

УДК 316.454.3

## Массовое поведение и его механизмы

**А. В. Рубанов**, доктор социологических наук\*

*Целью статьи является анализ сущности и основных механизмов массового поведения. Рассматриваются мотивационные основания массовых действий людей и стратегии их жизненного выбора, историческая динамика мотивов. Анализируется роль в определении характера массового поведения абсолютной и относительной депривации, уровня ожиданий, эмоциональных феноменов: веры, надежды, доверия, стыда и вины. Особое внимание уделяется влиянию на поведение людей социального сравнения и их представлений о справедливости. Сделан вывод, что массовое поведение — это многогранный феномен, изучение которого требует междисциплинарного подхода, объединения творческого потенциала социологической, психологической, культурологической, исторической и других наук.*

*Ключевые слова:* массовое поведение, ценность, мотив, депривация, ожидание, вера, надежда, доверие, социальное сравнение, справедливость.

## Mass behavior and its mechanisms

**A. V. Rubanau**, PhD in Sociology

*The article analyzes essence and main mechanisms of mass behavior. Motivational foundations of mass activity of people, strategies of life choice, historical dynamics of the motives are reconstructed. Roles of absolute and relative deprivations, level of expectations, emotional phenomena (believe, hope, trust, shame and guilt) in the formation of mass behavior are analyzed. Importance of influence representation of justice on the behavior of people is stated. The results of the research shows that mass behavior is a many-sided phenomenon that requires multidisciplinary approach combining achievements of sociology, psychology, cultural studies, history and other disciplines.*

*Keywords:* mass behavior, values, motive, deprivation, expectation, belief, hope, trust, social comparison, justice.

Массовое поведение и его механизмы — предмет внимания многих известных мыслителей. Еще Платон, наблюдая жизнь древнегреческих полисов, пришел к выводу, что «государственные устройства рождаются... от тех нравов, что наблюдаются в государствах» [1, с. 328—329]. Много интересных замечаний по поводу характера массового поведения сделал Аристотель. В «Политике», объясняя источники массовых возмущений и государственных переворотов, он писал, 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» [2, с. 529]. 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 распри в том отношении, что, с одной стороны, люди, нанесящие обиду, боятся понести кару, а с другой —

те, кому грозит опасность стать жертвой обиды, желают предупредить возможность обиды еще до ее нанесения» [2, с. 530]. Схожие пояснения мы встречаем у греческого философа и по поводу других причин массовых протестных действий.

В XIX-м веке, когда произошла институционализация социологической и социально-психологической науки, проблематика массового поведения стала предметом изучения таких известных исследователей, как Г. Лебон, Г. Тард, З. Фрейд, К. Ясперс, Х. Ортега-и-Гассет, К. Юнг, Х. Аренд, Э. Канетти и др. В целях его объяснения были разработаны весьма интересные теоретические конструкции, как «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» и др.

Однако точнее других, на наш взгляд, сущность и структурообразующие признаки массового поведения отметил американский социолог и социальный психолог Г. Блумер. Главное своеобразие массового поведения, согласно его взглядам, состоит в том, что оно выстраивается из индивидуальных линий деятельности (поведения), схожих

\* Профессор кафедры социологии факультета философии и социальных наук БГУ.

у большого числа людей. Эти индивидуальные линии деятельности выступают прежде всего в форме выбора одного и того же объекта, в другой терминологии, мотива поведения. Участники массового поведения, согласно Блумеру, могут различаться по общественному положению, классовым позициям, профессиональному признаку, культурному уровню и материальному состоянию; действовать обособленно друг от друга; между ними почти нет взаимодействия и обмена переживаниями; они неспособны действовать согласованно и с тем единством, которое отличает толпу [3, с. 184].

Объекты массового выбора могут быть самыми различными, включая, как отмечал Г. Блумер, выбор зубной пасты, книги, пьесы, партийной платформы, новой моды, философии или религиозных убеждений [3, с. 185]. Но важнейшими среди них, бесспорно, являются основополагающие жизненные ценности, мотивы человеческой деятельности и способы их достижения.

Люди выбирают прежде всего из того набора ценностей, который предлагает им общество, их социокультурная общность. В обобщенном виде их выбор в первую очередь касается социального статуса человека, а конкретизируется, наполняется реальным содержанием он в достаточно многочисленных частных проявлениях — эмпирических индикаторах — положения в обществе. Часто главными для человека становятся ценности личностного характера (любовь, семья, вера, здоровье и т. п.), но и в данном случае он не может полностью проигнорировать такие проявления своего социального положения, как доход, профессия, место жительства, образование, отношение окружающих и др.

Стратегии выбора мотивов и форм поведения могут быть различными. Чаще всего выбор делается в пределах предложения, соответствующего широко распространенным ценностям, мотивам и нормам обыденной жизни и санкционированного властвующими структурами. Реже — вопреки ему. Но всегда в связи с ним. Расхождение между предложением и выбором может проявляться по-разному. Первый вариант — это условное принятие предлагаемых мотивов 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 поведения, которое может сопровождаться противопоставлением им альтернативных вариантов.

Жизненная стратегия полного согласия индивидов с социально одобренными мотивами и формами поведения, своеобразного отождествления

себя с ними была названа Р. Мертоном конформизмом. Эту разновидность искреннего, внутреннего конформизма часто называют одобрением. Другой его разновидностью является уступчивость, т. е. сочетание внешне конформистских действий с личным несогласием с ними. Это несогласие с навязываемыми формами жизни и наличие потенциальных, до определенного времени и условий не актуализированных мотивов является основной предпосылкой будущих достаточно быстрых перемен в массовом поведении. Чтобы такого рода перемены стали реальностью, должны быть выполнены два условия. Во-первых, создана обстановка, позволяющая реализовать эти мотивы допустимым законом образом. Во-вторых, новые способы действия следует сделать доступными для большинства. Нет более простого способа дискредитировать последние, как сделать их в принципе возможными, но доступными лишь для немногих.

Что касается конкретного содержания массового поведения, то оно может быть весьма разнообразным и претерпевать тем более существенные изменения с переходом от одной культуры к другой и от одного исторического времени к другому. Место культурной принадлежности человека в мотивации массового поведения видно особенно отчетливо при сопоставлении западной и восточной культурных традиций. В восточной традиции, где порядок в природе и обществе связывался с действием космического закона, вечного и неизменного, судьба человека ставилась в зависимость от признания этого закона и повиновения ему. В связи с этим активность людей направлялась преимущественно не на внешний мир, а на самих себя, и ее основными формами, привнесенными культурой, стали самовоспитание и психическая саморегуляция. В западной традиции эсхатологическое ожидание второго пришествия Христа, которое нужно встретить, имея как можно больше свидетельств, подтверждающих избранность к спасению, породило более деятельное отношение к миру, стремление утвердить Царство Божие на земле. Говоря о восточной традиции, мы имели в виду ее даосистскую и буддистскую ветви. Не менее интересным было бы сравнение мотивов и форм поведения представителей христианской и исламской культур и т. п.

Динамика мотивов находилась в тесной зависимости от глобальных исторических процессов. В средневековой Европе, например, типичным мотивом, производным от социального положения людей, был сословно-корпоративный статус, его подтверждение, а при благоприятном стечении обстоятельств — и повышение. Хотя последнее

происходило редко. Другим ведущим побуждением человека, но уже порожденным его христианским мировоззрением, являлось спасение души. С переходом к капитализму на первый план вышло стремление к обогащению, а несколько позже — к потреблению. Исходя из иерархической модели мотивов 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, проводимые Инглхартом начиная с 60-х гг. XX в., позволили ему сделать вывод о повороте молодежи к постматериалистическим ценностям. Данные, полученные в 1990-е гг., дали основания 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.

Объяснение источников массового поведения можно вести с позиции абсолютной и относительной депривации (от лат. *deprivatio* — потеря, лишение). К. Маркс говорил в этой связи об абсолютном и относительном обнищании масс.

Абсолютная депривация — это невозможность удовлетворения базовых потребностей. П. Сорокин, например, считал увеличение числа подавленных базовых (в его терминологии) инстинктов большинства населения, отсутствие возможности их минимального удовлетворения непосредственными предпосылками любой революции. В числе таких инстинктов он называл голод и пищеварительный инстинкт, импульс собственности, инстинкт самосохранения и половой инстинкт, импульс свободы, группу инстинктов самовыражения унаследованных способностей и др.

В теории относительной депривации возникновение чувства недовольства и лишения связывается с рассогласованием претензий людей и тем, что они получают на самом деле. Образно выражаясь, протест у человека вызывает 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.

Существенной вариативностью отличаются не только мотивы, но и способы их достижения. Разнообразие деятельности 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, иногда 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, форм поведения ведет к формированию у значительного числа людей одинаковых личностных качеств. 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» [4, с. 230]. У каждого из выделенных им типов: рецептивного, эксплуататорского, стяжательского и рыночного — он констатировал наличие положительной и отрицательной сторон, включающих практически равное количество конкретных черт.

Но как бы ни была важна мотивационная детерминанта в определении содержания массового поведения, она не является его единственным источником, а в определенных ситуациях, вполне возможно, и не главным. В этой связи можно говорить о так называемых динамических регуляторах активности людей, которые определяют развертывание любой деятельности вне зависимости от ее конкретной мотивационной направленности. Начало целенаправленному исследованию динамических регуляторов поведения положил один из классиков психологической науки 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 человека [5, с. 28]. Сила квазипотребности зависит в основном от силы и жизненной важности истинной потребности, которая лежит в ее ос-

нове. Объекты, которые могут служить для рядки потребности, приобретают побудительный характер, или валентность. Именно валентность является, по выражению Левина, 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 относительной вероятности успеха [6, с. 91—92].

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 не смотря ни на что добиваться только положительных результатов. Они уверены в себе, предпочитают выполнять задания средней или слегка повышенной степени сложности. Успех обычно приписывается себе, неудача — обстоятельствам.

Те, кто мотивирован на неудачу, наоборот, основную цель своей деятельности видят в том, чтобы ее избежать. 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 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 ожиданий [7, с. 280].

Изучение мотива достижения успеха показало, что его место в мотивационной иерархии, конкретное содержание связанной с ним деятельно-

сти обусловлено культурно-историческим контекстом и может существенно различаться. Но суть мотива достижения остается одна. Это стремление достичь цели, нацеленность на решение задачи, ориентация на стандарт высокого мастерства.

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 г.; английских драм, описаний путешествий и баллад с 1400 по 1830 г. 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 экономики [7, с. 283—285].

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 роли и «для всех ролей константой является возрастающее значение образования в процессах мобильности» [8, с. 245].

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 последствиях 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 низкая [7, с. 226—227].

Так проявляется экспериментально выявленное американскими психологами предрасположение человека в пользу своего Я, выражающееся в первую очередь в том, что большинство рассматривает себя не как среднего человека, а несколько выше. В результате, если успехи люди чаще приписывают себе, то неудачи обычно связывают с особенностями ситуации, оказавшейся для них, как они считают, неблагоприятной. Ими переоценивается степень распространения собственных недостатков, зато недооценивается широкая распространенность их достоинств и способностей. Несколько завышенная вера в свои возможности и благоприятное стечение обстоятельств оборачивается при неудаче тем, что излишний оптимизм превращается в чрезмерный пессимизм [9, с. 79].

Ожидание — лишь один из динамических регуляторов, оказывающих существенное влияние на массовое поведение. Близки к нему по своей роли надежда и вера. Природу и влияние веры на поведение широких масс исследовал Г. Лебон. «Вера, — 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» [10, с. 94—95]. Сила влияния верований связана прежде всего с тем, что они выражают желания и особенно надежды людей.

Вере родственно доверие, т. е. уверенность в искренности кого-либо. 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. Чаще все-

го доверие соотносится с такими личностными чертами, как отсутствие ярко выраженного стремления к власти, честность, принципиальность, надежность, гибкость мышления, отсутствие предвзятости, взвешенность в решениях.

Большую роль в ориентации массового поведения играют такие эмоциональные явления как стыд и вина. Их противопоставление, в частности, было использовано для типологизации культуры. Культуры, в которых главным механизмом социального контроля признавался стыд, когда люди ориентируются главным образом на оценку со стороны «других», характеризовались как «культуры стыда». А культуры, придающие решающее значение индивидуальной совести, — как «культуры вины». При этом отмечалось, что содержание, вкладываемое в понятия «стыд» и «вина», в разные исторические времена и у разных народов неодинаково. Часто эти понятия взаимоперекрываются, переходят одно в другое. Например, отмечается 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 уровне [11, с. 87—91].

Характер массового поведения в значительной мере 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, с. 530]. 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 обойденности сменяет чувство лишенности). 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».

Важнейшей причиной, обуславливающей массовые действия людей, являются 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”» [12, с. 224]. Крестьяне, продолжает он, верили, что по справедливости они имеют право владеть землей, городская беднота верила в свое право покупать хлеб по «справедливой цене», определяемой 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 совершали 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 массового протеста, но живучесть стремления к справедливости сохранилась. Главным объектом оценивания является, как уже отмечалось, собственная жизненная ситуация. Оценивание происходит посредством сопоставления своих усилий и усилий других с взаимно полученными результатами. Поэтому 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 со-

стоит в том, что люди отдают предпочтение различным принципам справедливости: в одном случае — принципу «равенства результатов», во втором — «равенства возможностей», в третьем — меритократическому принципу, согласно которому особыми привилегиями должна пользоваться та группа, которая вносит наибольший вклад в благосостояние общества.

В заключение можно сделать вывод, что массовое поведение — это многогранный феномен, изучение которого требует междисциплинарного подхода, объединения творческого потенциала социологической, психологической, культурологической, исторической и других наук.

#### Список цитированных источников

1. Платон. Собрание сочинений: в 4-х т. / Платон. — М., 1994. — Т. 3. — С. 328—329.
2. Аристотель. Политика. Сочинения: в 4-х т. / Аристотель. — Т. 4. — С. 529.
3. Блумер, Г. Коллективное поведение. Американская социологическая мысль. Тексты / Г. Блумер. — М., 1994. — С. 184.
4. Фромм, Э. Бегство от свободы / Э. Фромм. — М., 1990. — С. 230.
5. Зейгарник, Б. В. Теория личности К. Левина / Б. В. Зейгарник. — М., 1981. — С. 28.
6. Левин, К. Уровень притязаний. Психология личности. Тексты / К. Левин [и др.]. — М., 1982. — С. 91—92.
7. Хекхаузен, Х. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. — М., 1986. — Т. 1. — С. 280.
8. Барбер, Б. Структура социальной стратификации и тенденции социальной мобильности. Американская социология / Б. Барбер. — М., 1972. — С. 245.
9. Майерс, Дж. Социальная психология / Дж. Майерс. — СПб., 1997. — С. 79—93.
10. Лебон, Г. Психология социализма / Г. Лебон. — СПб., 1995. — С. 94—95.
11. Кон, И. С. Моральное сознание личности и регулятивные механизмы культуры. Социальная психология личности / И. С. Кон. — М., 1979. — С. 87—91.
12. Рюде, Дж. Народные низы в истории 1730—1848 / Дж. Рюде. — М., 1984. — С. 224.

Дата поступления в редакцию: 18.10.2012 г.