч. — очищение). Первоначально это понятие было связано с обозначением характера воздействия на человека античной трагедии. Его психологический смысл заключается в эмоциональном потрясении, испытываемом человеком под воздействием художественных образов. В результате этого потрясения «мучительные и неприятные аффекты подвергаются некоторому разряду, уничтожению, превращению в противоположные... эстетическая реакция в сущности сводится к такому катарсису»³, т. е. эмоциональному очищению человека.

Воздействие произведений искусства на эмоции человека происходит двояким образом. При соаффектах зритель испытывает переживания, тождественные переживаниям героев. «...Переживаю вместе с Отелло его боль, ревность и муки или ужас Макбета при взгляде на духа Банко», — приводит пример Л. С. Выготский. Собственно аффекты зрителя — это эмоциональные состояния, которые возникают у него в связи с событиями в жизни героев. Например, если я «переживаю страх за Дездемону, когда она еще не догадывается о том, что ей грозит опасность». Численно аффекты преобладают над соаффектами. «Только частично мы переживаем в театре чувства и аффекты таковыми, как они даны у действующих лиц, большей частью мы переживаем их не с, но по поводу чувств действующих лиц»⁴.

¹ Ленин В. И. Полное собрание сочинений. Т. 6. С. 77–78 ; Т. 17. С. 281 ; Т. 6. С. 68–70 ; Т. 11. С. 207.

² Толстой Л. Н. Что такое искусство? 1897–1898 // Полн. собр. соч. М., 1951. Т. 30. С. 65.

³ Выготский Л. С. Психология искусства. М., 1986. С. 259.

⁴ Там же. С. 268.

Итак, мы рассмотрели эмпирические проявления важнейших эмоциональных состояний, их генезис и отражение в массовом поведении, производные от них социальные явления и их важнейшие функции в общественной жизни. Особое внимание было уделено возникновению, динамике, основным характеристикам массового настроения. Речь шла также о возможностях и способах целенаправленного воздействия на массовые эмоции. Имеющийся материал позволяет приступить к специальному исследованию сегодняшних эмоциональных состояний больших групп людей. На данный момент мы судим о них больше на основе личных наблюдений и, в общем-то, косвенных свидетельств, а не научного анализа. Примером таких, пусть и не самых надежных, но ценных, свидетельств являются данные о динамике массовых настроений, полученные Всесоюзным центром изучения общественного мнения на протяжении 1992–1996 гг.¹ Ответы на вопрос «Какие чувства, по Вашему мнению, усилились, окрепли за последнее время у окружающих Вас людей?» изменялись в этот период следующим образом (табл. 4.1).

Таблица 4.1

**Содержание и динамика настроения населения
в период с 1992 по 1996 г. (% опрошенных)**

Эмоция	1992	1993	1994	1995	1996
Усталость, безразличие	55	52	40	41	43
Страх	26	22	22	19	17
Растерянность	24	20	18	17	16
Озлобленность, агрессивность	30	39	10	28	39
Надежда	17	15	16	21	20

В настоящее время социологи Фонда общественного мнения (Россия) используют в своих исследованиях следующую методику выявления и типизации эмоциональных состояний россиян².

Задается вопрос: «Скажите, пожалуйста, какие три слова из перечисленных точнее всего отражают лично Ваше настроение в последнее время?» Ниже приведены предлагаемые эмоциональные антитезы и результаты ответов респондентов.

Оптимизм (39 %) – уныние (11 %).

Интерес к жизни (36 %) – безразличие (12 %).

¹ Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. 1997. № 2. С. 30.

² Опрос проводился 5–6 сентября в 100 населенных пунктах 44 субъектов Российской Федерации, опрошено 2000 респондентов.

Доброжелательность (29 %) – раздражение (17 %).

Спокойствие (24 %) – тревога (28 %).

Радость (12 %) – злость (7 %).

Удовлетворенность (12 %) – растерянность (13 %).

В итоге были выделены следующие эмоциональные типы россиян.

Жизнерадостные – представители этого типа описывают свое настроение словами «оптимизм», «интерес к жизни»; выбирают слова «уныние» и «злость» крайне редко – с ними идентифицировано 39 % опрошенных.

Умиротворенные – чаще выбирают слова «спокойствие», «интерес к жизни», «доброжелательность» и крайне редко – слова «тревога», «оптимизм» – 19 %.

Рассерженные – чаще выбирают слова «раздражение» и «злость», и только в единичных случаях – слова «оптимизм», «интерес к жизни», «доброжелательность» и «спокойствие» – 23 %.

Потерянные – описывают свое состояние словами «тревога», «уныние», «растерянность», совсем редко выбирают слова «оптимизм», «раздражение» – 15 %.

Остальных респондентов отнести к какому-либо типу не удалось¹.

4.2. МЫШЛЕНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ МАССЫ

Проблема мышления широких масс и его влияния на их поведение, как нам кажется, является наименее исследованной. С полной уверенностью можно говорить лишь о его различии у разных слоев и отдельных лиц. Существующие подходы к изучению когнитивных процессов, результаты, полученные в этой области научных исследований, позволяют уяснить некоторые истоки, содержание и следствия данного разнообразия.

Так, согласно *теории развития интеллекта* Ж. Пиаже, процесс когнитивного созревания может быть выражен понятиями «центрация» и «децентрация». *Центрация* состоит в том, что субъект первоначально сосредоточен на своих собственных действиях и на своей точке зрения. Такой своеобразный эгоцентризм можно наблюдать у ребенка, для которого центром вселенной является его личный опыт. Смешивая субъективное и объективное, он приписывает свои мотивы физическим вещам, переносит собственные внутренние побуждения на причинную взаимосвязь явлений окружающего мира. Он не способен критически, со стороны взглянуть на себя, понять, что возможны иные, отличные от его собственных взгляды и оценки. Постепенно происходит удаление человека из эгоцентрической позиции. Процесс познавательной *децентрации* позволяет субъекту

¹ URL: <http://bd.fom.ru/report/map/d094813>.

взглянуть на себя и свою жизнь со стороны, критически переоценить ее в границах более широкого смыслового контекста, мысленно перебрать возможные варианты жизненного пути, сделать самостоятельный ценностный выбор. Задержка когнитивного развития на стадии центрации означает абсолютизацию личного жизненного опыта и уже принятой системы ценностей, отсутствие самокритичности и личностного развития, ориентацию на готовые мыслительные и поведенческие шаблоны.

Другое разграничение людей по характеру их познавательной деятельности связано с именем Д. Гилфорда. Гилфорд выделил два способа решения той или иной проблемы, два типа мышления. Он установил, что одни люди полагают, будто есть только одно верное решение, и пытаются найти его с помощью уже имеющихся знаний и логического рассуждения. Это *конвергентное* мышление, при котором усилия концентрируются на поиске единственного правильного решения. Другие, напротив, начинают искать решение по всем возможным направлениям, пытаются рассмотреть и проверить как можно больше вариантов. Такой веерообразный поиск, чаще всего приводящий к оригинальным решениям, свойственен, по терминологии Гилфорда, *дивергентному* стилю мышления. Именно на его основе развивается творческое мышление, креативность, развернутая концепция которой была разработана этим американским психологом. Очевидно, отмечает он, что большая часть людей с самого раннего детства привыкла использовать почти исключительно конвергентное мышление. Подобный уклон в школьной педагогике всегда был бичом для творческих детей.

Оценивая своеобразие массового мышления, нельзя не принимать во внимание существование *трех тактических подходов*, используемых людьми при решении различных задач, включая и насущные жизненные проблемы. Эти подходы были выделены и изучены Д. Брунером и М. Левиным. Они различаются по уровню сложности и эффективности. *Стратегия случайного перебора* (метод проб и ошибок) состоит в том, что выбор решения осуществляется случайным образом. Затем решение реализуется на практике. При неудаче все повторяется и так до тех пор, пока задача не будет решена. Понятно, что при такой стратегии решение проблемы затягивается и возрастает вероятность отказа от дальнейших попыток. Прибегают к ней обычно дети или субъекты, по выражению американских ученых, со слабо структурированным мышлением. При *рациональном переборе* выдвигается и исследуется некоторое центральное, промежуточное или наименее рискованное предположение. А затем, отсекая каждый раз по элементу, сужают круг поиска. Таким образом, приближение к правильному решению приобретает целенаправленный характер, происходит последовательно и с большей вероятностью успеха.

Время поиска сокращается. При третьей стратегии – *систематическом переборе* – формулируются все возможные решения, которые одно за другим анализируются, а самые подходящие, отобранные предварительно, проверяются. Последняя стратегия мало применима в повседневной жизни, но зато вопрос о том, случайный или рациональный перебор предпочитают люди в своей жизненной практике, имеет большое значение.

Ответ на него, как и оценка массового мышления по другим обозначенным выше критериям, тем более важны, поскольку способность людей руководствоваться в своем поведении доводами разума давно подвергается сомнению. Выделяя характерные черты рассуждений толпы, Г. Лебон отмечал, что это «ассоциация разнородных вещей, имеющих лишь кажущееся отношение друг к другу, и немедленное обобщение частных случаев»¹. Конечно, не следует быть столь категоричным и давать оценки, что называется, не глядя на лица. Но современные исследования отчасти подтвердили высказывания Лебона. Так, выделен *основной принцип социального мышления*, состоящий в том, что люди не спешат делать заключения о частном на основании общеизвестного, но с удивительной быстротой создают впечатление об общеизвестных истинах на основании ярких примеров². Эти яркие примеры, обращенные к эмоциям, – те самые образы, которыми, по утверждению Лебона, мыслит толпа. Преобладание эмоционально-образного мышления над логически аргументированным, несомненно, одна из наиболее характерных черт массового мышления.

С этой особенностью массового мышления связано возникновение так называемого «эффекта видимости», с которым особенно часто сталкиваются политики. Состоит этот эффект в том, что ответственность за существующие социально-экономические проблемы большинство населения перекладывает на то правительство и тех политиков, которые находятся у власти в данный момент времени. В то время как просчеты их предшественников постепенно забываются. Факторами, способствующими возникновению «эффекта видимости», являются действия средств массовой информации, проявляющих к негативным явлениям больший интерес, чем к позитивным тенденциям, и поведение оппозиции, чьим делом уже, так сказать, по определению является концентрация внимания на неблагоприятных моментах.

У Г. Лебона мы находим и в общем-то незамысловатое положение о том, что образы, предназначенные для того, чтобы повлиять на воображение толпы, должны быть простыми и ясными. Это требование – отражение такой отличительной особенности массового мышления, как

¹ Лебон Г. Психология народов и масс. С. 191.

² Майерс Дж. Социальная психология. СПб., 1997. С. 134.

стремление к непротиворечивой, понятной и предсказуемой картине мира. На уровне повседневного мышления ориентация на непротиворечивость выражается в поиске так называемой иллюзорной взаимосвязи, т. е. последовательности и взаимозависимости случайных событий; восприятию поведения других как хорошо спланированной и скоординированной акции, вытекающей из их личностных качеств; склонности искать единственную и достаточную причину происходящих событий; принятию информации, подтверждающей сделанные выводы, и отказе от той, которая ставит их под сомнение, и т. п.

Интересные рассуждения по этому поводу имеются у Х. Аренд. «Не факты убеждают массы, и даже не сфабрикованные факты, а только непротиворечивость системы». Повторение «важно только потому, что убеждает их в том, что непротиворечивость существует во времени. Случайность, пронизывающая реальность, есть именно то, что массы отказываются признавать». И по этой причине — она делает весьма оригинальный и заслуживающий внимания вывод — «массы предрасположены ко всем идеологиям», которые «объясняют факты как простые примеры законов и отвергают случайные стечения обстоятельств»¹.

Однозначности и непрерывности готовых выводов, содержащихся в идеологии, противостоит стремление и способность человека мыслить самостоятельно, сомневаться в наличии бесспорных ответов на все вопросы, признание им права каждого на собственное мнение, формирование готовности и умения находить истину в сопоставлении различных позиций. Как показали исследования «модели современного человека», проведенные сотрудниками Гарвардского университета, отличительной чертой последнего становится готовность к плюрализму мнений и даже к одобрению этого плюрализма. Выражается это в том, что люди признают право на существование разных точек зрения. Они не боятся, что взгляды других изменят их собственное видение мира. Они также не считают, что общественное мнение должно формироваться под воздействием «сверху».

Нужно также учитывать, что распределение населения по уровню интеллекта и производной от него способности адаптироваться к различным условиям жизни носит, по данным тестирования, проведенного американскими психологами Л. Терменом и К. Векслером, следующий характер. Основная группа (более 80 % населения) — это люди со средним уровнем интеллекта, несколько ниже среднего и несколько выше среднего, 6 % — с небольшими дефектами и 2–3 % — умственно отсталые. С другой стороны, от 9 до 12 % — отличаются повышенным интеллектом, а у 1–2 % из них интеллект особенно высок.

¹ Аренд Х. Истоки тоталитаризма. С. 464.

Большое значение в регулировании массового поведения имеет *дотеоретическое знание*. «Оно определяет институционализированную сферу поведения и все, попадающие в ее рамки, ситуации». Это знание представляет собой «совокупность правил поведения, моральных принципов и предписаний, пословицы и поговорки, ценности и верования, мифы и тому подобное»¹. Для иллюстрации влияния дотеоретических форм знания на действия людей, отражения в них опыта повседневной жизни обратимся к пословицам и поговоркам, которые остаются до сих пор вне поля социологического анализа, а также к социальной мифологии.

Будучи краткими изречениями на разные жизненные темы и сюжеты, пословицы и поговорки возникли из практического опыта многих поколений. Утверждая или отрицая что-либо в форме императива, они учат человека азбучным истинам жизни. Их доходчивость помогает людям разбираться в сложных ситуациях и принимать правильные решения. Их очевидность и убедительность становится для многих источником жизненной энергии, способности к действию.

Даже несколько поверхностный анализ социальной функции пословиц и поговорок позволяет увидеть их существенное значение в качестве регуляторов поведения и своеобразных психологических амортизаторов, снижающих негативное воздействие различных жизненных невзгод. Их регулирующая функция проявляется на самых разных этапах развертывания деятельности. Они предостерегают от пассивности и инициируют начало действия (*под лежащий камень вода не течет; что посеешь, то и пожнешь; на бога надейся, а сам не плошай; попытка не пытка; волка ноги кормят*). Оправдывают риск, несколько завышенные притязания, часто сопутствующие началу деятельности, умаляют последствия возможных неприятностей (*чем черт не шутит; чему быть, того не миновать; лиха беда начало; где наше не пропадало; риск — благородное дело*). Поощряют действие, даже если оно несколько запоздало (*лучше поздно, чем никогда*), поддерживают при первых неудачах (*первый блин всегда комом*). Но они же предостерегают от непродуманных и неадекватных действий (*от добра добра не ищут; выше головы не прыгнешь; игра не стоит свеч*).

Часть из них направлена на формирование необходимых деятельностных навыков (*взялся за гуж, не говори, что не дюж; назвался груздем, полезай в кузов; век живи, век учись; береженого бог бережет; волков бояться, в лес не ходить; слезами горю не поможешь; своя ноша не тянет*). Другие знакомят с оптимальной тактикой действий (*куй железо, пока горячо; клин клином вышибают; капля камень точит; лбом стену не прошибешь; поспешишь — людей насмешишь; в чужой монастырь со своим уставом не*

¹ Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. С. 109–110.

ходят; семь раз примерь, один отрежь; знай край, да не падай; на безрыбье и рак рыба; утро вечера мудренее). Третьи учат адекватной реакции на неожиданные события и повороты жизненного пути, предостерегают от их поспешной оценки (*нет худа без добра, не знаешь, где найдешь, где потеряешь*). Четвертые объясняют и направляют межличностные отношения (*старый друг лучше новых двух; конь узнается при горе, а друг при беде; не с богатством жить, а с человеком; нашла коса на камень; свои люди — сочтемся; ворон ворону глаз не выклюет; рука руку моет*). Пятые настраивают не торопиться с заключением, доводить начатое до полного завершения (*цыплят по осени считают; не говори гоп, пока не перепрыгнешь; бабушка надвое сказала; конец — делу венец; сделал дело — гуляй смело*). Шестые помогают переносить трудности, смягчают неудачи и тяжесть положения, утешают в горе (*бог дал, бог и взял; беда не ходит одна; от судьбы не уйдешь; стерпится, слюбится; в тесноте, да не в обиде; свет не без добрых людей; стыд не дым, глаза не выест; все перемелется, мука будет; на грех мастера нет; везде хорошо, где нас нет; в чужих руках ломоть велик*).

Есть среди пословиц и такие, в которых схвачены своеобразные социально-психологические феномены массового поведения. Например, *где мед, там и мухи; было бы болото, а черти найдутся; дурные примеры заразительны; добрая слава лежит, а худая бежит; шила в мешке не утаишь; аппетит приходит во время еды; бездна бездну призывает*, т. е. один соблазн влечет другой; *была бы спина, а вина найдется; голод не тетка; с волками жить, по-волчьи выть; сколько веревку не вить, а концу быть*. Приведенный здесь перечень, конечно, очень далек от завершенности.

Если пословицы — плод народного разума, отразившего таким образом основополагающие жизненные истины, то мифы — порождение ограниченности познавательных возможностей людей. Их изначальное появление было вызвано пробелами в знаниях первобытного человека. Старейшины пытались скрыть эти пробелы с помощью эмоционально окрашенной фиксированной системы верований. Делая непонятное понятным, объясняя даже то, что не имеет объяснений (преодоление смерти и действие сверхъестественных сил), мифы обосновывали магические действия, задача которых состояла в создании желаемого будущего¹.

Широкое распространение надежд на достижение значимых целей посредством не реальных, а, по существу, все тех же магических, волшебных действий создает благоприятную среду для распространения современной социальной мифологии. Тем более когда нет ни желания, ни способностей заниматься фактическим решением проблем. Являясь иллюзорными, фиктивными представлениями о реальном мире, мифы,

¹ Кликс Ф. Пробуждающееся мышление. М., 1983. С. 161, 172.

тем не менее, оказываются существенным элементом сознания масс и их социальной ориентации. Причем если одна группа мифов касается способов достижения желаемого будущего, то другая объясняет, оправдывает несостоятельность этих первых ссылками на какие-то посторонние препятствия, неудачное стечение обстоятельств, называемых в таком случае обычно объективными, и особенно — на злонамеренные действия каких-либо враждебных сил. В качестве альтернативных одним мифам выдвигаются другие — «встречные». Они опровергают данный иллюзорный способ решения проблемы и предлагают собственный, такой же иллюзорный, а также свою мифическую аргументацию в защиту его возможной несостоятельности.

Возьмем, к примеру, мифологию по поводу судьбы рыночной экономики на постсоветском пространстве. Здесь противостоят один другому *два главных мифа*: рынок — это быстрое всеобщее процветание и рынок — это тотальная нищета. В обоснование каждой из версий выдвигается свой мифологический инструментарий, тоже альтернативный. Например, тезис о том, что существуют общие алгоритмы деятельности, характерные для рыночной экономики, и вполне достаточно их простого переноса в наше общество, чтобы люди начали действовать в строгом соответствии с ними. В продолжение этой темы предлагаются рассуждения о наличии одинаковой социальной рецептуры перехода к рынку. А в противовес им утверждение: национальный, народный менталитет не приемлет рыночных отношений в принципе. Или как минимум положение о том, что идти к рынку нужно своим исключительным путем. А вот другая альтернативная пара. Тезис: все наши сегодняшние беды происходят от того, что переход к рынку не был быстрым, радикальным. И антитезис — рыночные нововведения оказались чересчур поспешными, народ не приемлет таких темпов. В итоге страдает объективный, непредвзятый анализ реального состояния общества и переходных процессов, выбор оптимального пути реформ.

Подведем некоторые итоги. Говоря о мышлении больших масс людей и его влиянии на содержание массовых действий, разумнее будет не утверждать, а предполагать, не давать окончательные оценки, а намечать возможные направления и параметры исследовательской работы. В качестве этих параметров можно использовать различия по степени центрации-децентрации когнитивных процессов, склонности к конвергентному или дивергентному мышлению, уровню развития интеллекта, решению людьми своих жизненных задач посредством стратегии случайного или рационального перебора. Следует учитывать степень готовности людей принимать противоречивую информацию, приветствовать разнообразие мнений и их ориентацию на непротиворечивость данных,

однозначность, законченность объяснений и выводов. Нельзя игнорировать преобладание в повседневной жизни эмоционально-образного мышления над логическим. Особого внимания заслуживает изучение причин укорененности в массовом сознании мифологического мышления, влияния на поведение людей других форм дотеоретического знания. Конечно, это лишь некоторые направления анализа, но и сколько-нибудь значительное продвижение по ним позволит, как нам кажется, заметно расширить представления о реальном характере массового мышления.

Вопросы для самоконтроля

1. Как на массовое поведение влияют страх, тревога и каковы механизмы защиты от них?
2. Как в массовом поведении проявляется агрессия?
3. Как на массовое поведение влияют радость и ее антипод – горе, депрессия?
4. В чем состоят особенности культуры «стыда» и «вины»?
5. Как в массовом поведении проявляется зависть?
6. Каковы особенности функционирования настроения масс и в чем заключаются способы воздействия на него?
7. В чем состоит основной принцип социального мышления?
8. В чем выражается ориентация массового мышления на непротиворечивость?
9. Какую роль в регулировании массового поведения имеет дотеоретическое знание?

Глава 5. СПОСОБЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА МАССУ

5.1. УБЕЖДЕНИЕ

Выделяют два способа убеждения человека в истинности того или иного положения. *Прямой*, основанный на логической аргументации и предполагающий самостоятельные размышления объекта воздействия. И *косвенный*, ориентированный на использование сопутствующих факторов, оказавшихся в пределах ситуации воздействия. Прямое убеждение направлено на заинтересованную, аналитически мыслящую аудиторию. Косвенное убеждение — на менее заинтересованную, недостаточно внимательную, не очень образованную, хотя некоторые из составляющих косвенного воздействия могут и должны быть использованы при прямом методе убеждения.

Существует целый ряд способов стимулирования мыслительных процессов. Это свободный обмен мнениями между двумя и более равноправными собеседниками, возбуждение сознания посредством целенаправленных вопросов, риторические вопросы, «ряды коммуникаторов», когда несколько ораторов, выступающих друг за другом, приводят по одному аргументу в пользу данного решения, шутка как способ активизации мышления, специальные методики совместного обсуждения и решения проблем (брейнсторминг, синектика и др.).

Обращение к контраргументам рекомендуется ставить в зависимость от качественного состава аудитории. Если аудитория знакома или имеет возможность ознакомиться с противоположными взглядами, считается, что лучше изложить их самому. В манипулятивных целях можно действовать по принципу, предложенному американским психологом Ф. Бартлетом: за свою позицию давать наиболее сильные аргументы, а за позицию другой стороны — наиболее слабые.

Определенную роль при организации убеждения играет порядок представления различных точек зрения. Согласно эффекту *первичности*, при прочих равных условиях воздействие информации, представленной

раньше, обычно сильнее. Эффект *вторичности*, т. е. более сильное воздействие последней по времени информации, встречается реже и требует двух условий. Во-первых, два сообщения должны быть разделены достаточно длительным промежутком времени и, во-вторых, аудитория обязана принимать решение вскоре после второго сообщения. Если сообщения следуют одно за другим, а потом проходит определенное время, преимущество, скорее всего, останется за первым из них. Это особенно вероятно, когда оно побуждает слушателей к размышлениям.

Сила рациональных рассуждений, более веского аргумента, которая доминирует при прямом убеждении, в процессе косвенного воздействия заменяется, прежде всего, *убеждающей способностью личности*. Эта способность особенно отчетливо проявляется в процессе личных контактов. Ее важнейшими составными частями является доверие к человеку, его авторитетность и компетентность в глазах людей, прежний опыт общения с ним. Если этот опыт недостаточен, отсутствует, то имеется ряд практических рекомендаций, выполнение которых позволяет добиться желаемого отношения или хотя бы приблизиться к нему. Люди чаще испытывают доверие в том случае, если они видят, что убеждающий их человек сам верит в то, в чем пытается убедить их. Если они признают в нем готовность пострадать за свои убеждения. И если для них становится очевидным, что он не имеет в отстаиваемой позиции личного интереса, еще лучше, если она противоречит его интересам.

Вера в компетентность скорее проявится в том случае, если человек будет иметь достаточно *высокий профессиональный статус*. Или авторитетное в данной группе лицо представит его как хорошо разбирающегося в обсуждаемом вопросе. Когда изложение своей позиции он начнет с суждения, соответствующего точке зрения данной аудитории. Если он сможет повести себя уверенно, проявить свои знания, остроумие, гибкость мышления. При *высоком авторитете личности* она, как показали исследования Йельского университета, способна убедить аудиторию даже тогда, когда ее прагматический интерес в данной ситуации очевиден. В данном случае дает о себе знать желание идентифицироваться с авторитетной фигурой.

Определенную роль в процессе убеждения может сыграть *привлекательность* той или иной личности для данной аудитории. Прежде всего в силу подобия, сходства по социальному положению. Неслучайно наибольшим потенциалом убеждать других обладает тот, кто имеет самый высокий статус в данной социальной группе. Аксиома политической борьбы гласит: хочешь привлечь на свою сторону тот или иной слой потенциальных избирателей — привлекли первым их лидера. Остальную агитационно-пропагандистскую работу он, так сказать, сделает за тебя сам.

Как уже отмечалось, люди менее критичны к информации, которая поддерживает их убеждения. Они сами ищут ее, выделяя из всего информационного потока и игнорируя противоположные сведения. Процесс воспроизведения информации, хранящейся в памяти, также ориентирован на подтверждение наших убеждений. Для того чтобы переубедить кого-либо, необходимы доказательства более веские, чем те, которые способствовали формированию данных убеждений. Американские психологи дают по этому поводу совет: чтобы противостоять стойкости убеждений, заставьте себя объяснить, почему противоположные убеждения могут быть истинными.

Наибольший убеждающий эффект дает сочетание логической аргументации с апелляцией к эмоциям и конкретными инструкциями по способу действия в данной ситуации. В порядке убывания убедительности различные способы подачи информации располагаются следующим образом: видеозапись, аудиозапись, печать. Печатные материалы наиболее убедительны при сообщениях, трудных для понимания. Существует простое правило: убедительность целенаправленного воздействия снижается при повышении важности проблемы и степени знакомства с ней.

Многочисленные исследования показывают, в частности, ничтожное влияние политической рекламы на электорат во время президентских выборов в США. Другое дело, что в ситуации, когда исход политической борьбы решают иногда несколько процентов или даже десятых процента голосов избирателей, борьбе за эти ничего не значащие, на первый взгляд, проценты и подчинена вся широкомасштабная избирательная компания.

Но такова ситуация в демократических обществах, где при всех тонкостях и хитростях убеждающего воздействия, огромных ресурсах, вкладываемых в него, право окончательного выбора и принятия решения все же остается за самим человеком. Противоположный характер приобретает развитие событий там, где целью специально организованной пропагандистской, идеологической обработки населения является насильственное, по сути, навязывание заранее заданной, единственной, не подвергаемой сомнению точки зрения или ценности. Здесь принципиально исключено беспристрастное обсуждение различных позиций и выявление истинности каждой из них, полностью отвергается право человека на самостоятельный выбор. Убеждения, в прямом смысле этого слова, насаждаются.

Одним из первых методы такого убеждающего воздействия начал изучать В. Парето. Он выделил четыре класса производных, по его словам, эквивалентов того, что обычно именуют идеологией или оправдательной теорией. Это различные словесные средства, с помощью которых придают видимую логику тому, что на самом деле ею не обладает или

обладает не в той мере, в какой субъекты хотели бы верить. Их назначение — увлечь за собой людей. Первый класс производных — это простые утверждения, образцом которых может служить обращение матери к ребенку: «Слушайся, потому что нужно слушаться». Здесь реализуется формула: так надо, потому что так надо. Этот способ воздействия действенен, если обращение исходит от надлежащего лица и произносится соответствующим тоном. Второй класс — убеждение авторитетом определенного человека, традиции, обычая. В примере, который приводит Парето, оно приобретает вид: «Ты должен слушаться, потому что этого хочет папа». Третий класс — убеждение со ссылкой на чувства и коллективные интересы, юридические (Право, Справедливость, Закон), метафизические (Солидарность, Прогресс, Демократия, Человечество) и сверхъестественные сущности. В нашем примере это может принять вид такого обращения матери к ребенку: «Ты должен это сделать, потому что это понравится Деду Морозу». Четвертый класс — убеждение посредством вербальных доказательств, состоящих из неопределенных, сомнительных, двусмысленных терминов и рассуждений, которые не согласуются с реальностью. К производным такого рода В. Парето отнес большинство политических речей, апеллирующих к принципам свободы, демократии, интересам народа, прогрессу и т. п. и приводящих в подтверждение своей правоты развернутые, но малопонятные и не поддающиеся проверке доказательства¹.

Герберт Блумер выделил практические правила и способы ведения пропагандистской работы. К правилам пропаганды он отнес следующие:

- навязыванию людям желаемой точки зрения должно предшествовать привлечение внимания;
- объект, на который предполагается обратить положительный интерес, преподносится в благоприятном и привлекательном свете;
- образы, используемые для влияния на людей, являются простыми и отточенными;
- необходимо постоянное повторение лозунгов, призывов или представляемых образов;
- лучше всего вовсе не спорить, а просто твердить одно и то же вновь и вновь.

Три основных способа, посредством которых пропаганда, как правило, достигает цели, по его мнению, таковы:

- простая подтасовка фактов и предоставление ложной информации, так как суждения и мнения людей обычно формируются теми данными, которые им доступны;

¹ Арон Р. Этапы развития социологической мысли. М., 1993. С. 436—437.

- использование внутри- и внегрупповых установок, когда две группы развивают острое чувство противостояния между собой по принципу: чужие – враги;

- использование эмоциональных установок и предрассудков, которыми люди уже обладают, выстраивание ассоциаций между ними и внедряемыми или отвергаемыми взглядами¹.

Разработаны целые системы манипулятивного оперирования информацией. Пожалуй, наиболее полной, обобщенной классификацией приемов информационно-манипулятивного воздействия стала «модель рационального невежества» Р. Е. Гудина. Эта модель основывается на четырех исходных положениях:

- 1) граждане имеют неполноценную информацию;
- 2) граждане знают, что имеют неполноценную информацию;
- 3) дорого обходится требование дополнительной информации или получение доступа к ней;
- 4) ожидаемые выгоды из дополнительной информации воспринимаются как менее ценные, чем плата за нее.

Различные манипулятивные стратегии представляют собой сочетания первого положения с каждым из последующих. Первое положение, например, означает ложь, порождаемую преднамеренными действиями владельца информации. Сочетание первого положения со вторым характеризует секретность как легальный способ утаивания информации от широкой аудитории. Комбинация первого и третьего положения дает стратегию перегрузки адресатов сообщения по какому-либо параметру: затратам за приобретение информации, ее переработку, хранение, пользование ею и т. п. В данной ситуации потребитель вынужден сам отказываться от притязаний на такую информацию. На сочетании первого и четвертого положения основана пропаганда. Ее цель – убеждение людей в том, что информация им не нужна, она опасна или слишком обременительна для них.

Манипулятивное оперирование информацией может вестись по самым разным направлениям. Оно включает:

- искажение информации в пределах от откровенной лжи до подтасовки фактов или смещения по семантическому полю понятия, когда, например, борьба за права меньшинства подается как борьба против большинства;

¹ Блумер Г. Коллективное поведение // Американская социологическая мысль. С. 191–193.

- утаивание информации, включающее как полное сокрытие определенных тем, так и их частичное освещение или избирательную подачу материала;

- подачу информации с учетом, в частности, того, что представление информации мелкими порциями не позволяет ее эффективно использовать; обилие сырой или несистематизированной информации затрудняет ее понимание; особая компоновка материала, например смешение серьезных и курьезных сообщений, искажает его восприятие и т. п.;

- выбор момента подачи информации, который заключается в учетывании следующих особенностей: наиболее или наименее удобное время; зависимость голосования от итогов предыдущего голосования или обсуждения; повышение уступчивости к просьбам после предварительного выполнения пустякового пожелания (феномен «нога в двери»)¹.

Особо выделяют используемые с целью оказания психологического давления информационные и речевые манипуляции. К числу первых относят:

- «универсальные высказывания», которые в принципе проверить невозможно, а потому они и не подлежат обсуждению. Например, «все мужчины подлецы»;

- генерализацию (расширение обобщения). Перенос (распространение) представления о частном явлении (единичном событии) на класс явлений (событий): «Работы здесь на полчаса. Но ведь они старики». Подтекст: «Старики не могут быстро выполнить даже легкую работу». Или во времени: всегда, постоянно, вечно;

- неявное указание на как бы общепризнанную норму: «Вы даже дверь за собой не закрыли». Воздействует сильнее, чем простой императив: «Закрой дверь»;

- маскировку под пресуппозицию: «Несмотря на их отношения, их все-таки послали вместе в командировку» — этим сообщается: «У них “такие” отношения»;

- неопределенный референтный индекс: «Есть мнение...», «Говорят, что...», неопределенное «они»;

- умножение действий, имен, ситуаций: «Ходят тут всякие...» (кто-то прошел). «Из-за чего у вас главные бухгалтера увольняются» (по факту одного увольнения);

- «коммуникативный саботаж», при котором предыдущая реплика игнорируется, а в ответ вводится новое содержание: «Я могу с вами расчитаться за товар?» — «Вы что, объявления не читаете?»²

¹ Доценко Е. Я. Психология манипуляции. М., 1996. С. 109–111.

² Николаева Т. М. Лингвистическая демагогия // Прагматика и проблемы интенциональности. М., 1988. С. 154–165.

А вот примеры, в терминологии авторов, речевых манипуляций:

- двусмысленность: «Будешь стараться, получишь свои конфеты» — затем можно сказать, что старания были недостаточны. Этот прием можно также определить как размытость критерия;
- замещение субъекта действия: «История не простит нас...»;
- подмена нейтральных понятий эмоционально-оценочными коррелятами и наоборот: «шпион» вместо «разведчик» и т. п.;
- ложная аналогия: «“Вольво” — автомобиль для людей, которые мыслят», как будто все остальные автомобили изготавливаются для тех, кто мыслями не обременен;
- тематическое переключение: «Ну как, ты поговорил с деканом?» — «А почему у тебя такой тон?»¹

Особое место среди способов убеждающего воздействия, как на отдельных индивидов, так и на широкие массы, занимает тот, который нашел отражение в *теории стигматизации* (наклеивания ярлыков). Эта теория была предложена Г. Беккером для объяснения механизма распространения девиантного поведения. Данный механизм Беккер связывал со способностью более влиятельных групп и лиц оценивать поведение и ставить клеймо «девиантов» на членов менее влиятельных групп. Первичная девиация наблюдается тогда, когда индивид лишь иногда нарушает то или иное правило поведения, окружающие смотрят на это сквозь пальцы, а сам он не считает себя девиантом. Вторичная девиация характеризуется тем, что на нарушения начинают обращать внимание и на человека ставят клеймо девианта. Окружающие перестают обращаться с ним так, как со всеми, и постепенно он сам начинает считать себя девиантом.

Но стигматизация может касаться не только отклонений в поведении и черт характера отдельных лиц. Этот механизм воздействия вполне применим по отношению к группам и целым народам. Особенно в том случае, когда определенные недостатки и отклонения действительно имеют место. Но эти изъяны все же не так существенны, как утверждается. Тем более если их исправление не столь призрачно, как заявляют стигматизаторы. Охарактеризуйте народ, еще недостаточно знакомый с рынком, демократией, суверенитетом и т. п., как не способный воспринять их в принципе, постоянно напоминайте ему об этом, и он сам начнет считать себя таким. Сделайте иначе: вдохните в него уверенность; пожелайте сделать усилия, чтобы превратить эти социальные институты

¹ *Сентенберг И. В., Карасик В. И.* Псевдоаргументация: некоторые виды речевых манипуляций // *Речевое общение и аргументация.* СПб. : Экополис и культура. 1993. Вып. 1. С. 30–38.

в свое национальное достояние; поддержите его первые, может и не совсем удачные, шаги в указанном направлении — и он подтвердит вашу позитивную оценку.

Анализируя особенности тоталитарной пропаганды, Х. Аренд отмечала, в частности, что ее сила заключается в «способности отсекалть массы от реального мира». Единственные сигналы, которые реальный мир еще предлагает пониманию массы — это «умолчания», т. е. вопросы, которые не осмеливаются обсуждать публично, и «слухи, которые не отваживаются опровергать, потому что они бьют, пусть и преувеличенным и искаженным образом, по болевой точке»¹. Прямое наследие того типа пропаганды, о котором говорит Аренд, — особое влияние слухов на массовое сознание в нашем обществе. По этой причине остановимся на природе слухов и путях их влияния более подробно.

По определению, слухи — это недостоверные или частично недостоверные сведения, как правило устно передающиеся от одного лица или группы к другим. Помимо степени достоверности, слухи различаются по эмоциональной характеристике. В зависимости от нее, прежде всего, выделяют слухи, пробуждающие желания, страхи и агрессию. Основные причины возникновения и распространения слухов состоят в особом интересе людей к некоторой важной для них проблеме и неудовлетворенности этого интереса из-за дефицита надежной информации. Дефицит надежной информации определяется соотношением двух переменных: количества официальных сообщений по данному вопросу на текущий момент времени и степени доверия к источнику этих сообщений.

Интенсивность циркулирования слуха, широта охватываемой аудитории, объем привлекаемого внимания прямо пропорциональны интересу к теме и обратно пропорциональны количеству официальных сообщений и степени доверия к источнику информирования. Эту закономерность Г. Олпорт выразил в законе слухов следующим образом: слух есть функция важности события, помноженная на его двусмысленность. Живучесть слухов коренится не только в том, что они компенсируют неудовлетворенность в обеспеченности нужной информацией. С помощью успокаивающей формулы «всем плохо, не мне одному» слухи позволяют снять эмоциональное напряжение. Они удовлетворяют потребность в самоутверждении, поскольку считается что, тот, кто знает что-то, чего не знают другие, скорее всего, приближен к престижному источнику информации. А посредством знакомства с ним к этому источнику приближаюсь и я. Наконец, при эмоционально обедненной жизни слухи позволяют

¹ Аренд Х. Истоки тоталитаризма. С. 466.

реализовать потребность во впечатлениях. В ходе распространения слухи обычно претерпевают существенные деформации. Они обедняются содержательно, но зато становятся более лаконичными, легко понимаемыми и передаваемыми, правда, еще и преувеличенными. Каналы распространения слухов, как правило, являются неформальными и состоят из людей, имеющих отношение к данному событию и отличающихся повышенной внушаемостью.

Меры противодействия слухам включают профилактические мероприятия и контрмеры. Главное направление профилактической работы – повышение престижа и эффективности функционирования органов власти и средств массовой информации, налаживание устойчивой обратной связи с аудиторией. Активные контрмеры предполагают разрешение дилеммы – «что делать в ответ на слухи: молчать или опровергать?». Не эффективны ни первый, ни второй методы действия. Молчание будет означать поощрение уже начавшего распространяться слуха. Косвенно этому будет содействовать и его прямое опровержение. Выход из положения состоит в подавлении слуха фактами. Причем вне непосредственной связи со слухом, т. е. без его упоминания, и по возможности через нейтральные источники информирования.

Ханна Аренд отмечает еще две особенности тоталитарной пропаганды. Во-первых, то, что «вряд ли существует лучший способ избежать дискуссий», чем тот, который взяли на вооружение ее идеологи, – «освободиться от аргументов настоящего и утверждать, что только будущее сможет открыть... достоинства» предлагаемой идеи, решения, способа действия и т. п. Во-вторых, отличие тоталитарных идеологов от их предшественников, состоящее в том, что «больше всего их привлекала не “идея” идеологии <...> а сам логический процесс, который можно было развить из нее <...> строгая логичность как руководство к действию». Как это произошло, например, тогда, когда теоретическая идея ликвидации буржуазии как класса была доведена до директив по физическому истреблению ее представителей.

Итак, существует два способа убеждения человека в истинности того или иного положения. Прямой способ основан на логической аргументированности и направлен на стимулирование самостоятельных размышлений человека. Косвенный заключается в использовании многочисленных факторов, сопутствующих процессу убеждения. Эти факторы включают как убеждающую способность личности, порождаемую ее собственной убежденностью, искренностью, авторитетностью, компетентностью и т. п., так и целый комплекс манипулятивных по своей сути средств убеждающего воздействия. Описание различных составляющих этого

комплекса было дано В. Парето, Х. Аренд, Г. Блумером, Г. Беккером, Р. Гудином и другими. Анализируя их, сложно сказать, что они больше напоминают: убеждение или внушение. Скорее всего, они все-таки ближе к внушающему воздействию. Пусть и не представляют собой его классический вариант, на характеристике которого мы остановимся в следующем параграфе.

5.2. ВНУШЕНИЕ

Рассматривая роль внушения в общественной жизни, В. М. Бехтерев подчеркивал, что оно заслуживает самого внимательного изучения для историка и социолога, иначе целый ряд исторических и социальных явлений получают неполное, недостаточное и, быть может, даже несоответствующее объяснение. Внушение, по определению Бехтерева, «сводится к непосредственному прививанию тех или иных психических состояний от одного лица к другому... происходящему без участия воли воспринимающего лица и нередко даже без ясного с его стороны сознания». В. М. Бехтерев не случайно употребляет здесь термин «прививание», «привитие», поскольку он позволяет передать более точно перевод понятия «сгусты» с латинского языка (внушение, намек) и происхождение глагола «внушать» в древнеславянском языке («вън уши» — вносить в уши). В отличие от убеждения внушение не нуждается в логической аргументации, а предполагает эмоционально-волевое воздействие. «Внушение действует прямо и непосредственно на психическую сферу другого лица путем увлекательной и взволнованной речи, путем уговора, жестов и мимики... пути для передачи психических состояний с помощью внушения гораздо более многочисленны и разнообразны, нежели пути для передачи мыслей путем убеждения. Вот почему внушение, в общем, представляет собою гораздо более распространенный и нередко более могущественный фактор, нежели убеждение. Последнее может действовать только на лиц, обладающих здоровой и сильной логикой», тогда как внушение действует не только на них, «но еще в большей мере на лиц, обладающих недостаточной логикой»¹.

Основу внушающего воздействия составляет впечатление, производимое суггестором (отдельной личностью, группой, СМИ) на воображение суггеренда (объект внушения). Особо действенно впечатление от личного примера суггестора, прежде всего его собственной непреклонной веры

¹ *Бехтерев В. М.* Роль внушения в общественной жизни // Гипноз, внушение, телепатия. М., 1994. С.170, 100, 101.

и упорной сильной воли, вызываемого им доверия. Чтобы быть восприимчивыми, внушаемые идеи должны иметь вид простых, категоричных, эмоционально окрашенных образов. Многочисленные мелкие примеры не поражают воображение так глубоко, как один крупный. Более внушаемы люди впечатлительные, утомленные, неуверенные в себе, с низкой самооценкой и комплексом неполноценности, тревожные, находящиеся в состоянии повышенного эмоционального возбуждения и напряжения. Восприимчивость к внушению возрастает при слабой осведомленности о сути волнующей проблемы, неопределенности положения, дефиците времени для принятия решения. Иногда это происходит из-за того, что в силу неспособности к самостоятельному мышлению или чрезмерной утомительности мыслительного процесса люди заранее ждут информации, содержащей в доступной им форме готовые выводы и решения.

В основном существующие системы суггестии направлены на работу с отдельными индивидами и малыми группами. В зависимости от состояния суггерента различают суггестию в бодрствующем состоянии, в гипнозе, в естественном сне и постгипнотическую суггестию. Поскольку нас интересует массовое внушение, его возможности и процедура, то, естественно, речь пойдет о суггестии в состоянии бодрствования. По методам воздействия суггестия может быть прямой и косвенной. *Прямая* суггестия состоит в использовании специальных словесных формул типа «делай то-то», «доверяй тому-то» и т. п. Содержание *косвенной* суггестии включено в сообщаемую информацию и всю окружающую обстановку в скрытом, замаскированном виде. Выделяют следующие виды косвенной суггестии:

- ассоциативная — основана на связи высказываний и отдельных слов по смежности, сходству или контрасту. Суггестор акцентирует внимание аудитории на идеях, находящихся в ассоциации с теми положениями, которые необходимо ей внушить. Высказывание по отношению к некоему лицу, что «у него большие деньги» в ситуации, когда большинство причисляет себя к бедным, вполне может вызвать у них мысль, что эти деньги он приобрел незаконным путем, а значит — ассоциация продолжается — почему бы их у него не отнять;

- информационная — подаваемая информация не имеет прямого отношения к содержанию суггестии, а наводит на него косвенно. Не исключено, например, что сообщения о террористических актах в соседних государствах приведут к мысли о необходимости принятия предупредительных мер против терроризма у себя в стране и подготовят почву для их введения, может быть даже с совсем другой целью;

- аффектационная — снимая повышенную эмоциональную возбужденность или напряжение аудитории, завоевывают ее внимание и доверие

для последующего внушающего воздействия. Установлено, что информация, сопряженная человеку, пронизанная вниманием к его нуждам, чаяниям, тревогам, воспринимается быстрее, полнее и предпочтительнее, чем сообщение, пусть и самое содержательное, поданное бесстрастно, вне связи с интересами и заботами людей. Одно дело просто сообщить о предоставлении очередного кредита Международным валютным фондом и совсем другой эффект может быть получен тогда, когда эта новость дополнится комментарием, что благодаря данному кредиту в течение двух недель будет ликвидирована задолженность по зарплате;

- комплиментарная — основана на комплиментах в адрес суггеренда, позволяющих расположить его к себе, усыпить его бдительность и тем самым подготовить внушающее воздействие. Вспомним имевшие в недавнем прошлом широкое хождение формулы: «народ — творец истории», «его величество рабочий класс», «строители нового мира» и т. п. Не всех, к кому были обращены, эти формулы оставляли равнодушными. Как и представление о том, что нам посчастливилось жить в условиях самого передового социального строя;

- вопросная — основана на том, что каждый ответ суггеренда подготавливает почву для следующего вопроса; посредством серии вопросов-ответов человека подводят к мысли, которую предполагается внушить. Во многом это напоминает знаменитые диалоги Сократа, оппонент которого после серии ответов на целенаправленно поставленные вопросы приходил к выводу, полностью опровергавшему его первоначальную позицию.

По характеру воздействия различают *императивную* и *кооперативную* суггестию. Первый вариант внушения основан на жестких директивных инструкциях, имеющих форму эмоционально насыщенных коротких повелительных фраз, и сильных невербальных стимулах. По своей сути он требовательный, решительный, активизирующий. Второй вариант воздействия предполагает использование уговаривающих длинных фраз и слабых повторяющихся стимулов. По характеру является успокаивающим, не требующим, а в основном выражающим пожелание. Особое значение в процессе суггестии имеет роль, которую принимает на себя суггестор и которая быстро, пусть чаще подсознательно, улавливается суггерендом. Наиболее известными из суггестивных ролей являются роли Покровителя, Кумира, Хозяина, Господина, Авторитета, Виртуоза, Ловкача, Удава и Дьявола¹. Вспомним, например, еще совсем недавнюю российскую политическую сцену и роль Хозяина, которая создавалась на ней для первого российского президента.

¹ Гончаров Г. Суггестия: теория и практика. М., 1995. С. 79–81, 90–91, 132–133.

По отношению к широким массам В. М. Бехтерев выделял несколько последствий внушения. Например, он говорил о так называемом затягивающем влиянии среды на отдельных лиц, которые не в состоянии подняться выше этой среды, выделиться из массы. Другим индивидам данное нивелирующее воздействие не позволяет опуститься ниже определенного уровня. Особенно очевидно значение внушения тогда, когда дело касается усиления чувств, стремлений и активности масс. «Одушевление народных масс в годину тяжелых испытаний и фанатизм, охватывающий народные массы в тот или иной период истории, представляют собой также своего рода психические эпидемии, развивающиеся благодаря внушению словом или другими путями». Развитие психической эпидемии (в другой терминологии – психической инфекции) предполагает наличие двух благоприятных факторов. Во-первых, господство в сознании многих лиц идеи одного и того же рода и одинаковых по характеру аффектов и настроений. Во-вторых, скопление народных масс во имя одной общей цели. «Эта идея, быть может, вселена в умы некоторых лиц путем убеждения», но когда подобное «сборище ... объединилось под влиянием одного общего психического импульса, тогда в дальнейших его действиях главнейшая руководящая роль уже выпадает на долю внушения и взаимовнушения»¹.

Эффект внушающего воздействия отчетливо проявляется во многих других ситуациях, например в процессе целенаправленного конструирования, закрепления в массовом сознании новых желаний, мотивов поведения. Интересные соображения по этому поводу высказал Г. Маркузе. Рассматривая происхождение одномерного мышления и поведения, Маркузе связывал его с изменением в индустриальном обществе форм существования и распространением идеологии, приобретением ею всепроникающего характера, внедрением непосредственно в процесс производства. Воздействие на сознание и поведение людей она начинает оказывать не только посредством информационных каналов, но и через новые блага и услуги, предлагаемые потребителям и порождающие у них соответствующую мотивацию.

Словами Маркузе: «Личностное пространство захвачено технологической реальностью <...> товары поглощают людей и манипулируют ими». Покупая вещи, люди как бы приобретают и заключенные в них социальные символы, представления о жизненных ценностях и престиже, социальном статусе, образе жизни и т. п. Маркузе пишет по этому поводу: «Средствам общественного транспорта и массовой коммуника-

¹ *Бехтерев В. М.* Роль внушения в общественной жизни // Гипноз, внушение, телепатия. С. 168, 163, 113, 164.

ции, предметам ширпотреба – жилью, питанию, одежде, достижениям индустрии развлечений и информации, – перед которыми невозможно устоять, сопутствует целый арсенал предписываемых отношений и привычек, духовных и эмоциональных реакций, которые более или менее приемлемо связывают потребителей с производителями» и «предлагают (или внедряют) социальную систему как целое»¹.

Мошным механизмом реализации мотивационного потенциала товара стало широкое распространение покупки в кредит, которая долгое время воспринималась буржуазным сознанием как некая нравственная опасность, тогда как расплата на месте относилась к числу добродетелей. Экспансия кредита привела к рождению новой морали: *морали опережающего потребления* по отношению к накоплению, когда вещь сначала покупают, а затем уже выкупают своим трудом. Ж. Бодрийяр оценивает это как возвращение к системе закрепощенного труда, когда временный потребитель принимает обязанность покупать, чтобы общество продолжало производить, а сам он мог работать дальше и смог заплатить за уже купленное².

Существенный скачок в расширении массовых побуждений связан с развитием «личностного рынка», т. е. вовлечением в сферу купли-продажи личностных качеств человека. Принцип оценки и оплаты здесь тот же, что и на рынке товаров. Причем, как отмечает Э. Фромм, «только в исключительных случаях успех оказывается преимущественно результатом мастерства и каких-то других человеческих качеств, вроде искренности, порядочности и честности». Больше всего он зависит от того, насколько хорошо человек сумеет подать себя, насколько привлекательна его «упаковка». В результате возникает эффект, когда «ты воспринимаешь себя как товар, или, вернее, и как продавца, и как товар одновременно»³.

В формировании новой мотивации масс особую роль играет реклама. Многие аналитики отмечают, что тиражирование рекламных изделий и операций приходит на смену морально-политическим идеологиям прошлого. Начав с информации о характеристиках того или иного товара с целью ускорения его сбыта, реклама перешла к внушению, затем – к «незаметному внушению» (подпороговое восприятие). Информировав индивида о его собственных желаниях, предвосхищая и рационально оправдывая их в его собственных глазах, реклама пытается управлять потреблением.

¹ Маркузе Г. Одномерный человек // Американская социологическая мысль. С. 133–135.

² Бодрийяр Ж. Система вещей. М., 1995. С. 130, 133.

³ Фромм Э. Человек для себя. С. 72–73.

Однако представления о внушающей силе рекламы, ее способности к тотальному порабощению человека и его потребностей обычно преувеличены. Она, как пишет Бодрийяр, «очень быстро вызывает пресыщение и реакцию отталкивания (рекламы разных товаров взаимно нейтрализуют друг друга, а то и сами себя своей преувеличенностью)». С другой стороны, рекламное внушение имеет своим следствием всевозможные виды контрмотивации и психологического сопротивления, как рациональные, так и иррациональные (реакция на собственную пассивность — человек больше не хочет, чтобы им «владели», на эмфазу, на повторяемость дискурса и т. д.); словом — делает вывод Ж. Бодрийяр — «рекламный дискурс разубеждает не меньше, чем убеждает, и потребитель, по-видимому, если и не приобрел иммунитет к его сообщениям, то, во всяком случае, достаточно свободен по отношению к ним»¹.

Как видим, несомненно большое значение внушения в общественной жизни. По мнению Г. Лебона, оно является основным средством воздействия вождя на идущую за ним толпу. В. М. Бехтерев, сделавший социальные последствия внушения и механизм его влияния на массовое поведение объектом специального изучения, считал, что эффект внушающего воздействия является более сильным и распространенным, чем убеждающего, ориентированного на лиц с развитым логическим мышлением. Правда, в настоящее время опыт изучения человеческого поведения сделал распространенным мнение, что роль бессознательного может быть не столь значительна, как полагали раньше. Акцент начал делаться на значении сознания, содержание которого связывается прежде всего с жизненной ситуацией человека².

Возможно, отчасти это связано с тем, что изучение внушающего воздействия, если судить, по крайней мере, по материалам, опубликованным в отечественной печати, ограничивалось сеансами индивидуальной и групповой суггестии. Имеющиеся пробелы, бесспорно, надо заполнять, особенно в обстановке переходного общества, когда эффекты внушающего воздействия заметно возрастают.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем состоят особенности прямого и косвенного способов убеждения?
2. Какие производные включил в свою «оправдательную теорию» В. Парето?

¹ *Бодрийяр Ж.* Система вещей. С. 136–137.

² *Майерс Дж.* Социальная психология. С. 117, 118.

3. Каковы основные положения «модели рационального невежества» Р. Е. Гудина?
4. Каковы особенности информационных и речевых манипуляций?
5. Как объясняет механизмы влияния на поведение теория стигматизации?
6. Каковы механизмы возникновения и функционирования слухов?
7. В чем заключены суть и особенности внушающего воздействия на массовое поведение?
8. Каковы особенности разных видов косвенной суггестии (внушения)?
9. Как Г. Маркузе, Э. Фромм и Ж. Бодрийяр характеризуют новые формы манипулятивного воздействия на массовое мышление и поведение?

Глава 6. МАССА И ЭЛИТА

6.1. МАССА И ВЛАСТЬ

Одним из первых положение о разделении всех известных обществ на массу управляемых индивидов и властвующую элиту выделил и обосновал В. Парето. У него есть два определения элиты: широкое, охватывающее всю общественную элиту, и узкое, прилагаемое к правящей элите. По широкому определению в элиту входят все те индивиды, которые достигли максимальных успехов в своей сфере деятельности. Тот небольшой круг людей, который прямо или косвенно играет заметную роль в правительстве, Парето относит к правящей элите. Элиты формируются, борются за власть и влияние, достигают власти, пользуются ею и приходят в упадок, чтобы быть замененными другими. Главная причина гибели элит заключается в том, что в их среде невозможно длительное соответствие дарований индивидов их предназначению. Элита может отчасти поддерживать свою жизнеспособность за счет привлечения наиболее одаренных индивидов из непривилегированных слоев. Если она этого не делает, то происходит революция, в процессе которой состав элиты обновляется насильственно. «Круговорот элит» составляет суть общественного развития. Согласно знаменитой формуле В. Парето, «история — кладбище аристократии».

Основу властных полномочий элиты составляет легитимизация, т. е. ее признание большинством и его готовность повиноваться ее власти. Макс Вебер выделил три типа легитимной власти, каждый из которых основывается на особых мотивах ее признания и повиновения ей. *Традиционный тип* легитимной власти (по терминологии Вебера — господства) основывается на вере в законность и священность издавна существующих порядков и властей. Он опирается на нравы, привычку к установленным формам поведения, личные взаимосвязи. *Легальный (демократический) тип* создается исходя из интересов тех, кто его признает. Здесь подчиняются не личностям, а законам, установленным людьми посредством

демократических процедур. *Харизматический тип* власти базируется на доверии и преданности вождю, вере в его харизму, т. е. обладание данной свыше сверхъестественной силой, магическими способностями, даром пророка.

Простор для харизматического господства создают периоды социальных кризисов и переломов. И во многом благодаря ему совершаются радикальные перемены. Но характер и последствия этих перемен далеко не всегда благоприятны для общества. Назначение харизматического лидера состоит не столько в выборе правильного пути, сколько в пробуждении у широких масс надежды на такой путь и веры в его способность повести их за собой. Острая человеческая потребность на изломе социальной жизни в чьей-то личной харизме определена рядом психологических факторов. Во-первых, людям необходимо обрести чувство личной безопасности, которое может обеспечить лидер, берущий дело в свои руки. Во-вторых, эмоциональной идентификацией с великим героем и обретением чувства гордости за его деяния индивиды пытаются компенсировать собственные неудачи, неприспособленность к жизни и нищету. В-третьих, таким способом массы стремятся избежать ответственности и переложить ее на более сильного лидера. Э. Фромм считал данное обстоятельство одной из психологических предпосылок фашизма.

Вопрос о властвующей элите естественным образом перерастает в вопрос о том, как она использует власть, каким способом властвует. В. Парето различает по данному критерию две разновидности элит. Элита, относящаяся к первой разновидности, правит прибегая к насилию. Другая управляет хитростью, убеждая большинство, будто его интересы, долг и честь требуют послушания меньшинству. Ч. Миллс выделяет такие способы управления, как авторитет – власть, обоснованную убеждениями сознательно подчиняющегося, – и манипулирование, т. е. власть, осуществляющуюся незаметно для подчиненного¹.

Таким образом, *власть принуждения* существует благодаря практике угроз и наказаний. Рассуждения о том, как пользоваться этим видом власти, мы встречаем у Н. Макиавелли. «Государь, если он желает удержать в повиновении подданных, – писал мыслитель, – не должен считаться с обвинениями в жестокости. Учинив несколько расправ, он проявит больше милосердия, чем те, кто по избытку его потворствует беспорядку. Ибо от беспорядка... страдает все население, тогда как от кар, налагаемых государем, страдают лишь отдельные лица. Новый государь еще меньше, чем всякий другой, может избежать упрека в жестокости,

¹ Миллс Ч. Высокая теория // Американская социологическая мысль. С. 160.

ибо новой власти угрожает множество опасностей». Однако, чтобы не озлобить подданных, он «не должен быть легковверен, мнителен и скор на расправу». И далее. Жестокость хорошо применена тогда, когда «ее проявляют сразу и по соображениям безопасности, не упорствуют в ней и по возможности обращают на благо подданных; и плохо применена в тех случаях, когда поначалу расправы совершаются редко, но со временем учащаются». Поэтому «обиды нужно наносить разом: чем меньше их распробуют, тем меньше от них вреда»¹.

Власть авторитета основывается на уважении или преклонении перед человеком, признании его компетентности в управлении государством, приобретении им статуса референтного лица, т. е. такого, на который, как на эталон, ориентируются люди в своем поведении и при самооценке. Большое значение имеет умение пользоваться властью закона, находящейся в распоряжении человека в силу его официального властного статуса. А также производной от него властью вознаграждения, которая заключается в компетенции вознаграждать за требуемые действия. Наградой могут быть не только деньги и другие материальные блага, но и более высокий должностной статус, признание, симпатия и т. п. При этом пользоваться этой властью нужно, следуя совету Макиавелли о том, что благоденствия «полезно оказывать мало-помалу, чтобы их распробовали как можно лучше»².

Такой вид власти, как *манипулирование*, мы частично рассмотрели в двух предыдущих главах. Теперь же остановимся на некоторых особенностях поведения властного лица, которые имеют манипулятивное значение. Начнем с того, что, по общему признанию, нет большего недостатка у любого правителя, чем недоиспользование данной ему власти. Не справиться с делами — меньшая беда, чем нерешительность, эту мысль находим мы у Грасиана. Надо, писал Макиавелли, как огня остерегаться качеств, которые вызывают у подданных презрение к государю. А такими качествами являются нерешительность, малодушие, изнеженность, легкомыслие, непостоянство³.

Анализируя динамику роста и падения популярности президентов в США, Дж. Гэллуп пишет: «Любое резкое падение в популярности, вероятно, следствие бездействия президента перед лицом важных событий. Бездействие вредит ему более, чем что-либо еще. Президент может предпринимать любые действия, даже неправильные, и не терять своей популярности... Люди склонны судить человека по его целям, по тому,

¹ Макиавелли Н. Государь // Избр. соч. С. 348, 327–328.

² Там же. С. 328.

³ Там же. С. 328, 353.

что он пытается сделать, и не обязательно по тому, чего он достигает или насколько он добивается успеха. Если люди убеждены, что вы осознаете их проблемы и пытаетесь сделать что-нибудь с ними, они не будут требовать от вас ответственности за стопроцентный успех»¹.

Поскольку постепенные улучшения в жизни, даже если они имеют место, малозаметны, рекомендуется создавать в основном за счет вербальных средств искусственные критические ситуации. Разновидностями критических ситуаций являются специально подобранные проблемы и трудности, грандиозные проекты и планы, смелые обещания, публичное принятие ответственности и т. п. В обстановке обилия реальных проблем нельзя игнорировать и их. При любом достаточно сносном или не абсолютно проваленном исходе имитируется большой успех. При явной неудаче вина за нее возлагается на обстоятельства и происки врагов, а за очевидные ошибки расплачиваются отдельные из подчиненных.

Главной характеристикой вождя массы, закрепленной за ним тоталитарной идеологией, является *безграничная непогрешимость*. Основной постулат гласит, что он не может совершить ошибку никогда. Анализируя этот феномен, Аренд отмечала, что предпосылка непогрешимости основывалась не столько на вере в сверхинтеллект вождя, сколько на якобы присущей ему правильной интерпретации сущностных сил, действующих в истории или природе. Его высказывания приобретали форму безошибочных предсказаний, пророчеств. Властвуя, такие вожди были озабочены исключительно тем, чтобы сделать свои предсказания истинными².

В этой связи логично считать, что приоритетной стратегией поведения лидера в ответ на обвинения является не оправдание, а полное их отрицание, лучше — игнорирование и контрнаступление. Неслучайно у каждого вступившего в политическую потасовку предполагается наличие компромата на своих противников, так сказать, уже по определению. К любому политическому деятелю предъявляется ряд своего рода нормативных требований, которым он, даже помимо своей воли, должен соответствовать. Вот лишь несколько типичных правил его поведения. Несправедливость в государстве или хотя бы в окружении следует приписывать подчиненным, воспользовавшимся неосведомленностью лидера. Последний, подчеркивая свою исключительность, одновременно должен постоянно напоминать последователям, что, по сути, он «один из них, такой же, как они». Наконец, единственным свидетельством вины, ошибок может стать его собственное признание³.

¹ Имидж лидера. Политическое пособие для политиков. М., 1994. С. 122–123.

² Аренд Х. Истоки тоталитаризма. С. 460.

³ Имидж лидера. Политическое пособие для политиков. С. 124–130.

Ему также важно помнить, что сердцевину власти составляет тайна. Описание того, в чем это выражается и что из этого следует, мы встречаем у Э. Канетти. Властитель, по его словам, «знает, за кем надо следить, если хочешь чего-то добиться, и он знает, кого из своих помощников использовать для слежки. У него много тайн... и он приводит их в систему, где одна тайна скрывает другую. Одну он доверяет тому, другую – этому и заботится о том, чтобы они не могли друг с другом связаться». Далее. «Власть означает неодинаковую степень просматриваемости. Властитель просматривает все, но он не позволяет просматривать себя. Никто не вправе знать ни его настроений, ни его намерений»¹.

За долгую историю существования власти теми, кто пользовался ею или хотя бы стремился к ней, дано достаточное количество дельных советов. Особенно труден путь к власти. Детальных инструкций относительно того, как его пройти, нет, но определенные рекомендации имеются. И главная среди них – заручиться поддержкой масс. Как этого добиться? Аристотель исходил из следующего: однозначного ответа нет, за исключением того, что действовать в каждом случае следует сообразно обстоятельствам. Ту же мысль высказал и Н. Макиавелли: «Заручиться поддержкой народа можно разными способами, которых я обсуждать не стану, так как они меняются от случая к случаю и не могут быть подведены под какое-либо определенное правило»².

Более универсальные рекомендации даются по поводу того, как сохранить власть. Мы уже обсуждали соответствующие высказывания Макиавелли. А вот Аристотель советовал следовать трем способам действия. «Во-первых, вселить малодушие в своих подданных... во-вторых, поселить взаимное недоверие... в-третьих, лишить людей политической энергии»³.

6.2. ТВОРЧЕСКИЕ ГРУППЫ И МАССА

Своеобразие развития, историческая судьба любой социокультурной общности в решающей степени зависит от способности решать встающие перед ней проблемы, адаптироваться к изменяющимся обстоятельствам. Выработка адекватного ответа на вызовы истории (терминология А. Тойнби) – дело всей общности, но особо ответственная роль выпадает на долю творческих личностей и групп. «Творческие личности при любых усло-

¹ Канетти Э. Человек нашего столетия. М., 1990. С. 437.

² Макиавелли Н. Государь // Избр. соч. С. 330.

³ Аристотель. Политика // Соч. : в 4 т. Т. 4. С. 561–562.

виях составляют в обществе меньшинство, но именно это меньшинство и вдыхает в социальную систему новую жизнь»¹.

Обычно одно и то же меньшинство и индивидуумы, отмечает Тойнби, не в состоянии дать творческий ответ на два и более последовательных вызова. Одна из причин этого – самоуспокоенность, другая – утрата душевного и умственного равновесия вследствие опьянения первым успехом, попытки добиться невозможного. Отличительная особенность творческого меньшинства в развивающемся обществе – его постоянное обновление и не только по составу, но и в идейных, духовных устремлениях. Рекрутирование творческого меньшинства из разных слоев объясняется двумя причинами: *положительной* и *отрицательной*. Первая состоит в том, что в последовательной череде вызовов и ответов каждый вызов является для общества новым. Решение новой проблемы требует задействования скрытых, невостребованных до сих пор талантов. Вторая выражается в том, что меньшинство, однажды победоносно отразившее вызов, воздерживается от повторения своих борений и подвигов, всячески сопротивляется тому, что в какой-то степени означает отход от проверенного пути, имеет склонность становиться замкнутой группой, идеи и идеалы которой приобретают ригидность неизменных².

Таким образом, жизнестойкость любой социальной общности зависит от наличия в ней творческих личностей, которые могут предложить способы решения встающих проблем, их должного социального статуса или хотя бы терпимого отношения к ним со стороны большинства. Если в современном обществе мы не будем иметь людей, которые способны конструктивно реагировать на малейшие изменения в социальном развитии, как писал один из основоположников гуманистического направления в психологии К. Роджерс, то можем погибнуть, и это будет цена, которую придется заплатить за отсутствие творчества.

Им же разработана, как нам представляется, и наиболее развернутая *теория творческого процесса*. Главным побудительным мотивом творчества, является, по мысли Роджерса, стремление человека реализовать себя, проявить свои способности. Существуют внутренние и внешние условия творческой деятельности. К первым американский психолог отнес открытость опыту (экстенциональность), внутренний источник (локус) оценивания продуктов творческой деятельности, способность к необыкновенным сочетаниям понятий и образов, спонтанной игре-исследованию, из которой вырастает интуитивное решение. Ко вторым – психологическую безопасность, достигаемую за счет при-

¹ Тойнби А. Постигание истории. М., 1991. С. 260.

² Там же. С. 340–341.

знания безусловной ценности данного индивида не только как творца, но и человека, понимания и сопереживания ему, оценивания продуктов творчества вне рамок прежней системы ценностных координат, а также психологическую свободу, означающую полную свободу символического выражения¹.

Результативность деятельности творческих групп, их готовность оказать положительное воздействие на ход общественного развития зависит от двух важнейших факторов: реалистичности предлагаемых ими социальных новаций и способности убедить людей в их целесообразности. Реалистичность предложений находится в прямой связи с тем, насколько удастся избежать крайностей волюнтаризма и натурализма в подходе к социальной действительности. Это значит, с одной стороны, соотносить предложения и действия с конкретными жизненными обстоятельствами, учитывать возможности и пределы вмешательства в организацию общественной жизни; с другой – отказаться от веры в предзаданность, неизбежность данного течения социальных процессов. Эффективность социально-преобразующих действий, инициированных творческими группами, зависит, прежде всего, от того, нацелены ли они на разрешение возникающих в процессе функционирования и развития общества проблем, лежащих в основе их противоречий.

Следует учитывать наличие трех видов социальных проблем. К первому относятся *проблемы типа трудностей*. Их возникновение связано с отклонениями в поведении отдельных категорий лиц (правонарушения, алкоголизм, наркомания и т. п.) или сбоями функционирования социального организма из-за неправильных управленческих действий, неэффективной социальной политики. Второй тип проблем – *противоречия*, возникающие в отношениях между различными социальными группами и связанные с особенностями их положения в обществе, а в условиях переходного времени и с отношением различных групп к преобразованиям, методам их проведения. Третий вид проблем – наиболее общие *проблемы функционирования и развития социума*, через решение которых происходит его поступательное движение к более совершенному состоянию, повышаются адаптационные возможности. Одной из таких проблем, которая периодически дает о себе знать, является энергоинституциональная задача, предполагающая приведение институционально санкционированных форм жизни в соответствие с новыми мотивами и

¹ Роджерс К. Взгляд на психотерапию. Становление человека. М., 1994. С. 409–422.

предпочтениями людей, а порядка социальной организации в гармонию с вновь институционализированным способом жизни¹.

Творческим людям всегда тяжело. Уже в силу своего численного меньшинства. Часто одиночества. Поэтому они должны знать, с чем связана сила влияния меньшинства. Прежде всего, она вытекает из уверенности в себе, последовательности, настойчивости, сплоченности. Каналы влияния меньшинства на большинство весьма разнообразны. Даже не добившись результатов, заметных для большинства, оно может породить в его рядах сомнения в правильности, целесообразности существующего порядка, состояния дел и т. п., заставить более глубоко задуматься над решением, казавшимся до сих пор единственно верным. Открытое выражение несогласия стимулирует независимость других. Оно помогает тем представителям большинства, которые уже начинают сомневаться, но еще находятся под влиянием самоцензуры, преодолеть свои сомнения и перейти на позиции меньшинства. Этот канал воздействия тем более важен, что за первыми перебежчиками, следуя их примеру, нередко появляются другие, вызывая в отдельных ситуациях эффект снежной лавины. Меньшинство может значительно укрепить свои позиции, если сумеет использовать в своих интересах феномен реактивного сопротивления части людей в ответ на любые попытки ограничить их свободу и усилить социальное давление, нивелировать их индивидуальность и отличие от других. Сопротивление давлению большинства оказывается более успешным, если оно возникает как мгновенный ответ на любые притеснения. Первые проявления сопротивления формируют внутренние установки, которые, влияя на поведение, сами усиливаются под его воздействием. Рассчитывая на признание, меньшинству следует помнить, что часто оно происходит в скрытой, латентной форме, т. е. предлагаемые ими идеи правильно воспринимаются и получают одобрение скорее, чем признается авторитет их авторов. Нередко само авторство сознательно замалчивается.

Подтягивание нетворческого большинства до уровня «творческих пионеров», согласно мнению, которое одним из первых высказал А. Тойнби, осуществляется благодаря свободному мимесису – подражанию. Оценка подражания, т. е. воспроизведения одним субъектом черт и образцов действий и поведения другого субъекта, в качестве наиболее простого и доступного для большинства способа научения стала весьма распространенной после классических работ Г. Тарда.

Как известно, Тард считал, что источником социального развития являются открытия и изобретения, созданные в результате индивидуального

¹ Рубанов А. В. Социальное развитие: энерго-институциональный подход. Минск, 1994.

творчества. Отбор и внедрение нововведений осуществляется посредством подражания. Эту идею Г. Тард выразил формулой: общество — это подражание. Процесс распространения новшеств он представил в виде концентрических кругов повторения. Круг подражания расширяется до тех пор, пока не сталкивается со встречной волной, идущей из другого центра. Таково понимание Тардом сути социального развития. При всей оригинальности данного подхода наибольший интерес вызывает все-таки не он, а сделанный Тардом анализ механизмов подражания.

Изобретения, с его точки зрения, возникают за счет верований и хотений. Именно им в первую очередь подражают. Подражают также новым приемам деятельности. Подражания нет без большей или меньшей известности, даже славы образца. Подражают на основе обычая, моды, симпатии, из повиновения. Подражать учатся в процессе обучения и воспитания. Существуют логические и внелогические причины подражания. С первыми мы имеем дело там, где люди считают нововведение полезнее и истиннее прежних или других. Распространение новшеств происходит в данном случае посредством логического союза, когда они поддерживают друг друга, или в результате логического поединка. Последний разрешается тремя способами: соперник низвергается на фоне успехов противоборствующей стороны; он уничтожается насильственным способом; происходит примирение, а возможно, и добровольное удаление одного из них.

Внелогические причины состоят в следующем. Внутренние образцы вызывают подражание раньше внешних образцов (сначала подражают духу религии, а потом ее обрядам). Часто люди заимствуют новые средства достижения старых целей, а потом начинают принимать нововведения, возбуждающие новые цели. Цели усваиваются легче, чем средства. Низшие классы подражают высшим, но наибольшее подражание вызывает высший из наиболее близких относительно социальной дистанции. Подражают только тому превосходству, которое могут понять, а понимают, когда видят, что оно способно доставлять ценные блага. С расширением социального равенства, отмечает Г. Тард, люди все меньше готовы идти за отдельными лицами и все больше склонны верить массе, общественному мнению. Ничто не свидетельствует так наглядно о силе подражательного увлечения, как единодушие. Наконец, массы попеременно подражают то настоящему, то прошлому¹.

Дальнейшее развитие эти идеи получили главным образом в рамках социально-когнитивного направления изучения личности и ее поведения. Прежде всего в теории социального научения А. Бандуры, где делается

¹ Тард Г. Законы подражания. СПб., 1892.

акцент на научении через наблюдение. Суть этого подхода состоит в предположении, что люди наблюдают за поведением других, оценивают его последствия, а потом пытаются повторить успешные действия. Преимущество научения через наблюдение в том, что, обучаясь на примере чужих успехов и ошибок, люди экономят время и энергию.

Существует три возможных направления влияния модели обучения на наблюдателя: посредством наблюдения поведения могут приобретаться новые реакции; через наблюдение последствий поведения усиливается или ослабляется сдерживание поведения, которому ранее научился наблюдатель; наблюдение за действиями других облегчает реализацию уже приобретенных реакций.

Научение посредством наблюдения, по сути подражание, особенно эффективно, по мнению А. Бандуры, в следующих случаях:

- при регулярном общении с моделью подражания и наличии возможности наиболее досконально изучить ее поведение. Лучше, если межличностное взаимодействие будет происходить в диаде (парнозависимое поведение). Тем более когда модель осуществляет руководство обучением наблюдателей (копирующее поведение);

- если пример, которому подражают, ассоциируется с успехом, результативностью, социальным признанием, в несколько иной терминологии – с функциональной ценностью. Давно замечено, что способность добиваться успеха воспринимается как самостоятельное качество человека, вне зависимости от конкретного вида деятельности, которой он занимается;

- когда наблюдение ведется за теми образцами поведения, которые значимы для достижения личных целей;

- если подражать пытаются тем способам и приемам действия, которые посылны для наблюдателя.

Конечно, максимальный эффект достигается при совпадении как можно большего числа факторов, благоприятных для усвоения данного образца поведения.

В отечественной научной литературе подчеркивалось важное значение подражания на ранних стадиях онтогенеза. В этот период на его основе происходит усвоение первичных предметных действий, простейших навыков поведения, овладение речью и др. О роли подражательного процесса на более поздних этапах личностного развития чаще говорилось как бы вскользь. Указания на существенное значение подражания в усвоении людьми трудовых навыков и социальных норм не дополнялись детальным анализом того, как это происходит. Обращение к концепциям Г. Тарда и А. Бандуры позволяет несколько заполнить имеющиеся здесь

пробелы. Резюмировать идеи этих авторов применительно к сфере социального управления можно следующим образом.

Быстрее люди перенимают у других мотивы и цели деятельности. Сложнее дается усвоение способов их достижения. Этому должна предшествовать наглядная демонстрация практических результатов, получаемых от использования новых приемов и способов действия. Она призвана убедить людей в том, что овладение этими образцами позволит уже в обозримом будущем решить свои насущные проблемы. Сами внедряемые образцы должны быть доступны, посильны для усвоения. Ускорению и повышению эффективности процесса обучения будет способствовать непосредственное (на конкретных примерах, с детальным показом и подробными объяснениями) знакомство с новыми приемами деятельности. Обязательно акцентирование внимания на наиболее сложных эпизодах и типичных ошибках. Чрезвычайно важны авторитет и социальное признание объекта подражания. Неоценимо значение личных деловых контактов с ним, тем более его прямого руководства процессом обучения. Ограниченность возможностей для непосредственного общения может быть частично компенсирована за счет использования средств массовой информации.

Итак, творческие личности и группы – инициаторы социального обновления. Общество, которое хочет нормально развиваться и своевременно реагировать на любые изменения условий своего существования, должно поддерживать инициаторов нововведений и с пониманием относиться к их проблемам. В свою очередь, творческие люди, если они хотят отвечать своей социальной миссии, обязаны не только проявлять креативные способности, но и соблюдать условия, которые делают их предложения социально приемлемыми. Прежде всего, им следует отказаться от уклона в социальное фантазирование, приблизиться к реальности и направить творческие усилия на решение насущных общественных проблем. Находясь обычно в явном меньшинстве, они должны знать те, пусть и не самые большие, преимущества, которые дает позиция меньшинства, научиться действовать тактически грамотно в данном положении. Наконец, они не могут не понимать, что большинство не в состоянии воспринимать и усваивать их новаторские предложения так, как они делают это сами. Поэтому нужно искать наиболее приемлемые, доступные для него способы приобщения к нововведениям. И очень похоже на то, что магистральным направлением движения является здесь максимальное использование обучающего потенциала подражания. Может быть, это звучит несколько необычно, но прислушаемся к мнению классиков, прежде всего Г. Тарда, А. Тойнби и А. Бандуры.

Вопросы для самоконтроля

1. Как характеризовал элиту В. Парето?
2. Как объяснял легитимизацию властных полномочий элиты М. Вебер?
3. В чем состоят особенности властвования посредством принуждения, авторитета и манипулирования?
4. В чем видел роль творческих личностей и групп в истории А. Тойнби?
5. Каковы каналы влияния меньшинства на поведение большинства?
6. Какова роль в массовом поведении подражания и наблюдения и в чем состоят механизмы их влияния?

Глава 7. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ МАССОВОГО ПОВЕДЕНИЯ (На примере конкретных социологических исследований)

7.1. СЕМЕЙНО-РЕПРОДУКТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Семейно-репродуктивное поведение включает прежде всего мотивы вступления в брак, ориентацию на рождение детей, взаимоотношения между супругами, родителями и детьми, организацию семейной жизни, включая ее бытовую сторону.

Высокий рейтинг ценности семьи является традиционным. Результаты многочисленных исследований свидетельствуют о том, что в последние десятилетия значимость семьи в нашем обществе возросла. Обычно в семье ценятся личные взаимоотношения, духовная и эмоциональная близость людей.

Статистические данные свидетельствуют о том, что увеличивается средний возраст вступления в брак и рождения первого ребенка. В Минске за последние 20 лет средний возраст вступления в брак вырос в среднем на 2 года, составив 24 года у девушек и 26 лет у юношей. На 2 года увеличился и средний возраст рождения первого ребенка. В то же время стало больше молодых людей, которые предпочитают хотя бы часть семейной жизни прожить в незарегистрированном, в том числе гражданском, браке. Соответственно, стало больше детей, родившихся в таком браке.

Важнейшим мотивом, побуждающим вступать в брак, у 80 % молодых людей является любовь. Второе ранговое место в этой иерархии мотивов вступления в брак занимает желание иметь детей — его упоминает примерно каждый третий молодой супруг. Третью позицию в этой иерархии занимает уверенность в преимуществах семейной жизни (30 %).

При том что любовь является основополагающим мотивационным фактором, побуждающим к созданию семьи, в разных возрастных группах молодежи ее значение неодинаково. Самой высокой количественной интенсивности этот мотив достигает в возрастной когорте до 19 лет. Среди молодых людей этого возраста первостепенную значимость любви признают 83,3 %. Затем значимость этого мотивационного фактора вступления в брак постепенно снижается, опускаясь до отметки 72 % в возрастной группе 26–30-летних и до 60,7 % в среде респондентов 31–33 лет. Также обращает на себя внимание резкое изменение с течением времени такого мотива вступления в брак, каковым является одиночество. Этот фактор подталкивает к заключению брака только 1,6 % юношей и девушек в возрасте 20–22 лет, но в девять раз большее количество тех молодых женщин и мужчин, возраст которых перевалил тридцатилетний рубеж (14,4 %).

Успешное функционирование семьи зависит от многих социальных и психологических факторов. В связи с этим существенный интерес представляет выяснение вопроса о том, какие условия создания семьи являются, по мнению молодых минчан, обязательными. Отвечая на этот вопрос, молодые люди называют в качестве обязательных такие составляющие семейной жизни, как любовь (70 %), развитое чувство долга и ответственности у супругов (67,5 %), сексуальная гармония (64,3 %), умение самостоятельно принимать обоснованные решения (46,7 %).

Благополучие семейной жизни зависит не только от того, любят ли друг друга супруги, но во многом предопределяется наличием у молодых мужа и жены необходимых умений и навыков для семейной жизни.

К сожалению, зачастую юноши и девушки сегодня оказываются не в полной мере подготовленными к браку: по самооценкам молодых супругов, они не имели до свадьбы достаточных знаний и навыков, необходимых в семейной жизни. Особенно по психологии семейных отношений, уходу за детьми и ведению бюджета семьи.

Анализ социально-демографических характеристик столичных молодых семей показал, что более половины опрошенных (56,4 %) имеют одного ребенка, двоих детей имеет примерно каждая четвертая семья (23,8 %), троих и более – 3,6 %. Не имеют детей 10,7 %.

Важнейшая функция семьи – репродуктивная. Сравнение количества имеющихся детей с планами деторождения свидетельствует о том, что эти планы далеки от реализации. Так, двоих детей планируют заводить 56,1 % молодых семей, а имеют только 23,8 %. Воспитание троих и более детей готовы взять на себя 11,2 % опрошенных. Но пока число многодетных молодых семей составляет только 3,6 %.

Еще большее несоответствие выявляется при сравнении этих данных с ответами на вопрос о том, сколько детей молодые семьи хотели бы иметь в идеальном случае. Оказалось, что четвертая часть молодых семей (26,8 %) идеальным считает для себя воспитание трех и более детей. В то же время планируют сделать это в реальных условиях лишь немногим более 10 %. Одного ребенка в семье в идеале хотели бы иметь только 14,1 % респондентов, тогда как в реальной жизни однопородных молодых семей почти в четыре раза больше. Особенно остро стоит проблема рождения второго ребенка.

Какие причины мешают многим молодым семьям заводить то количество детей, которое они считают идеальным или хотя бы планируют иметь? Результаты исследований позволяют сделать вывод о том, что основной причиной, препятствующей реализации желания иметь детей, в наших условиях является жилищная проблема (упоминают около 40 %). Неуверенность в собственном будущем и материальные проблемы остаются соответственно около 30 и 20 % опрошенных.

Важнейший вопрос в жизни молодых семей – проблема воспитания и обучения детей. Как эта проблема решается в молодых минских семьях?

В двух из трех молодых семей Минска детьми в основном занимается мать. Отвечая на вопрос о формах занятий с ребенком, родители чаще называли игры (78,1 %), прогулки на природе (73,2 %), чтение книг (70,1 %). Приучают ребенка к домашней работе 42,1 %, обучают его первичным образовательным навыкам: счету и письму – 37,4 %, художественным видам деятельности (музыке, рисованию, лепке и т. п.) – 32,6 %, приобщают к занятиям физической культурой – 24 %. Иными словами, очевидно, что акцент делается на общее развитие ребенка, зато формированию специальных навыков, включая физическое развитие, часть молодых родителей должного внимания не уделяет.

Наибольшее количество образовательно-воспитательных проблем у молодых родителей Минска вызывает формирование характера, привычек собственного ребенка (54,9 %). Около четверти респондентов затрудняются выбрать для ребенка правильный режим питания или приобщить его к учебе. Почти у каждого пятого из опрошенных родителей вызывают трудности организация режима дня ребенка и его приобщение к труду. При этом 11,5 % опрошенных заявили о наличии у ребенка проблем в общении со взрослыми, еще 8,5 % – о наличии проблем в общении со сверстниками.

Основными причинами наличия у молодых родителей проблем с воспитанием детей, по их собственному мнению, являются: нехватка у них психолого-педагогических знаний (назвали 46,2 %) и свободного времени для занятий с детьми (40,7 %).

Из опрошенных респондентов 7,8 % сами признают, что нормальному воспитанию детей отнюдь не способствует морально-психологический климат, сложившийся в их семье (с учетом специфики данного вопроса вполне логично предположить, что реальная цифра таких семей даже несколько больше).

Дефицит у части молодых родителей психолого-педагогических знаний в значительной мере можно объяснить тем, что при возникновении проблем с воспитанием ребенка большинство молодых семей полагается на свои собственные знания и силы (27,2 %) или пользуется советами родителей (31,4 %) и знакомых (9,3 %). К услугам специалистов по работе с детьми прибегают 8,3 % молодых семей, читают специальную литературу на эту тему 10 %.

Новый статус приобретает сегодня традиционная проблема отношений взрослых детей, создавших свои семьи, с родителями. Если раньше семьи родителей и детей зачастую оставались долгое время жить под одной крышей и были связаны более тесными узами совместного проживания, то сегодня молодые люди все чаще стремятся к самостоятельной жизни вне родительской семьи. Как же складываются их отношения?

По данным исследований, в наибольшей степени члены молодых семей удовлетворены отношениями со своими родителями и в несколько меньшей – с родителями супруга. Но в целом уровень удовлетворенности отношениями довольно высок. Так, регулярно общаются со своими родителями и имеют с ними дружеские отношения 79,7 % опрошенных молодых людей, а с родителями супруга(и) – 57,1 %. Признались в натянутости отношений со своими родителями 2,6 % опрошенных, а с родителями своей «второй половины» – 7,8 % респондентов. Примерно 60 % родителей оказывают своим взрослым детям, создавшим семью, сильную материальную помощь, а в каждом втором случае помогают им в воспитании детей. Но чаще всего речь идет о взаимной эмоционально-психологической поддержке.

У подавляющего большинства молодых семей основным источником дохода является заработная плата (87,9 %). Третья часть опрошенных назвала в числе источников дохода помощь родных, главным образом родителей. У этой помощи второе место в своеобразном рейтинге источников доходов. Но здесь имеются существенные возрастные различия. По мере того как молодые семьи взрослеют, родительская материальная поддержка существенно сокращается (в возрасте до 20 лет ее получают 77,8 %, 20–22 лет – 53,2 %, 23–25 лет – 35,2 %, 26–30 лет – 29,1 %, старше 30 лет – 27 %). Доходы от предпринимательской деятельности имеют 14,9 % респондентов.

7.2. ОТНОШЕНИЕ К ЗДОРОВЬЮ И ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Отношение к здоровью и оздоровительное поведение включают, во-первых, степень осознания ценности здоровья для человеческой жизни; во-вторых, действия по сохранению и поддержанию здоровья; в-третьих, соответствие целям здоровья образа жизни человека (в данном случае принято говорить о здоровом образе жизни или, наоборот, о вредных привычках); в-четвертых, действия по восстановлению здоровья, лечение.

По результатам социологических опросов ценность здоровья стабильно занимает одну из первых позиций в иерархии жизненных ценностей человека. Как уже говорилось выше, со здоровьем люди связывают прежде всего продолжительность и полноценность своей жизни. Однако высоко оцениваемая на вербальном уровне, ценность здоровья далеко не всегда реализуется в образе жизни, практических действиях людей. Тем не менее исследования показывают, что в наши дни растет осознание того, что добиваться успехов в карьере и личной жизни, просто поддерживать приемлемый уровень благосостояния люди могут только тогда, когда они здоровы.

При анализе самооценок здоровья наблюдаются показательные возрастные «скачки» в сторону ухудшения, когда доля респондентов с позитивными оценками снижается примерно в два раза: первый скачок — при переходе к возрастной группе 30–39 лет, второй — при переходе к возрастной группе 40–49 лет и третий — 60 лет и старше (табл. 7.1).

Важнейшим фактором хорошего состояния здоровья является здоровый образ жизни человека: его физическая активность, полноценный отдых, психическая уравновешенность, рациональное питание, отсутствие склонности к так называемым вредным привычкам.

Таблица 7.1

Самооценка здоровья в зависимости от возраста
(% опрошенных)

Возраст, лет	Состояние здоровья				
	отличное	хорошее	среднее	плохое	очень плохое
До 20	14,0	40,2	41,1	2,8	1,9
20–29	5,9	40,0	42,9	3,5	7,6
30–39	0,6	24,6	69,6	4,1	1,2
40–49	0,6	12,1	78,2	8,6	0,6
50–59	—	12,3	56,6	25,5	5,7
60 и старше	0,7	4,8	56,8	34,9	2,7

Как показывают исследования, около трети минчан считают, что ведут активный образ жизни, который проявляется в двух основных формах. Это, во-первых, физический труд, прежде всего на дачном и приусадебном участке; во-вторых, занятия физической культурой, спортом. Опрос показал, что регулярно физическими упражнениями и спортом занимаются около 17 % горожан. Такие ответы дали 19,5 % мужчин и 14,7 % женщин. По возрастным группам число любителей физических упражнений распределилось следующим образом: до 30 лет – 26,4 %; от 31 года до 50 лет – 13,3 % и старше 50 лет – 9 %.

Каким видам оздоровления, физкультуры и спорта минчане отдают предпочтение? Чаще всего пешим прогулкам – 53,2 % (из тех, кто достиг пятидесятилетнего возраста, таких 74,1 %). Парную баню, сауну любят 36,9 %, плавают 25,5 %, ездят на велосипеде 20,6 %. Есть среди минчан и любители закаливания, туризма, игровых и других видов спорта. Среди молодежи весьма популярны занятия в разного рода тренажерных залах.

К сожалению, эти в целом позитивные ориентиры населения столицы у многих минчан не реализуются, что обусловлено рядом причин. Прежде всего, судя по ответам, загруженностью повседневными заботами и, как следствие, нехваткой времени. Сказывается и личная неорганизованность. К тому же не всем такие мероприятия, как посещение сауны, бассейна или тренажерного зала, по карману. Имеет значение также дефицит физкультурно-оздоровительных объектов в городе, в первую очередь это касается бассейнов и обустроенных открытых водоемов.

Анализ результатов исследований позволяет говорить о наличии устойчивой связи между самооценкой здоровья и занятиями спортом. Доля отличных и хороших самооценок здоровья оказалась намного выше у тех горожан, которые занимаются спортом постоянно или хотя бы от случая к случаю (табл. 7.2).

Таблица 7.2

**Зависимость состояния здоровья от занятий физкультурой и спортом
(% опрошенных)**

Частота занятий	Состояние здоровья				
	отличное	хорошее	среднее	плохое	очень плохое
Постоянно	9,4	47,2	39,6	0,9	2,8
От случая к случаю	5,1	28,7	58,3	7,3	0,6
Не занимаются	–	10,6	64,5	19,1	5,8

Осознание высокой значимости здоровья для активной жизнедеятельности сопровождается стремлением к его сохранению и укреплению, принятием мер защиты от возможных рисков, выработкой стратегий самосохранительного поведения в повседневной жизни. Так, примерно 80 % жителей г. Минска так или иначе стараются заниматься профилактикой заболеваний. В частности, половина из них старается не злоупотреблять алкоголем и табакокурением, многие вообще отказываются от них; 20 % принимают витаминные комплексы.

Серьезной проблемой для части жителей города становится избыточная масса тела. Обеспокоен своей полнотой каждый десятый житель города: 8,1 % мужчин и 12 % женщин. Еще примерно 30 % горожан эта проблема беспокоит время от времени, судя по всему в зависимости от колебаний их массы. В том, что к нему она не относится, уверен только каждый четвертый. Разумеется, с возрастом эта проблема становится более актуальной для многих.

Испытывая беспокойство по поводу избыточной массы, 27,9 % опрошенных стараются регулярно следить за весом. Еще 23,3 % делают это эпизодически, видимо тогда, когда среди повседневных забот вспоминают о том, что в их жизни есть еще одна проблема, которая требует к себе внимания. Очевидно, дает о себе знать своего рода приглушенная тревожность. Больше проблема избыточной массы тела беспокоит женщин, чем мужчин.

С проблемой избыточной массы тела и культуры здоровья в целом тесно связана проблема рационального питания. За тем, чтобы питание было здоровым и сбалансированным, регулярно следит каждый пятый минчанин. Женщины в этом вопросе особенно активны. Из них 56,9 % весьма часто вспоминают о качестве того, что они едят. Примерно 30 % стараются соблюдать режим питания, употребляя пищу равномерно утром, днем и вечером.

Переходное общество, где рушатся прежние устои жизни и теряются привычные социальные гарантии, отличается повышенной стрессовой нагрузкой на человека. Среди минчан, по их собственному признанию, в стрессовые ситуации постоянно попадают 8 %, довольно часто – 31,9 %.

Способы, применяемые различными людьми для преодоления стрессовых ситуаций, существенно различаются. Одни стараются их избегать (39,1 %), другие отвлекаются с помощью работы (29,8 %), третьи – с помощью отдыха (23,8 %), четвертые (26,6 % мужчин и 10,9 % женщин) используют в этих целях сигарету. Еще 22,2 % представителей сильного и 8,6 % слабого пола прибегают к спиртному. Сравнительно немного тех, кто пользуется медицинскими препаратами (9,2 %) или психологическими методами (7,6 %), причем гораздо чаще среди них встречаются женщины.

Пристрастия жителей города к вредным привычкам носят следующий характер. Регулярно курят 21,7 %, в том числе 37,6 % мужчин и 7,8 % женщин. Больше всего эта привычка присуща молодым людям в возрасте до 30 лет, среди которых регулярно курит почти каждый четвертый. Меньше всего курящих в возрастной группе старше 50 лет – 15,5 %.

Ежедневная норма для 43,7 % курящих – 11–20 сигарет; около 34 % выкуривают 6–10 штук; а 9,5 % – больше пачки в день. Мужчины курят намного больше, чем женщины. С возрастом число выкуриваемых сигарет у тех, кто так и не смог избавиться от этой привычки, даже увеличивается.

Из курящих хотят избавиться от табакозависимости примерно 40 %. В качестве оправдания своего поведения они указывают на неумение преодолевать стрессовые ситуации другими способами, незнание эффективных методов избавления от этой вредной привычки, недостаток волевых качеств.

Столь же вредной привычкой, как и табакокурение, является употребление спиртных напитков. В их частом употреблении признались 12 % минчан, в том числе 20,8 % мужчин и 4,2 % женщин. Не употребляет их вовсе примерно каждый четвертый горожанин. Реже других его употребляют люди старшей возрастной группы – сказывается состояние здоровья.

Отвечая на вопрос о том, какие спиртные напитки респонденты предпочитают, 50,4 % из них назвали качественные вина, 47 % – пиво, 43,9 % – водку и водочные изделия, 7,5 % – дешевые вина. Правда, те, кто спиртным злоупотребляет, на этот вопрос старались не отвечать.

Что касается питейных пристрастий различных социально-демографических групп, то, как можно было предполагать, мужчины чаще пьют водку, пиво и дешевые вина, а женщины – качественные вина. Среди любителей пива больше молодых людей. Несомненно, сказывается повышение качества и рост ассортимента пивной продукции, отечественной и зарубежной. В целом можно говорить о переориентации нынешнего поколения молодежи на пиво, в отличие от представителей старших возрастных групп, которые отдают предпочтение более крепким напиткам.

Действия по восстановлению здоровья могут носить разнообразный характер, но прежде всего выражаются в своевременном обращении за квалифицированной медицинской помощью. Однако в упомянутом выше исследовании заявил о том, что обращается за помощью к врачу сразу после того, как почувствует недомогание, только каждый третий опрошенный, проходит регулярные медицинские обследования – каждый шестой.

Анализ причин несвоевременного обращения к врачу показал, что, расположенные по убыванию частоты упоминаний, они включают ссылки на отсутствие уверенности в квалифицированной медицинской помощи,

дефицит свободного времени, надежду на то, что болезнь пройдет сама (в двух последних случаях очевиден эффект устранения когнитивного диссонанса), невнимание, по собственному признанию людей, к своему здоровью и недостаток финансовых ресурсов для эффективного лечения.

В обществе постепенно расширяется спрос на платные медицинские услуги. Часто ими пользуются 7–8 %, а по мере острой необходимости – до 50 % минчан. Очевидно, что интенсивность обращения за платными медицинскими услугами зависит в первую очередь от материального положения человека, хотя в случае острой необходимости к платной медицине прибегают и люди с невысокими доходами.

В стране пока нет обязательного, но есть добровольное медицинское страхование. В отношении к нему очевидны две тенденции. Во-первых, меньший интерес проявляют к медицинскому страхованию лица с плохим состоянием здоровья. Обычно это проявление общего недостаточного внимания к нему. Во-вторых, интерес к страхованию здоровья заметно возрастает с повышением уровня жизни людей. В целом хотели бы застраховать свое здоровье около 30 % минчан.

7.3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНО-КУЛЬТУРНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Образовательно-культурное поведение включает прежде всего мотивы и формы приобретения образования и приобщения к культурной деятельности, влияние образовательного и культурного уровня на ценностный выбор и жизненный путь людей.

В Беларуси престиж высокопрофессионального образования и ориентация молодежи на его получение растет. Число студентов высших учебных заведений увеличилось в Беларуси по сравнению с началом 90-х гг. прошлого века более чем в 2 раза. В Минске на поступление в высшие учебные заведения ориентированы три четверти старшеклассников.

Анализ мотивов выбора студентами 15 высших учебных заведений Минска их места учебы показал следующее (табл. 7.3). Две трети студентов отметили свой интерес к приобретаемой специальности. Весьма существенным мотивом, побуждающим юношей и девушек совершать выбор определенной профессии, оказалось также высокое качество профессиональной подготовки в избранном вузе. Достаточно высока в студенческой среде мотивация выбора учебного заведения и факультета в нем престижем приобретаемой профессии. Одновременно полученные результаты свидетельствуют о том, что многие молодые люди, делая образовательно-профессиональный выбор, не задумываются над спросом на их будущую профессию на рынке труда.

Регулярные социологические исследования показывают, что большинство студентов после окончания обучения намерены заняться практической деятельностью, включая не только работу непосредственно по специальности, но также административно-управленческую и общественную деятельность, организацию собственного бизнеса. Значительно меньше тех, кто ориентирован на научно-исследовательскую и преподавательскую работу. На подобной мотивированности молодых людей сказываются разные факторы, в числе которых они сами чаще всего называют, во-первых, весьма ограниченную возможность для занятия научно-исследовательской и преподавательской деятельностью, предоставляемую современным рынком труда в нашей стране, во-вторых, низкие заработки в этих сферах деятельности, особенно на начальном этапе профессиональной карьеры.

Таблица 7.3

Обоснование студентами выбора учебного заведения

Мотив (ответ)	Количество ответов, %
Интерес к приобретаемой специальности	66,7
Высокое качество профессиональной подготовки в данном вузе	52,4
Престиж профессии	33,7
Спрос на мою профессию на рынке труда	22,4
Сюда было проще поступить	13,1
Приемлемая стоимость обучения	9,4
Возможность найти работу по этой специальности за границей	9,0
Возможность стажировки в известной отечественной или зарубежной фирме	6,9
Затрудняюсь ответить	6,2

Учеба занимает важное место не только в жизни студентов и учащихся, но и работающих, включая работодателей. Причем последние испытывают самую острую потребность в обновлении знаний. На учебу работодатели тратят приблизительно 4 ч 30 мин в неделю, в том числе более 1 ч по выходным дням; самозанятые работники – в среднем 2 ч

40 мин в неделю; работающие по найму и временно не работающие – 2 ч 20 мин. У специалистов учеба занимает примерно 4 ч 15 мин в неделю, у руководителей – 3 ч 25 мин, у рабочих – 50 мин.

Однако средние цифры в данном случае недостаточно информативны, так как учатся далеко не все. Если судить по индивидуальным бюджетам времени, среди работодателей учатся 47 %, в том числе 18 % охвачены формальными образовательными структурами (заочное и иногда второе высшее образование, аспирантура, курсы переподготовки, иностранных языков, компьютерные курсы и т. п.). Остальные занимаются самообразованием.

Среди работающих по найму или самозанятых находят время для занятий 18 %, причем формальными образовательными структурами пользуются 17 % самозанятых и 14 % работающих по найму. Потребность в новых знаниях существенно зависит от занимаемой должности. На учебу тратят свое личное время 30 % специалистов (в том числе в рамках формальных образовательных структур – 24 %), 27 % руководителей (формально 17 %) и только 8 % рабочих (формально 5 %).

Оценка значения культуры, как во времена социальных перемен, так и на переломных этапах жизненного пути конкретного человека, всегда была неоднозначной. Неоднозначность ситуации, складывающейся в отношении культуры, тем более ее социализирующего влияния на широкие слои населения, подтвердил практический опыт белорусского общества. Так, результаты исследований, проведенных в начале нынешнего столетия, позволили выявить весьма интересный социально-психологический феномен. И данные статистики, и ответы экспертов – работников сферы культуры на вопрос о том, как они охарактеризовали бы отношение, складывающееся у людей к культуре, искусству, позволили сделать следующий вывод. При общем снижении интереса к культурной жизни у части людей (примерно у 25–30 % населения) он не только сохранился, но даже повысился.

Иными словами, в отношении к культуре, искусству в обществе усилилась поляризация. Одна (большая) часть населения, захваченная вихрем повседневных жизненных проблем, стала все дальше отходить от культурной жизни, а часто и от заложенных в культуре норм поведения. Другая (меньшая), наоборот, начала больше ценить различные формы культурной жизни, находя в них радость и смысл жизни, душевный покой.

Показательно и то, что при наблюдаемом общем снижении интереса к культуре у детей, подростков и молодежи опять-таки часть молодых людей, по мнению тех же экспертов, стала проявлять к культуре и искусству больший интерес.

В этой связи особое внимание исследователями уделено вопросу о том, какие именно культурные возможности стали в переломный период

времени наиболее востребованными? Постараемся на него ответить и сошлемся при этом на данные двух мониторинговых социологических исследований, проведенных в г. Минске в 2000 и 2006 гг.

В целом, говоря о роли искусства и культуры в жизни людей, можно выделить их следующие основные функции. *Рекреационную*, состоящую в организации свободного времени, полноценного отдыха людей; *творческую*, способствующую самореализации человека; *психотерапевтическую*, позволяющую снять стресс, отвлечься от жизненных невзгод; *образовательную*, расширяющую кругозор и углубляющую знания людей; *гуманистическую*, открывающую смысл бытия и подлинные ценности жизни и *воспитательную*, состоящую, прежде всего, в воспитании подрастающего поколения.

Проведенные исследования показали, что в период социальных перемен особенно значима психотерапевтическая функция искусства и культуры. Это подтверждается следующим фактом. Сравнение данных исследований 2000 и 2006 гг. (табл. 7.4) показывает, что некоторая стабилизация социально-экономической ситуации в стране привела к ослаблению социальной нагрузки данной функции культуры. Ослабить повышенную стрессовую нагрузку, получить положительный эмоциональный заряд, поднять настроение культурная сфера жизни в 2000 г. помогала 48 % минчан, в 2006 г. – 43 %.

Таблица 7.4

**Изменение представлений минчан о ценности искусства и культуры
(% опрошенных)**

Ответы на вопрос: «Чем привлекают Вас искусство, культура, какое влияние они оказывают на Вашу жизнь?»	2000 г.	2006 г.
Позволяют хорошо отдохнуть, отвлечься от жизненных невзгод	48,0	43,0
Позволяют интересно провести свободное время	36,1	37,6
Углубляют знания, расширяют кругозор	28,7	31,6
Приобщают к подлинным ценностям жизни	15,2	17,8
Помогают воспитывать детей, внуков	14,9	24,4
Дают возможность реализовать себя в творчестве	11,5	9,7

Весьма близка по своему значению в жизни людей к психотерапевтической рекреационная функция искусства и культуры. Благодаря участию в различных формах культурной деятельности с интересом (как они сами заявили) проводят свободное время, удовлетворены своим досугом 37,6 % жителей столицы (в 2000 г. таких было 36,1 %). Способность художественных произведений расширять эрудицию, повышать образовательный уровень людей ценят 31,6 % (в 2000 г. было 28,7 %). Примерно каждый четвертый минчанин сообщил о том, что, вовлекая своих детей и внуков в культурную жизнь, делает это в том числе в воспитательных целях, используя способность культуры оказывать благотворное влияние на человека. Сравнение данных двух исследований позволяет говорить о том, что значение воспитательной функции искусства и культуры выросло особенно значительно. Немалая часть опрошенных – 17,8 % (увеличение на 2,6 %) – заявила, что в обстановке крушения прежних жизненных ориентиров и смешения различных ценностных систем знакомство с произведениями искусства, культурными памятниками помогло им понять смысл жизни, приобщиться к ее подлинным ценностям. Наконец, 9,7 % опрошенных (снижение на 1,8 %) указали на то, что занятие той или иной формой культурной деятельности является для них средством реализации своих творческих способностей.

Что касается различных возрастных групп минчан, то здесь ситуация следующая. Психотерапевтические возможности культуры и искусства особенно важны для групп, отличающихся повышенной трудовой активностью. Их возраст от 30 до 50 лет. Для молодежи, что вполне объяснимо, особенно важны досуговые формы культурной деятельности. Для нее же, а также для пенсионеров более существенна образовательная функция культуры. Но если молодежь обычно заинтересована в собственном использовании образовательного потенциала культуры, то люди пожилые ценят эти возможности не столько для себя, сколько для воздействия на ту же молодежь. Они же, а также возрастная группа 30–39-летних, больше других занятая воспитанием собственных детей, в первую очередь ценят воспитательные возможности культуры.

7.4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Массовое экономическое поведение – это совокупность схожих мотивированных действий людей, касающихся экономической сферы. При изучении экономического поведения следует иметь в виду, во-первых, базовые экономические установки людей и соответствующие им типы

поведения; во-вторых, мотивацию трудовой деятельности; в-третьих, стратегии повседневного экономического поведения.

В качестве примера изучения установок, т. е. предрасположенности, готовности людей к различным типам экономического поведения, можно привести исследования, проведенные в конце 1980-х гг. в Беларуси, целью которых было изучение дифференциации населения по предрасположенности к действиям, соответствующим требованиям рыночной экономики.

При разработке его методологической основы использовались прежде всего идеи М. Вебера о существовании двух типов экономического поведения: докапиталистического и капиталистического. Согласно Веберу, докапиталистическое отношение к труду характеризовалось тем, что работник не стремился заработать больше обычного, увеличив до максимума производительность труда. Ситуация коренным образом изменилась в процессе становления капитализма, когда работник уже стремился больше зарабатывать и ради этого больше работать.

В качестве критериев дифференциации населения по предрасположенности к действиям, соответствующим рыночным отношениям, использовались два основания. Первое из них – это соответствие экономического поведения людей дорыночному (установка: работать так, чтобы жить не хуже, чем обычно) или исходному рыночному типу (установка: больше работать и больше зарабатывать). В ходе анкетного опроса использовался следующий вопрос: «Что Вы предпочитаете: работать так, чтобы жить не хуже, чем обычно, или больше работать и больше зарабатывать?»

Второе основание – степень развитости у людей установки на предпринимательство, т. е. наличие одной, двух или всех трех ее составляющих: эмоциональной (готовность к инициативе и риску в хозяйственной деятельности); когнитивной (знание ситуации рынка и умение действовать в рыночных условиях); поведенческой (реальное занятие предпринимательской деятельностью).

Для выявления эмоциональной составляющей установки использовался вопрос: «Ради того, чтобы иметь большой доход, Вы готовы рисковать, вкладывая имеющиеся деньги?» Варианты ответов: 1. «Да». 2. «Нет».

Для выявления когнитивной составляющей установки использовался вопрос: «Вы знаете, как вести хозяйственную, предпринимательскую деятельность в складывающихся рыночных условиях?» Варианты ответов: 1. «Знаю». 2. «Не знаю».

Наличие поведенческого компонента установки определялось самим фактом участия в предпринимательской деятельности.

В результате подобной классификации было выделено пять групп населения. Одна – предрасположенная к дорыночному типу поведе-

ния (ДТП), четыре – с различными вариантами рыночной ориентации. В их числе – группа с исходным рыночным типом поведения (ИРТП) и три другие, отличающиеся разной степенью сформированности установки на предпринимательство.

Группа ПЛ (предприимчивые люди) характеризовалась наличием одного из компонентов установки на предпринимательство – эмоционального. Группе НВП (наиболее вероятные предприниматели) был присущ еще и ее когнитивный компонент. И только группу П (собственно предприниматели) отличало наличие всех трех компонентов: эмоционального – ориентация на риск и инициативу; когнитивного – осознание ситуации рынка и предполагаемого ею способа действия; поведенческого – реальное занятие предпринимательской деятельностью.

Численное распределение населения по типам экономической ориентации тогда носило следующий характер. Дорыночный тип поведения – 23,9 %; исходный рыночный тип поведения – 30 %; предприимчивые люди – 31,9 %; наиболее вероятные предприниматели – 9,2 %; лица, занимавшиеся на тот момент предпринимательской деятельностью, – 4,6 %. При этом 0,4 % опрошенных остались неидентифицированными.

С учетом того что трудовая деятельность обычно мотивирована не одним, а целым рядом мотивов (заработок, содержание труда, квалификационный и должностной рост и др.), особый интерес представляет выяснение иерархии их значимости для человека.

В качестве одного из примеров выяснения мотивов труда анкетным методом можно привести изучение трудовой мотивации жителей г. Минска. Им был задан вопрос: «Каким требованиям, на Ваш взгляд, должна удовлетворять работа?» Предложенные варианты ответов и сами ответы людей приведены в табл. 7.5.

Интерпретируя полученные результаты, следует отметить, что у большинства минчан в мотивации труда доминирует его оплата. Почти половина опрошенных хотела бы, чтобы работа была интересной и творческой, около трети – чтобы она позволяла заниматься любимым делом и была полезной обществу. Престиж работы, перспектива служебного и профессионального роста, самореализации, уважение друзей и близких важны для каждого четвертого минчанина. Такое отношение жителей Минска к трудовой деятельности в значительной мере можно объяснить существующей социально-экономической ситуацией. Доминирует стремление людей обеспечить приемлемый уровень жизни себе и своей семье. В этом случае другие мотивы трудовой деятельности начинают отходить на второй план. Причем очевидно, что большинство не ожидает «легких» денег. Относительно низкая степень стремления минчан к карьерному

Представления минчан о работе

Ответы на вопрос: «Какой, на Ваш взгляд, должна быть работа?»	Количество ответов, %
Высоко оплачиваться	87
Быть интересной и творческой	44
Быть полезной обществу	35
Давать возможность самореализации	29
Давать возможность продвижения, служебного роста	29
Давать возможность заслужить уважение друзей и близких	28
Быть престижной	26
Стимулировать профессиональное развитие	23
Позволять относительно свободно использовать рабочее время	19
Быть связанной с принятием решений	5

росту и занятию руководящих должностей, требующих самостоятельного принятия ответственных решений, можно объяснить тем, что в нынешних условиях риск и дополнительная ответственность, которую берет на себя руководитель, далеко не всегда сопровождаются признанием и адекватным вознаграждением.

Хорошей методологической основой для изучения мотивов трудовой деятельности является *мотивационно-гигиеническая теория мотивации* Ф. Херцберга. Проинтервьюировав 200 инженеров и бухгалтеров из 11 отраслей промышленности г. Питсбурга, Херцберг установил весьма интересный факт. Когда люди говорили о неудовлетворенности своей работой, они винили окружение. Их удовлетворенность ею была вызвана престижностью профессии, возможностью реализовать свой творческий потенциал, достигнутыми успехами.

Объясняя полученные результаты, Херцберг выделил две группы факторов, побуждающих человека к труду: мотивационные и гигиенические. Мотивационные факторы связаны с содержанием работы. Это достижение успеха, признание заслуг, служебное продвижение, интерес к работе, возможности для профессионального роста, ответственность. Позитивное воздействие таких факторов увеличивает удовлетворенность

работой и мотивирует людей в направлении еще более активной трудовой деятельности. Однако отсутствие этих факторов не обязательно приводит к неудовлетворенности своей трудовой деятельностью.

Гигиенические факторы – это условия труда, которые являются внешними по отношению к самому процессу работы. К ним Ф. Херцберг отнес заработную плату, политику компании, технический надзор, отношения с руководителем, межличностные отношения по горизонтали, безопасность труда, гарантию занятости, статус, семейную жизнь. Если данные факторы имеют негативный характер, то это увеличивает неудовлетворенность работой. Благоприятные гигиенические факторы не повышают удовлетворенность людей работой, а вызывают лишь нейтральное состояние.

Идеи Ф. Херцберга могут быть использованы в анкетных опросах с включением вопросов типа «Что для Вас важно в труде?», «Чем удовлетворяет (не удовлетворяет) Вас трудовая деятельность?» и т. п. и предложением мотивационных и гигиенических наборов ответов.

Примеры мотивационных вариантов ответов: интерес к выполняемой работе; возможность творчества; профессиональный рост; продвижение по службе; общественное признание. Примеры гигиенических вариантов ответов: заработная плата; гарантия занятости; отношения с коллегами; отношения с руководством; безопасные условия труда.

Проблематика мотивации трудовой деятельности не ограничивается общим отношением людей к труду, выявлением факторов, побуждающих к нему. Она распространяется и на случаи конкретного принятия решений, связанных с различными феноменами трудовой деятельности. Например, на мотивы выбора людьми места своей работы. Так, работающим молодым минчанам был задан вопрос о том, чем мотивирован их выбор нынешнего места работы. Предложенные им варианты ответов и сами ответы приведены в табл. 7.6.

Таблица 7.6

Мотивы выбора места работы

Ответы на вопрос: «Чем Вы руководствовались при выборе места работы?»	Количество ответов, %
Интересом к специальности	34,8
Случаем	31,1
Здесь достаточно хорошие заработки	21,3
Направлением по распределению	18,0
Престижем предприятия, организации, фирмы	17,2

Ответы на вопрос: «Чем Вы руководствовались при выборе места работы?»	Количество ответов, %
Затрудняюсь ответить	7,6
Здесь работают мои родители	7,0

Как видно из таблицы, важным социальным качеством, свойственным многим молодым людям, является стремление выбирать место работы, руководствуясь интересом к избранной специальности. Однако в целом профессиональная ориентация минской молодежи пока еще не может быть признана удовлетворительной, поскольку более 30 % опрошенных юношей и девушек объясняют свой выбор места работы случайными обстоятельствами.

Изучение особенностей повседневного экономического поведения предполагает выявление его общей направленности и конкретных планов людей. Рассмотрим их на примере планов трудоустройства, в целом перспектив будущей профессиональной деятельности студентов высших учебных заведений.

Важнейшими составляющими стратегии экономического поведения молодых людей являются, во-первых, степень оптимизма, с которой они воспринимают перспективы начального этапа своей профессиональной деятельности и, во-вторых, их возможные действия в ситуации первоначальной неудачи, расхождения заявленных ожиданий и реальной ситуации.

При подборе вариантов ответа на вопрос: «Как Вам представляется Ваше будущее трудоустройство?» — в качестве методологического основания использовались два критерия: во-первых, легкость, с которой студенты предполагали найти первое рабочее место; во-вторых, то, каким будет предполагаемый заработок, иными словами, насколько будет реализован ведущий на данный момент времени мотив трудовой деятельности. В соответствии с этими критериями формулировались варианты ответов (табл. 7.7).

Таблица 7.7

Оценка студентами своих возможностей найти хорошую работу

Ответы на вопрос: «Как Вам представляется Ваше будущее трудоустройство?»	Количество ответов, %
Найдется работа со средним заработком, но потребуются усилия и время	56,3
Затрудняюсь ответить	19,0

Ответы на вопрос: «Как Вам представляется Ваше будущее трудоустройство?»	Количество ответов, %
Устроюсь без труда, но это будет низкооплачиваемая работа	11,7
Сложно будет устроиться даже на низкооплачиваемую работу	10,4
Устроиться будет легко, и заработная плата будет высокой	2,6

Опрос показал, что большинство студентов вполне адекватно представляют себе те трудности, которые ожидают их при устройстве на работу, особенно если речь идет о перспективной должности. Тем не менее они не теряют оптимизма, считая, что подходящая работа найдется, но на ее поиски потребуются усилия и время.

Для уточнения стратегии поведения молодых людей был использован особый методический прием. Указанный выше формализованный вопрос анкеты был продублирован вопросом, предполагавшим свободный ответ респондента. Вопрос был сформулирован следующим образом: «Что Вы будете делать, если не сможете трудоустроиться сразу после окончания высшего учебного заведения?»

Ответы на открытые вопросы ценны тем, что позволяют наиболее четко выявить доминирующие мнения, оценки, намерения людей. Отвечая в свободной форме, реагируя на вопрос без подсказки в виде готовых вариантов ответа, респонденты говорят прежде всего о том, что доминирует в их сознании, волнует их больше всего.

В данном исследовании свободные ответы в самом деле позволили выявить доминирующие намерения молодых людей. Как видно из табл. 7.8, где приведены наиболее часто встречавшиеся свободные ответы, дальнейшие их действия сводились к трем основным: продолжение поисков работы, продолжение учебы и работа не по специальности.

Таблица 7.8

Действия студентов при отсутствии рабочего места

Ответы на вопрос: «Что Вы будете делать, если не сможете трудоустроиться сразу после окончания высшего учебного заведения?»	Количество ответов, %
Буду дальше искать работу	41,3
Буду учиться	25,1
Буду работать не по специальности	17,5

Ответы на вопрос: «Что Вы будете делать, если не сможете трудоустроиться сразу после окончания высшего учебного заведения?»	Количество ответов, %
Выйду замуж (создам семью)	4,5
Буду работать на себя	4,3
Уеду за границу	4,0
Пойду на биржу труда	1,7
Не знаю	1,6

Другие важнейшие составляющие стратегии экономического поведения выпускников высших учебных заведений – это их ориентация, во-первых, на работу или учебу; во-вторых, на работу в государственном или частном секторе; в-третьих, на работу или учебу у себя на родине или за рубежом и т. п. Ответы студентов, раскрывающие эти ориентации, представлены в табл. 7.9.

Таблица 7.9

Планы дальнейшей деятельности выпускников вузов

Ответы на вопрос: «Куда Вы пойдете работать или учиться?»	Количество ответов, %
Пойду работать по специальности в частный сектор	26,7
Пойду работать по специальности в государственный сектор	25,8
Попытаюсь устроиться на работу за рубежом	16,3
Продолжу учебу в Беларуси	16,1
Продолжу учебу за рубежом	8,7
Затрудняюсь ответить	6,4

Особый интерес представляет анализ стратегий поведения разных групп молодежи. Оказалось, что юноши больше девушек ориентированы на работу в частном секторе или за границей, в свою очередь девушки чаще стремятся продолжить учебу в зарубежных странах. Что касается позиции студентов разных курсов, то в ходе исследования были выявлены два интересных факта. Во-первых, рост с увеличением срока обучения числа молодых людей, ориентированных на работу в государственном

секторе. Во-вторых, постепенное снижение с возрастом количества тех, кто настроен на поиски работы за рубежом. Очевидно, что в обоих случаях сказывается формирование у молодых людей более реалистической позиции в отношении перспектив своей профессиональной деятельности и жизненных планов в целом.

Что касается выявления особенностей мотивации к трудовой деятельности, то в 2004 г. в рамках исследовательского проекта «Социальный портрет минчан в начале XXI века» среди представителей разных групп населения г. Минска был проведен опрос, по результатам которого определена структура представлений минчан о хорошей работе.

Как видно из данных табл. 7.10, молодым людям, только начинающим трудовую деятельность, в большей мере, чем представителям других возрастных групп, от работы хочется всего: достатка, продвижения по службе, удовлетворения своих интересов и возможности самореализации. В ней они видят стартовую позицию для достижения общего жизненного успеха. Постепенно на смену юношеской амбициозности начинает приходиться более реалистическая оценка своих возможностей и ответственное отношение к делу. После 30 лет ослабевает интерес к служебному продвижению. С возрастом снижаются требования к работе как к источнику самореализации и творческого развития личности, но возрастают притязания к ней как к фактору общественного признания. Многим пенсионерам, частично исключенным после выхода на пенсию из активной социальной жизни, результаты их труда позволяют поддерживать чувство личностной значимости.

Таблица 7.10

Структура представлений минчан различных возрастных групп о работе (% опрошенных)

Ответы на вопрос: «Каким требованиям должна удовлетворять работа?»	Возраст, лет					
	моложе 20	20–29	30–39	40–49	50–59	60 и старше
Высоко оплачиваться	91	85	86	90	86	80
Быть интересной и творческой	57	51	40	48	40	27
Быть полезной обществу	35	29	30	36	38	50
Давать возмож- ность самореали- зации	49	41	33	21	24	6

Ответы на вопрос: «Каким требованиям должна удовлетво- рять работа?»	Возраст, лет					
	моложе 20	20–29	30–39	40–49	50–59	60 и старше
Давать возмоз- ность заслужить уважение друзей и близких	26	14	21	29	30	57
Давать возможность продвижения, слу- жебного роста	31	43	24	23	18	5
Стимулировать профессиональное развитие	17	34	19	21	27	20
Позволять отно- сительно свободно использовать рабо- чее время	17	14	29	17	19	19
Быть связанной с принятием решений	5	7	4	6	5	0

Исследование также показало существенные отличия в отношении к работе мужчин и женщин. Еще на ранней стадии социализации у юношей более активно, чем у девушек, формируется мотивация достижения. Отчасти по этой причине, а главным образом в силу того, что на них лежит основная ответственность за материальное благосостояние семьи, мужчины относятся к своей трудовой деятельности более прагматично, чем женщины. Нередко ради заработка они готовы браться за любую работу, даже за ту, которая не связана с их профессиональными навыками. Женщины чаще стремятся к интересной и творческой работе. У них сильнее выражена мотивация продвижения по службе. Видимо, отчасти это вызвано тем, что на пути их карьерного роста больше препятствий, чем у мужчин.

7.5. ПОЛИТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Массовое политическое поведение — это совокупность схожих мотивированных действий людей, касающихся сферы политики. Оно выражается в участии или неучастии в политической жизни. Политическое

участие может касаться членства в политических партиях и движениях, работы в выборных органах власти, участия в уличных политических акциях и т. п. Оно может быть легитимным, т. е. находиться в рамках действующего законодательства, или нелегитимным, выходящим за рамки норм закона и приобретающим в некоторых случаях насильственный характер.

Наиболее массовой формой политического участия является электоральное поведение. Электоральное поведение касается, во-первых, различных форм участия в избирательных кампаниях; во-вторых, собственно голосования на выборах в органы власти разного уровня и во время референдумов.

Активные формы политического поведения мотивированы прежде всего желанием оказать влияние на власть, продемонстрировать свое отношение к ней и, оказав влияние на формирование органов власти, попытаться таким образом реализовать личные интересы.

При объяснении оснований принятия электоральных решений доминируют три подхода.

При первом подходе электоральное поведение индивидов связывается преимущественно с их принадлежностью к определенной социальной группе (классу или страте) и местом в системе социальной дифференциации и неравенства.

Во втором случае акцент делается на идентификацию избирателя с той или иной политической партией, приобретенную часто в процессе первичной социализации личности, традиции голосования, включая семейные, и его прошлый опыт.

Согласно третьему подходу избиратели делают так называемый рациональный выбор, принимая во внимание социально-экономический и политический контекст, на фоне которого проходят выборы, опыт прошлой политической или другой деятельности кандидатов, их предвыборные программы и сравнительная последствие различных вариантов электорального выбора для себя.

Интересную классификацию мотивов голосования за конкретного кандидата разработали сотрудники Центра эмпирических политических исследований факультета философии и политологии Санкт-Петербургского государственного университета. Они выделили, во-первых, рациональные мотивы, связанные с ожиданием определенного поведения кандидата; во-вторых, оценочные мотивы, основанные на мнении избирателей о качествах кандидата, и, в-третьих, эмоциональные мотивы, основанные на ощущениях: симпатии/антипатии, надежде/сомнении и др. При оценке ответов на вопрос: «Почему вы намерены голосовать за этого

человека?» — к рациональным они отнесли мотивы «он мне нравится» и «не хочу перемен», к оценочным — «меня устраивает его программа» и «он знает, как решить проблемы страны», к эмоциональным — «я ему доверяю» и «ему нет достойной замены».

Анализ хода предвыборной президентской кампании 1996 г. позволил тогда сделать вывод о том, что у сторонников первого президента России Б. Ельцина преобладали эмоционально-оценочные мотивы, у сторонников лидера коммунистов Г. Зюганова — рационально-оценочные мотивы, у сторонников лидера партии «Яблоко» Г. Явлинского — рационально-эмоциональные мотивы¹.

Одной из форм электорального поведения является так называемое протестное голосование (часто голосование против всех). В 2004 г. социологи российского Фонда общественного мнения сделали вывод, что более трети россиян считают для себя в принципе возможным проголосовать против всех. Хотя в действительности потенциал такого типа голосования не так велик, поскольку существует весьма четкая зависимость: принципиальную возможность проголосовать против всех респонденты допускают для себя тем чаще, чем реже они на практике принимают участие в выборах².

По своему содержанию протестное голосование — это не обязательно голосование против всех. Оно может выражаться и в голосовании за оппонентов действующей власти и традиционных политиков, но именно в силу недовольства этими последними, а не из-за симпатии к их оппонентам.

От протестного голосования следует отличать политический абсентеизм, т. е. сознательное неучастие граждан в голосовании, а также в других формах политической деятельности. Абсентеизм чаще всего возникает на основе недоверия к власти и уверенности в бесполезности личного участия в политической жизни, включая голосование. В социологических исследованиях конкретные причины распространения абсентеизма выявляются прежде всего при анализе ответов на вопрос о том, почему люди не участвуют в выборах. Чаще всего в таких случаях они ссылаются на то, что, во-первых, делают это по принципиальным соображениям, поскольку разочаровались в политике, во-вторых, по разным причинам не доверяют конкретным кандидатам или не верят в их компетентность; в-третьих, не видят реальных властных полномочий у выборных органов власти; в-четвертых, не верят в объективность подсчета голосов избирателей и т. п.

¹ *Артемов Г. П.* Политическая социология. М., 2002. URL: http://society.polbu.ru/artemov_politsociology/ch30_i.html.

² Голосование против всех. URL: <http://bd.fom.ru/report/map/dd044527>.

На основе данных эмпирических социологических исследований выделены фазы принятия решения о голосовании: 1 фаза – решение созрело после того, как избиратель узнал, кто будет кандидатом (кандидатами) в округе, и познакомился с биографией (20 %); 2 фаза – после знакомства с программами депутатов (22 %); 3 фаза – после знакомства с материалами о кандидате в прессе, репортажах радио и телевидения (15 %); 4 фаза – после встречи с кандидатом (10 %); 5 фаза – после знакомства с агитационными листовками, плакатами (7 %); 6 фаза – решение пришло непосредственно на избирательном участке (20 %)¹.

Другие данные о временных характеристиках принятия электоральных решений зафиксированы в репрезентативной российской выборке 1993 г. в связи с выборами в Государственную думу. На вопрос: «Вспомните, пожалуйста, когда Вы приняли решение, за какую партию Вы будете голосовать?» – были получены следующие ответы: «как только был объявлен список партий, участвующих в выборах» (17 %); «как только началась рекламная компания по телевидению» (16 %); «примерно за неделю до выборов» (16 %); «в день выборов» (10 %); «затрудняюсь ответить» (10 %); «не принимал участия в голосовании» (31 %)².

Интересными являются эмпирические закономерности, выявленные в ходе повторных голосований. В целом повторное голосование вносило в результаты немало хаоса, в котором просматривалось все же усиление позиций победителя первого тура: он наращивал преимущество, отвоевывал у соперника участок за участком. По-видимому, голосовавшие за главного соперника зачастую оставались в разочаровании дома, а сторонники остальных соперников отдавали голоса победителю первого тура, следуя инстинктивной привычке идти за лидером. При слабости идеологических размежеваний кандидатов такое поведение избирателей выглядит вполне понятным³.

Каковы особенности политического и, в частности, электорального поведения современных белорусов? На 1 января 2010 г. в Беларуси было зарегистрировано 16 политических партий. Однако существенной роли в политической жизни страны они пока не играют. Низкий уровень доверия населения к политическим партиям объясняется целым рядом взаимосвязанных факторов. Во-первых, партии представляют собой небольшие, часто весьма замкнутые группы лиц, имеющие весьма схожие программные установки и лозунги, они не смогли организовать повседневную работу среди населения и обеспечить себе необходимую социальную базу.

¹ Политическая социология. М., 2000. URL: <http://referatzakaz.ru/lib/sociologia/1/1-6.htm>.

² Там же.

³ Там же.

Во-вторых, большинство людей не связывает с деятельностью политиков личных надежд, предпочитая возлагать их на самих себя и (или) на государство.

В-третьих, еще в 90-е гг. прошлого века, когда насущной необходимостью для развития политической системы было объединение и укрупнение политических сил, напротив, произошло их дробление, которое сохраняется до настоящего времени.

В-четвертых, характерной особенностью процесса становления партийной системы Беларуси является наличие оформленных в виде партийных структур правого и левого флангов политического спектра и отсутствие значимой центристской партии. Политический центр осваивается партиями слабо. И сегодня его роль фактически выполняет руководство страны в лице президента и властной вертикали — так называемая партия власти. Именно эта политическая сила является основным регулятором общественно-политической жизни страны.

В-пятых, сказывается достаточно длительный бойкот многими оппозиционными партиями выборов в органы власти разного уровня.

Примечательно, что степень доверия к политическим партиям представителей различных возрастных групп населения распределяется по своеобразной дуге, повернутой своими концами вверх. Две верхние точки на ней, расположенные на крайних полюсах, занимают молодежь и представители пожилой возрастной группы. Первые преимущественно поддерживают «правые» партии, вторые — «левые».

В условиях низкого авторитета политических партий отличительной чертой электорального сознания становится ориентация на специалистов-практиков (в другой терминологии, прагматиков или технократов), доказывающих свои претензии на участие в управлении государством прежними реальными делами и достигнутыми успехами. Это подтверждают результаты парламентских выборов и выборов в местные органы власти, на которых явно доминируют уже завоевавшие авторитет в глазах людей руководители и известные предприниматели. Причем людей привлекает в первую очередь их способность добиваться успеха в новых социально-экономических условиях. Политическая позиция кандидатов, а тем более их партийная принадлежность, не являются теми признаками, которые побуждают избирателей отдавать им свои голоса.

Несомненно, что с либерализацией экономики структурирование различных социальных сил, имеющих свои специфические интересы, ускорится. Это станет объективной предпосылкой организационного оформления этих сил в политические партии, укрупнения последних и создания развитой партийной системы. Вполне вероятно, что ряд партий будет формироваться вне действующих партийных структур, что называ-

ется «с чистого листа». В значительной мере интенсивность этого процесса будет зависеть от способности субъектов политической деятельности сделать решительный поворот к консолидации с широкими слоями населения, принять цивилизованные правила «политической игры», а также от того, смогут ли близкие по своим программным установкам партии найти общие ценности и проявить достаточную волю для объединения.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте семейно-репродуктивное поведение.
2. Каковы особенности оздоровительного поведения?
3. Опишите изменения, происходящие в образовательно-культурном поведении.
4. Раскройте основные аспекты экономического поведения.
5. В чем состоят особенности политического поведения?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Массовый характер поведения — это воплощение сходства линий жизни большого числа людей. Данное сходство вытекает из подобия выбранных ими мотивов и способов их достижения. Социология массового поведения, и особенно то ее направление, которое берет начало от Г. Блума, представляет собой ключ к адекватному пониманию групповых и индивидуальных действий человека.

Чтобы разобраться в действиях любого множества индивидов, нужно знать не только человеческие желания и привычные способы их реализации, но также содержание и динамику эмоциональных состояний людей, своеобразие мышления и других свойственных им когнитивных процессов, роль в их поведении таких регуляторов-экзистенциалов, как притязания, ожидания, надежда, вера и т. п. Особого внимания требует выяснение источников преобразующей активности масс, появляющегося у них время от времени стремления изменить существующий социальный строй, их способности воспринимать новые формы жизни и переходить к ним в повседневной практике. Выделение наряду с массой властвующей и творческой элит ставит вопрос об их формировании и путях воздействия на широкие слои населения, обо всем диапазоне средств влияния, имеющих в их распоряжении. Исследование указанных аспектов проблемы позволяет прояснить место и формы участия массовых образований в общественной жизни, определить их роль в качестве субъектов важнейших социальных процессов.

В работе указаны, как нам кажется, наиболее значимые направления изучения феноменов «масса» и «массовое поведение». Но действительно ли данная проблема столь актуальна? Логика нашего обоснования утвердительного ответа состоит в следующем. На смену «веку толпы», образующейся при непосредственном взаимодействии группы индивидов, которые пытаются совместно решить свои насущные проблемы и как бы попутно оказывают существенное влияние на траекторию дальнейшего

социального развития, пришел «век массы». Это значит, что выбор магистрального направления социального развития начал осуществляться преимущественно посредством многочисленных единичных актов выбора, который люди совершают на своем жизненном пути. Влияние на содержание выбора оказывает целый ряд факторов, рассмотренных в данной работе. Нередко индивиды пытаются достичь поставленных целей на основе совместных действий. Но эти действия редко принимают форму массовой вспышки протеста.

Индивидуальный выбор каждого, определяющий в конечном счете общее содержание массового поведения, особенно важен по своим последствиям в обстановке социальной неопределенности, когда решается вопрос о путях дальнейшего развития общества.

ЛИТЕРАТУРА

Глава 1

- Аренд, Х.* Истоки тоталитаризма / Х. Аренд. М., 1996.
- Блумер, Г.* Коллективное поведение / Г. Блумер // Американская социологическая мысль : тексты. М., 1994.
- Канетти, Э.* Человек нашего столетия / Э. Канетти. М., 1990.
- Лебон, Г.* Психология народов и масс / Г. Лебон. СПб., 1995.
- Московичи, С.* Век толп / С. Московичи. М., 1998.
- Одайник, В.* Психология политики / В. Одайник. СПб., 1996.
- Ортега-и-Гассет, Х.* Восстание масс / Х. Ортега-и-Гассет // Дегу-манизация искусства и другие работы. М., 1995.
- Тард, Г.* Мнение и толпа / Г. Тард. М., 1999.
- Фрейд, З.* Психология масс и анализ человеческого Я / З. Фрейд // Психоаналитические этюды. Минск, 1991.
- Юнг, Г.* Современность и будущее / Г. Юнг. Минск, 1992.
- Ясперс, К.* Смысл и назначение истории / К. Ясперс. М., 1991.

Глава 2

- Аренд, Х.* Истоки тоталитаризма / Х. Аренд. М., 1996.
- Аристотель.* Политика / Аристотель // Сочинения : в 4 т. М., 1983. Т. 4.
- Бергер, П.* Социальное конструирование реальности / П. Бергер, Т. Лукман. М., 1995.
- Блумер, Г.* Коллективное поведение / Г. Блумер // Американская социологическая мысль : тексты. М., 1994.
- Бурдье, П.* Структуры, habitus, практики / П. Бурдье // Современная социальная теория: Бурдье, Гидденс, Хабермас. Новосибирск, 1995.
- Зейгарник, Б. В.* Теория личности К. Левина / Б. В. Зейгарник. М., 1981.
- Ролз, Дж.* Теория справедливости / Дж. Ролз. Новосибирск, 1995.
- Рюде, Дж.* Народные низы в истории, 1730–1848 / Дж. Рюде. М., 1984.

- Тард, Г.* Социальная логика / Г. Тард. СПб., 1996.
- Фромм, Э.* Бегство от свободы / Э. Фромм. М., 1990.
- Фромм, Э.* Человек для себя / Э. Фромм. Минск, 1992.
- Хекхаузен, Х.* Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. М., 1986. Т. 1.
- Шацкий, Е.* Утопия и традиция / Е. Шацкий. М., 1990.
- Штомпка, П.* Социология социальных изменений / П. Штомпка. М., 1996.

Глава 3

- Блумер, Г.* Коллективное поведение / Г. Блумер // Американская социологическая мысль : тексты. М., 1994.
- Василюк, Ф. Е.* Психология переживаний / Ф. Е. Василюк. М., 1984.
- Гидденс, Э.* Элементы теории структуриации / Э. Гидденс // Современная социальная теория : Бурдьё, Гидденс, Хабермас. Новосибирск, 1995.
- Робер, М.-А.* Психология индивида и группы / М.-А. Робер, Ф. Тильман. М., 1988.
- Сорокин, П.* Человек. Цивилизация. Общество / П. Сорокин. М., 1992.
- Тернер, Дж.* Структура социологической теории / Дж. Тернер. М., 1985.
- Тоффлер, А.* Футурошок / А. Тоффлер. М., 1997.
- Штомпка, П.* Социология социальных изменений / П. Штомпка. М., 1996.

Глава 4

- Бахтин, М. М.* Творчество Франсуа Рабле и народная культура Средневековья и Ренессанса / М. М. Бахтин. М., 1990.
- Бергер, П.* Социальное конструирование реальности / П. Бергер, Т. Лукман. М., 1995.
- Бехтерев, В. М.* Избранные работы по социальной психологии / В. М. Бехтерев. М., 1994.
- Изард, К.* Эмоции человека / К. Изард. М., 1980.
- Кликс, Ф.* Пробуждающееся мышление / Ф. Кликс. М., 1983.
- Кон, И. С.* Моральное сознание личности и регулятивные механизмы культуры / И. С. Кон // Социальная психология личности. М., 1979.
- Майерс, Дж.* Социальная психология / Дж. Майерс. СПб., 1997.
- Макиавелли, Н.* Государь / Н. Макиавелли // Избр. соч. М., 1982.
- Рейковский, Я.* Экспериментальная психология эмоций / Я. Рейковский. М., 1979.

Глава 5

Аренд, Х. Истоки тоталитаризма / Х. Аренд. М., 1996.

Аристотель. Политика / Аристотель // Сочинения : в 4 т. М., 1983. Т. 4.

Бехтерев, В. М. Роль внушения в общественной жизни / В. М. Бехтерев // Гипноз, внушение, телепатия. М., 1994.

Блумер, Г. Коллективное поведение / Г. Блумер // Американская социологическая мысль : тексты. М., 1994.

Бодрийяр, Ж. Система вещей / Ж. Бодрийяр. М., 1995.

Гончаров, Г. Суггестия : теория и практика / Г. Гончаров. М., 1995.

Доценко, Е. Я. Психология манипуляции / Е. Я. Доценко. М., 1996.

Майерс, Дж. Социальная психология / Дж. Майерс. СПб., 1997.

Маркузе, Г. Одномерный человек / Г. Маркузе // Американская социологическая мысль : тексты. М., 1994.

Глава 6

Имидж лидера. Политическое пособие для политиков. М., 1994.

Макиавелли, Н. Государь / Н. Макиавелли // Избр. соч. М., 1982.

Миллс, Ч. Высокая теория / Ч. Миллс // Американская социологическая мысль : тексты. М., 1994.

Роджерс, К. Взгляд на психотерапию. Становление человека / К. Роджерс. М., 1994

Тард, Г. Законы подражания / Г. Тард. СПб., 1892.

Тойнби, А. Постижение истории / А. Тойнби. М., 1991.

Глава 7

Артемов, Г. П. Политическая социология / Г. П. Артемов. М., 2002.

Минские студенты в зеркале социологии / А. В. Рубанов [и др.]. Минск, 2007.

Минчане в начале 21 века : социальный портрет / А. В. Рубанов [и др.]. Минск, 2006.

Молодая семья в городе Минске / А. В. Рубанов [и др.]. Минск, 2006.

Молодежь города Минска : социальный портрет / А. В. Рубанов [и др.]. Минск, 2004.

Политическая социология. М., 2000.

Экономическая психология в России и Беларуси / А. В. Рубанов [и др.]. Минск, 2007.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
Глава 1. ПОНЯТИЯ «МАССА» И «МАССОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ» В ИСТОРИИ СОЦИАЛЬНОЙ МЫСЛИ.....	4
Глава 2. СОДЕРЖАНИЕ И ДИНАМИКА МАССОВОГО ПОВЕДЕНИЯ	12
2.1. Мотивационные основания массового поведения.....	12
2.2. Динамические регуляторы массового поведения.....	22
2.3. Источники социальной активности и ориентация на справедливость в массовом поведении	32
2.4. Социальные новации и массовое поведение.....	41
Глава 3. МАССОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ	54
3.1. Особенности массового поведения в условиях социального кризиса	54
3.2. Коллективные формы массового поведения	60
3.3. Влияние массовых действий на ход социальных процессов	65
Глава 4. ЭМОЦИИ И МЫШЛЕНИЕ МАССЫ	72
4.1. Эмоции и настроение массы	72
4.2. Мышление и поведение массы.....	90
Глава 5. СПОСОБЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА МАССУ	98
5.1. Убеждение	98
5.2. Внушение	107
Глава 6. МАССА И ЭЛИТА.....	114
6.1. Масса и власть	114
6.2. Творческие группы и масса.....	118

Глава 7. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ МАССОВОГО ПОВЕДЕНИЯ (На примере конкретных социологических исследований)	126
7.1. Семейно-репродуктивное поведение	126
7.2. Отношение к здоровью и оздоровительное поведение.....	130
7.3. Образовательно-культурное поведение.....	134
7.4. Экономическое поведение.....	138
7.5. Политическое поведение	147
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	153
ЛИТЕРАТУРА	155

Учебное издание

Рубанов Анатолий Владимирович

СОЦИОЛОГИЯ МАССОВОГО ПОВЕДЕНИЯ

Учебно-методическое пособие

Редактор *С. П. Гринкевич*

Художник обложки *Т. Ю. Таран*

Технический редактор *Т. К. Раманович*

Корректор *А. А. Заяш*

Компьютерная верстка *Л. Л. Мартыновой*

Подписано в печать 29.04.2011. Формат 60×84/16. Бумага офсетная.
Гарнитура Newton. Печать офсетная. Усл. печ. л. 9,3. Уч.-изд. л. 10,8.
Тираж 150 экз. Зак.

Белорусский государственный университет.

ЛИ № 02330/0494425 от 08.04.2009.

Пр. Независимости, 4, 220030, Минск.

Отпечатано с оригинала-макета заказчика.

Республиканское унитарное предприятие

«Издательский центр Белорусского государственного университета».

ЛП № 02330/0494178 от 03.04.2009.

Ул. Красноармейская, 6, 220030, Минск.