

Министерство образования Республики Беларусь
Белорусский государственный университет
Юридический факультет
Кафедра политологии

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой
политологии

_____ Н.А. Антанович
«25» марта 2022 г.

СОГЛАСОВАНО

Декан юридического факультета

_____ А.В. Шидловский
«28» марта 2022 г.

СОГЛАСОВАНО

Председатель учебно-методической комиссии факультета

_____ О. Е. Побережная
«25» марта 2022 г.

Политическая психология

Электронный учебно-методический комплекс
для специальности: 1-23 01 06-01 «Политология
(политико-юридическая деятельность)»

Регистрационный № 2.4.2-20/239

Автор:

Симановский Сергей Иванович, кандидат философских наук, доцент.

Рассмотрено и утверждено на заседании Научно-методического совета БГУ
18.03.2022 г., протокол № 4.

Минск 2022

Утверждено на заседании Научно-методического совета БГУ
протокол № 4 от 18.03.2022 г.

Решение о депонировании вынес:
Совет юридического факультета
Протокол № 8 от 28.03.2022 г.

А в т о р :

Симановский Сергей Иванович, кандидат философских наук, доцент кафедры политологии юридического факультета Белорусского государственного университета

Рецензенты:

кафедра социально-гуманитарных дисциплин учреждения образования «Белорусский государственный педагогический университет имени М. Танка» (заведующий кафедрой Зенченко С. В., кандидат политических наук, доцент);

Вершок И. Л., доцент кафедры теории и истории права, кандидат юридических наук, доцент юридического факультета Белорусского государственного университета.

Симановский, С. И. Политическая психология : электронный учебно-методический комплекс для специальности: 1-23 01 06-01 «Политология (политико-юридическая деятельность)» / С. И. Симановский ; БГУ, Юридический фак., Каф. политологии. – Минск : БГУ, 2022. – 206 с. – Библиогр.: с. 204–206.

Электронный учебно-методический комплекс (ЭУМК) «Политическая психология» предназначен для специальности: 1-23 01 06-01 «Политология (политико-юридическая деятельность)». Он состоит из четырех разделов, в которых излагаются теоретический (краткий конспект лекций) и практический (тематика семинаров) материал. В разделе контроля знаний размещен примерный перечень вопросов для проведения экзамена. Вспомогательный раздел включает список рекомендуемой литературы и электронных ресурсов.

Данный ЭУМК отражает содержание учебной программы по дисциплине «Политическая психология» и включает комплексные знания по дисциплине специализации.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.....	5
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	8
1.1. Политическая психология как наука.....	8
1.1.1. Предмет политической психологии.....	8
1.1.2. Связь политической психологии с другими науками.....	9
1.1.3. Методы, функции, принципы и задачи политической психологии.....	12
1.1.4. Основные категории, проблемы и задачи политической психологии.....	14
1.2. Становление и развитие политической психологии.....	16
1.2.1. Политико-психологические идеи античности.....	16
1.2.2. Политико-психологические идеи эпохи Возрождения.....	19
1.2.3. Политико-психологические идеи эпохи Просвещения.....	20
1.2.4. Политическая психология XIX века.....	21
1.2.5. Политическая психология XX века.....	22
1.2.6. Современное состояние политико-психологических исследований.....	31
1.3. Политическая социализация.....	32
1.4. Политическое поведение личности.....	34
1.4.1. Политическое поведение: сущность, факторы, мотивы.....	35
1.4.2. Типологии политического поведения.....	43
1.4.3. Формы политического поведения.....	48
1.5. Психология политического лидерства.....	50
1.6. Политическая психология групп.....	56
1.6.1. Типология политических групп.....	56
1.6.2. Этапы формирования малых групп в политике.....	61
1.6.3. Внутренние механизмы становления политической группы.....	63
1.7. Массовая психология в политике.....	68
1.7.1. Политическая психология масс.....	68
1.7.2. Психология манипулирования массами.....	74
1.8. Психология политической власти.....	79
1.8.1. Концепции мотивов власти.....	79
1.8.2. Психологические признаки власти.....	94
1.8.3. Психологические основы легитимности власти.....	98
1.9. Национальная политическая психология.....	109
1.9.1. Типология национально-этнических групп.....	110

1.9.2. Национальный характер	115
1.9.3. Психология национального характера.....	118
1.9.4. Национальное сознание	122
1.9.5. Национальное самосознание.....	127
1.9.6. Национально-этнические проблемы в современном мире	132
1.10. Психология политического конфликта.....	135
1.10.1. Типология конфликтов	135
1.10.2. Структура и стадии политического конфликта	138
1.10.3 Методы управления политическими конфликтами.....	139
1.11. Прикладная политическая психология	144
1.11.1. Методы политико-психологических исследований	145
1.11.2. Психологические приемы и технологии политического действия.....	158
2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	197
2.1. Примерный перечень семинарских занятий	197
2.2. Задания для управляемой самостоятельной работы.....	199
3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ.....	201
3.1. Примерный перечень вопросов к экзамену по дисциплине «Политическая психология»	201
4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ.....	203
4.1. Выдержки из учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине «Политическая психология»	203
4.2. Рекомендуемая литература	204
Основная.....	204
Дополнительная.....	204
4.3 Электронные ресурсы.....	205

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Электронный учебно-методический комплекс по учебной дисциплине «Политическая психология» создан в соответствии с требованиями Положения об учебно-методическом комплексе на уровне высшего образования, утвержденного постановлением Министерства образования Республики Беларусь от 26.07.2011 г. № 167, Положения об учебно-методическом комплексе и электронном учебно-методическом комплексе по учебной дисциплине, утвержденного приказом ректора БГУ от 23.05.2018 г. № 321-ОД, и предназначен для реализации содержания образовательной программы для обучающихся на первой ступени высшего образования специальности: I ступени высшего образования специальности 1-23 80 07 Политология; профилизация: Публичная политика.

Главная цель электронного учебно-методического комплекса – оказание методической помощи обучающимся студентам в освоении и систематизации учебного материала в процессе обучения и подготовки к аттестации по дисциплине «Политическая психология».

Основные задачи:

- определить предметно-методологическую специфику политической психологии, сформировать системные знания о применении политико-психологических методов;
- раскрыть основные теоретико-концептуальные парадигмы политической психологии;
- выявить круг актуальных проблем, выдвигаемых на повестку дня политики в сфере политической психологии в современных условиях;
- раскрыть специфику деятельности политических психологов в современном политическом пространстве;
- раскрыть основные направления применения современных политико-психологических технологий в исследовании политических ситуаций и процессов;
- сформировать личность студента как специалиста-профессионала.

Освоение учебной дисциплины «Политическая психология» должно обеспечить формирование следующих профессиональных компетенций: взаимодействовать со специалистами смежных профилей, принимать участие в научных исследованиях, связанных с информационно-аналитическим обеспечением деятельности органов государственной власти и управления.

Для приобретения профессиональных компетенций в результате изучения учебной дисциплины «Политическая психология» студент должен

Знать:

- предметно-методологическую сущность политической психологии;
- базовый понятийно-категориальный аппарат и теоретико-методологические основы политической психологии;
- методологический инструментарий политической психологии;
- психологические компоненты политической системы и процессов;

- особенности менталитета политических лидеров и рядовых граждан;
- политико-психологические приемы и действия;
- современные политические технологии;

уметь:

- применять прикладные методы политической психологии в будущей профессиональной деятельности;
- использовать политико-психологические приемы и политические технологии;
- осуществлять поиск и анализ необходимой информации, оценивать ее значимость, использовать в процессе принятия решений, предлагать пути решения возникающих проблем;
- взаимодействовать с государственными структурами, применять политологические знания в решении профессиональных проблем;
- правильно оформлять и представлять результаты проведенных исследований;
- работать в команде в процессе выполнения исследовательского либо прикладного проекта;
- воспитывать в себе профессиональные качества, стремиться к достойному выполнению гражданского и профессионального долга.

Владеть навыками:

- анализа менталитета политических лидеров и рядовых граждан, их рациональных убеждений и бессознательных мотивов, массовых политических настроений и личностных особенностей политиков;
- применения психологических приемов политического действия;
- методами политико-психологического анализа, предполагающие поведенческое измерение политики и изучение закономерностей поведения акторов политики;
- методами управления и разрешения социально-политических конфликтов;
- навыками индивидуальной и командной работы, научно-исследовательской и экспертно-аналитической деятельности;

Электронный учебно-методический комплекс является одним из основных элементов технологии обучения, основанной на принципах уровневой дифференциации и создания благоприятной среды обучения. Он включает структурированный набор дидактических средств обучения, благодаря которому у преподавателя появляется возможность эффективно управлять самостоятельной работой студентов в процессе усвоения курса.

Электронный учебно-методический комплекс включает:

1. Теоретический раздел (конспект лекций по учебной дисциплине «Политическая психология», в компактной форме отражающий материал всего курса).
2. Практический раздел (тематика практических занятий по дисциплине в соответствии с учебным планом и учебной программой).

3. Раздел контроля знаний (перечень примерных вопросов для подготовки к экзамену).

4. Вспомогательный раздел (содержание учебного материала учебной дисциплины; методические рекомендации по организации самостоятельной работы обучающихся; информационно-аналитические материалы: список рекомендуемой литературы, перечень электронных ресурсов и их адреса). Работа с электронным учебно-методическим комплексом должна включать на первом этапе ознакомление с содержанием учебного материала учебной дисциплины, посредством которого можно получить информацию о тематике лекций, семинарских занятий, перечнях рассматриваемых вопросов и рекомендуемой для их изучения литературы. Для подготовки к практическим занятиям необходимо использовать материалы, представленные в теоретическом и практическом разделах.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Конспект лекций

1.1. Политическая психология как наука

1.1.1. Предмет политической психологии

Политическая психология – это междисциплинарная наука, возникшая на стыке политологии и социальной психологии. Ее главная задача состоит в анализе психологических механизмов политики и выработке практических рекомендаций по оптимальному осуществлению политической деятельности на всех уровнях.

В настоящее время политическая психология находится в процессе развития и, следовательно, характеризуется острыми дискуссиями по ключевым вопросам, в том числе и по ее названию. Существуют различные точки зрения специалистов на предмет и объем политико-психологических феноменов. В том случае, когда исследования взаимодействия политических и психологических феноменов находятся в ведении психологической науки с соответствующим методологическим обеспечением, а политика трактуется как частный случай человеческой деятельности, ученые употребляют термин «политическая психология». В другом случае, когда психологические методы, закономерности и категориальный аппарат служат целям политической науки, то ее называют «психологией политики».

Российский ученый Г. Г. Дилигенский и его американские коллеги С. Барнер-Бэрри и Р. Розенвейн полагают, что политическая психология не должна заниматься макрополитическими процессами, а ее предмет должен трактоваться как *психология политиков*. Однако такая позиция сужает не только предметную область, но и предполагает пользование инструментарием индивидуальной психологии. Другой позиции придерживаются не менее известные политические психологи М. Херманн, Дж. Кнутсон, Х. Юлау. В предмет исследования политической психологии они включают не только поведенческие и когнитивные аспекты психологии личности политиков-профессионалов, но и все многообразие групповых процессов, происходящих в политике.

Международная ассоциация политической психологии определяет политическую психологию как *науку, изучающую связи политических и психологических процессов*.

Российский исследователь Д. В. Ольшанский трактует политическую психологию как междисциплинарную науку, родившуюся на стыке политологии и социальной психологии, главная задача которой состоит в анализе психологических механизмов в политике и выработке практических рекомендаций по оптимальному осуществлению политической деятельности на всех уровнях. Другой российский ученый А. П. Назаретян определяет

политическую психологию как «стыковую дисциплину, изучающую мотивацию политической активности».

В центре внимания политической психологии находятся психологические аспекты политической жизни современного общества во всем ее многообразии, политическая активность социальных субъектов, изучение, учет и предвидение субъективных психологических факторов политического развития. Для политической психологии в предметном поле прежде всего выделяются психологические закономерности участия человека и социальной группы в политическом процессе. Человек в политической психологии рассматривается в сфере отношений «человек – политика – власть». Политический человек находится в сложной зависимости от власти и политики, поэтому его реакция на политику, его степень и формы участия в ней весьма разнообразны.

Российский ученый А. И. Юрьев считает, что *предметом политической психологии являются психолого-политические свойства и состояния субъекта и объекта политики, реагирующих на политическую власть*. По мнению американского ученого Дж. Кнутсон, *предметом политической психологии являются психологические компоненты политического поведения человека, социальных групп и целых народов, исследование которых позволяет применить психологические знания к объяснению политики*.

Несмотря на существующую до сих пор широкую дискуссию по предмету политической психологии, можно утверждать, что это наука, которая призвана рассказать политическому человеку, больше, чем он сам о себе знает. Исследования в этой сфере имеют огромное как теоретическое, так и прикладное значение для разработки политических технологий.

Таким образом, **политическая психология** представляет собой сложный, многообразный феномен. *Это интегрированная область политологии и психологии, совокупность проявлений общественной психологии, выражающая отношение людей к политической системе, направляющая и характеризующая их поведение в политической жизни общества, изучающая психологические компоненты этой жизни общества, все психические процессы, так или иначе влияющие на политику, а также закономерности воздействия политических факторов на личность человека.*

1.1.2. Связь политической психологии с другими науками

Идейно-теоретические истоки современных политико-психологических теорий прослеживаются в ряде смежных дисциплин. Сами эти исследования часто носят междисциплинарный характер, находятся на стыке философии, политики, социологии и психологии, а также собственно политической науки.

Многие идеи о соотношении политики и личности, о подчинении граждан государству т. п., лежащие в основании рассуждений о психологическом факторе политики, взятые из *политической философии*, уходят своими корнями в классическую традицию. Наибольшее воздействие на современные

представления оказали английские политические мыслители: Т. Гоббс, Дж. Локк, И. Бентам, Г. Спенсер, А. Смит. В философии политики новейшего времени наблюдается пристальный интерес к психологическим компонентам масштабных исторических процессов. Среди философов недавнего прошлого наибольшее внимание их анализу уделяли П. Сорокин, А. Тойнби, Дж. Оруэлл. Свой вклад в понимание психологических «элементов» политической системы внес структурный функционализм, представленный работами Т. Парсонса, Р. Мертона.

Важную роль для политической психологии играет *политическая социология* и *социальная психология*, особенно ее «поведенческий» раздел, поиск социопсихологических механизмов, управляющих поведением людей, участвующих в политике. В этой сфере значительный интерес представляют труды Э. Дюркгейма, М. Вебера, Я. Морено, Р. Парка, Г. Риккерта, В. Парето и др. Политическому психологу необходимо знать основные социологические приемы исследования, методологию изучения социально-психологических процессов в малых и средних группах: проблемы социализации личности, лидерства, конформизма, идентификации и т. д.

Существенное значение для понимания и изучения психологии политики имеют работы основоположников и теоретиков социал-демократического, коммунистического, либерального движений, различных партий и общественных организаций, исследование позиций и взглядов государственных и партийных деятелей по политико-психологическим проблемам.

Важным основанием политической психологии является собственно *психология*, особенно такие ее разделы, как общая история, теория личности, социально-психологические механизмы социализации, психология управления, возрастная психология, психология пропаганды; ее направления и школы: бихевиоризм, фрейдизм, неофрейдизм, фрейд-марксизм и др.

Политическая наука является важнейшим основанием политической психологии, на которую наибольшее влияние оказал поведенческий подход (бихевиоризм).

В 1950-х годах в западной политической науке началось теоретическое размежевание между сторонниками институционального анализа политики и представителями новой «поведенческой» политической науки. Главной методологической основой современной западной политической психологии принято считать поведенческий (бихевиористский) подход к пониманию политики. Это рассмотрение политики как особой сферы поведения людей.

Одним из первых теоретиков данного направления был американский ученый Ч. Мерриам. Обосновав положение о политическом поведении как о центральной концепции политической науки, он предложил выявлять специфические черты политического поведения индивида, тех или иных социальных групп, а также массовых феноменов эмпирическим путем, количественными методами, соединяя в политической науке исследовательские приемы эмпирической социологии и социальной психологии.

Значительный вклад в развитие поведенческого подхода внес другой

американский исследователь Г. Лассуэл. После этого под влиянием первых основополагающих работ названных исследователей, число сторонников поведенческого подхода стало стремительно расти. В течение последующих лет термин «поведенческий подход» стал включать в себя подавляющее большинство исследований в западной политической науке вообще. На сегодняшний день поведенческий подход к политике в целом представляет собой обширный конгломерат различающихся между собой исследовательских тенденций, объединяемых лишь общим вниманием к «человеческому фактору», к поведению людей в политике, которое, однако, трактуется в разных вариантах по-разному.

В западной науке поведенческий подход к политике традиционно основывался на своего рода «идеальной» модели «политического человека» – гражданина, существующего внутри некоторой системы политических отношений. Утверждалось, что такой человек заведомо обладает минимально необходимым для жизни в такой системе набором социально-политических качеств. Это означало, что он является высокоморальным (с точки зрения принятых в данном обществе норм), руководствуется рациональными мотивами поведения, положительно относится к «естественному» (привычному для данного общества) правопорядку. Подчеркивалось, что обычно этот человек ставит перед собой достаточно определенные социально-политические цели, умеет выбирать эффективные средства их достижения, а также способен «правильно» (в соответствии с нормами и ценностями господствующей политической системы) оценивать политические силы и отдельных общественно-политических деятелей разумеется с точки зрения их соответствия сформулированным политическим задачам.

В других вариантах поведенческий подход заключается в том, что центральным пунктом рассмотрения политической науки вообще являются любые формы участия человека или групп людей в осуществлении власти (или в противодействии ее осуществлению) такие как участие в формальных организациях, политических институтах и массовых движениях, включенность в различные элементы политической системы или осознанную отстраненность от них, публичную манифестацию взглядов с целью воздействия на общественное мнение.

В этом варианте поведенческий подход ориентируется на анализ действий субъекта в отношении политической системы. Структура таких действий включает субъект, объект, обстоятельства осуществления и соответствующие целевые установки. Наиболее интересными для анализа при таком подходе с политико-психологической точки зрения являются субъект политического действия и те внутренние субъективные механизмы, которые им движут.

Важнейшим достоинством поведенческого подхода является акцент на субъективные аспекты и состояние политики, внимание к тем политико-психологическим составляющим данной сферы общественной жизни, которые до этого недооценивались, а иногда просто игнорировались иными направлениями политологии, нацеленными на рассмотрение более объективных

компонентов политической жизни общества.

Современные варианты поведенческого подхода основываются на том, что политическое поведение свойственно как отдельным индивидам, так и различным социальным группам (так называемые коллективные или групповые» формы политического поведения), а также большим неструктурированным массам людей (так называемые внеколлективные формы или стихийное поведение). В рамках этой трактовки считается, что политическое поведение регулируется механизмами двоякого рода. С одной стороны, это объективные факторы, определяющие характер, причины, рамки и направленность политических действий. Они заданы социально-экономическими условиями жизни людей и политическими институтами. В конечном счете это вопрос о том, каковы объективные условия производства, материальной жизни, создающие базу всей исторической деятельности людей. С другой стороны, существуют внутренние, субъективные, собственно психологические механизмы политического поведения. Поведение людей в отношении политической системы, как и всякое иное поведение человека, детерминировано их мыслями, чувствами, настроениями и т. п. – в целом психикой.

1.1.3. Методы, функции, принципы и задачи политической психологии

В современной политической психологии существует большое методологическое разнообразие. Это связано, во-первых, с отсутствием общепризнанных теоретических схем и, во-вторых, с междисциплинарным характером исследований, в которых приходится соединять подходы нескольких дисциплин к сложному и многоуровневому объекту – поведению человека в политике.

Объект конкретного исследования диктует методы, адекватные его изучению. Например, различные феномены массового политического поведения требуют таких методов, как *анализ статистических данных*, проведение *массовых опросов* с последующей их обработкой, проведение *фокусированных интервью* и *метода фокуса групп*. Так, подготовка предвыборных кампаний в последние годы породила широкий спрос на составление так называемого паспорта избирательного округа. Политические социологи и психологи проводят анализ статистических данных жителей конкретного избирательного округа с последующим описанием основных психологических и социальных типов избирателя. При наличии мониторинговых исследований в округе на протяжении нескольких лет такого рода работа дает очень точные результаты. Политик получает детальное представление как о глубинных и малоподвижных установках своих избирателей, так и о ситуативных изменениях в их настроениях.

В арсенале политических психологов сейчас появились специальные методики для исследования динамики массовых политических ориентаций, основанные на применении компьютерных средств обработки больших массивов данных. Так, один из самых масштабных проектов под руководством

Р. Инглхарта и П. Абрамсона ставил своей целью анализ динамики политических ценностей в 49 странах мира с разными типами политических систем.

Хотя исследование различных форм массового поведения по своей технике ближе всего к социологическим методам, их содержание диктует применение таких методик, которые адекватны изучаемым психологическим феноменам. Отсюда и выбор таких исследовательских процедур, как *проективные методики* (например, *метод неоконченных предложений*), *метод ассоциации* и др.

Указанные подходы дают хорошие результаты при изучении электорального поведения, массовых политических ориентаций, ценностей политической культуры. Но эти политико-психологические феномены поддаются анализу и с использованием иных методов. Так, например, *психобиографические* подходы позволяют не только выяснить влияние отдельных личностных характеристик политиков на конкретные события, но и видеть в отдельном политике модель определенного типа политической культуры.

Изучение феноменов политического мышления и сознания ведется в политической психологии преимущественно методами социальной психологии, причем в основном ее когнитивистского направления. Прежде всего объектом исследования становятся различные тексты, которые обрабатываются с помощью *контент-анализа* различных модификаций. Так, в работе Д. Уинтера и М. Херман контент-анализу подверглись тексты выступлений Дж. Буша и М. С. Горбачева для выявления ряда когнитивных характеристик этих политиков.

В изучаемые компоненты политического мышления входили убеждения, понятийная сложность, методы достижения целей и некоторые другие особенности прежде всего спонтанных (не записанных ранее) текстов, проанализированные через их сопоставление с аналогичными количественными характеристиками 148 высших политических руководителей, относящимся к разным странам и культурам. Таким образом, наряду с чисто качественными особенностями метод контент-анализа позволяет использовать и количественные параметры, дающие более объективные результаты.

Другим методом, используемым для изучения политического менталитета тех групп, которые имеют артикулированные политические ценности, является *метод построения их семантического пространства*. Он предполагает анализ политических штампов и клише политиков, а также партийных документов.

Наряду с этим в политической психологии широко используются *психологические тесты* при непосредственном исследовании политиков, а также многочисленные *методы дистанционного анализа* когда объект недоступен исследователю. В таких случаях изучаются не только тексты их выступлений, но и видеозаписи, мемуары о них и другие прямые и косвенные источники данных о личности в политике. Нередко используется и *метод эксперимента*. Чаще проводится лабораторный, но используется и естественный эксперимент. Так, в результате экспериментальной проверки получили подтверждения важные

теоретические положения о закономерностях поведения человека в политике. А. Тверски и Д. Канеман доказали, что человеку свойственно избегать высокой степени риска. Опыты С. Милгрэма показали, что в случае, когда есть некий «научный» авторитет в лице экспериментатора, испытуемые готовы пойти даже на ненужную в условиях эксперимента жестокость, снимая с себя ответственность за результат своих поступков. Ученые С. Ласка и К. Джадд выявили склонность экспертов давать более крайние оценки кандидатов, чем это делают непрофессионалы. Обычные граждане, оценивая политиков, руководствуются не столько знанием о том, что и как те сделали в политике, а исключительно впечатлениями, полученными накануне выборов.

В политической психологии широко используется набор *методов коррекционного воздействия* на политическое поведение, сознание и бессознательные структуры личности. Практика политического консультирования включает психодиагностику политического деятеля, анализа и коррекцию его публичного имиджа, разработку стратегии его взаимоотношений как с широкой публикой, так и с собственными единомышленниками и аппаратом. Такая работа политического психолога предполагает использование методов тренинга, участия в деятельности «публичных отношений» (public relations – общественные отношения), разработку рекомендаций по эффективной политической коммуникации.

Кроме вышеназванных методов, современная политическая психология широко использует методы смежных с ней наук.

1.1.4. Основные категории, проблемы и задачи политической психологии

Важное место в политической психологии занимает вопрос о ее категориальном аппарате. К основным ее понятиям следует отнести разнообразные политико-психологические феномены: политические мотивы, потребности и интересы личности и группы, политические настроения, политические традиции, политическая воля и мужество, политические привычки, политическое подражание, политико-психологические установки, политико-психологическая реакция, политико-психологическая ориентация, а также психология политического лидерства, психология политического поведения толпы, политический страх, политическая вина, политическая жертва, политический фарс и др.

Современная политическая психология рассматривает следующие основные вопросы и проблемы:

- методология, методы, принципы изучения психологических компонентов политических процессов и отношений;
- психологические механизмы массовых форм политического поведения и деятельности, политических и национально-этнических процессов, механизмы развития политической культуры;

- психологические закономерности становления стихийных политических форм поведения и сознания, формирования массовых движений, политических организаций;

- политико-психологические аспекты массовых чувств, потребностей, настроений, установок, мотивов, ценностных ориентаций;

- психология малых групп как элемент политических процессов или явлений;

- проблемы конформизма, психологического климата, общественного мнения, стереотипов, политико-психологических настроений, конфликтов, политико-психологической «аномии»;

- руководство и управление с политико-психологической точки зрения, принятие политических решений и их контроль;

- анализ становления личности как участника политических процессов, психологических закономерностей ее вовлечения в политику, исследование закономерностей и особенностей формирования различных политико-психологических типов личности (революционер, центрист, консерватор, анархист и т. д.);

- изучение психологии международных отношений, психологических компонентов взаимоотношений на межнациональном уровне;

- практическое применение результатов научных исследований в политической сфере.

В настоящее время можно выделить три основные задачи, решаемые политической психологией:

- анализ психологических компонентов в политике и понимание роли «человеческого фактора» в политических процессах;

- прогнозирование роли этого фактора и психологических аспектов в политике;

- взаимосвязь и взаимовлияние субъективных и объективных факторов на политическую деятельность и политические процессы.

Исходя из основных проблем и задач, можно утверждать, что политическая психология должна выполнять в обществе следующие **функции**:

- исследовать причины политических процессов и явлений с психологической точки зрения (научно-исследовательская);

- прогнозировать грядущие события и оценивать их последствия (прогностическая);

- строить реалистические социальные проекты (прикладная);

- разрабатывать инструментарий для активного влияния на мышление и поведение людей (инструментальная);

- воспитывать у граждан способность и готовность к сознательному сопротивлению политическим манипуляциям (воспитательная).

Современная политическая психология исходит из следующих основных принципов:

- *принцип взвешенности и научного объективизма* – центром политико-

психологического исследования должна быть сфера взаимодействия политических и психологических явлений. Отклонение в ту или иную сторону сведет сложные политико-психологические реалии либо к узко политическому, либо к упрощенно психологическому объяснению;

- *принцип гласности и публичности* – центральное место в политико-психологических исследованиях должны занимать наиболее значимые и актуальные политические проблемы. Помимо того что в решении этих проблем политическая психология оказывается наиболее полезной, гласность и публичность результатов таких исследований служат дополнительным препятствием для их использования в социально-эгоистических, антиобщественных целях;

- *принцип учета социально-политического контекста политико-психологического исследования* – максимальное внимание уделяется политическому и социальному контексту анализируемых психологических явлений. Его недооценка (как и переоценка) ставит под угрозу надежность получаемых выводов и может породить опасные для общественно политического развития рекомендации. Для решения этой проблемы необходимо использовать широкий набор методических процедур и исследовательских приемов;

- *принцип внимания к итоговому результату* – необходимо исследовать не только конкретные результаты влияния тех или иных психологических факторов на политику, но и сам процесс формирования политических явлений и процессов, а также потенциальные тенденции их развития;

- *принцип нейтралитета* – современная политическая психология весьма терпима в отношении оценок как внешней, так и внутренней политики, которые связаны с политической деятельностью, то есть, нейтрально характеризует поведение людей в условиях тех или иных политических ситуаций или их отношение к системе политических учреждений и организаций общества. Это политически и идеологически нейтральная наука.

Таким образом, предметом анализа политической психологии являются внутренние, психологические механизмы политического поведения людей – субъектов этого поведения, т. е. субъектов политики как таковой. При таком понимании определенные проявления человеческой психики, связанные с политической деятельностью, получают и определенный политологический ракурс изучения.

1.2. Становление и развитие политической психологии

1.2.1. Политико-психологические идеи античности

Политическая психология имеет свою богатую предысторию. Главный вопрос, который был интересен людям во все времена – это власть над себе подобными. Интриги и заговоры, убийства и перевороты – все то, что непрерывно сопровождает историю человечества, начиная с родоплеменного строя. Человек и власть – вот круг вопросов, который образует предысторию политической психологии.

В Древней Греции Демосфен был одним из первых исследователей механизмов политического воздействия на массы, на их разум и эмоции. Он вошел в политику через практику. Известно, что Демосфен был косноязычен от рождения и, чтобы научиться ораторскому искусству, часами тренировался, набив рот камушками, у берега моря, стремясь перекричать шум морского прибоя. Так он сформировал громоподобный голос, используя время тренировок для специальных размышлений, открыл некоторые особенности разных массовых аудиторий, перед которыми приходилось выступать.

Демосфен различал два типа масс. С одной стороны, это были массы, «податливые эмоциям». С ними, считал он, необходимо использовать механизмы психологического заражения для того, чтобы вызвать у этих людей эффект подражания выступающему перед ними политику, так как такие массы, как правило, некритически воспринимают то, что говорит оратор. В качестве примера таких «податливых масс» Демосфен приводил восточные («тоталитарные») народы, привыкшие к благоговению перед «харизматическими вождями».

Другой тип – это массы, «податливые разуму». С ними, по его мнению, необходимо принципиально по-другому строить общение. В частности, политик обязан использовать механизмы логической аргументации для того, чтобы пробудить присущую им способность к самостоятельному размышлению и направить его в нужном оратору (т. е. политику) направлении. Например, утверждал Демосфен, «афиняне привыкли думать и судить самостоятельно, и потому с ними обращения к чувствам бесперспективны». Это «демократические народы», с которыми политик обязан общаться прежде всего рационально, учитывая их способность к самостоятельному принятию логичных решений.

В политической практике Древней Греции можно выделить две традиции рассмотрения политико-психологической природы человека. С одной стороны, это традиция «демократическая», предполагающая равенство возможностей главных «политических участников», т. е. реальных субъектов политического процесса. С другой стороны, существовала традиция «аристократическая» (элитарная), открыто подчеркивающая превосходство тех или иных вполне определенных типов людей и их роли в политическом процессе.

Так, например, «аристократическая» политическая традиция достаточно откровенно была выражена уже во взглядах школы Платона. Он считал, что идеальный тип властителя – это «философ на троне»; что далеко не все, а лишь некоторые люди могут быть «подлинными правителями». Другие люди (но тоже не все) могут быть «воинами». Большинство же населения вообще не способно к политической жизни. Таким образом, у Платона получалась сословно-

иерархическая «Республика», в которой высший, или «политический», т. е. рационально-логический, интеллектуальный элемент «души» (сознания) преобладал только у представителей правящих классов.

Аристотель был одним из первых мыслителей, который попытался подойти к анализу проблемы власти и подчинения на примере понимания природы массовых беспорядков и мятежей, направленных на свержение властей. Он связывал «настроения лиц, поднимающих восстание» (т. е. их психологическое состояние) с «политическими смутами и междоусобными войнами». Анализируя массовые выступления против властей, он писал: «Во-первых, нужно знать настроение лиц, поднимающих восстание, во-вторых, цель, к которой они при этом стремятся, и, в-третьих, чем собственно начинаются политические смуты и междоусобные распри».

Таким образом, для понимания реальной политики уже во времена Аристотеля требовалось умение анализировать изменения в массовой психологии, в частности, динамику перехода от послушного состояния к бунтарскому.

В Древнем Риме появились развернутые исследования Плутарха и Светония в области политической психологии лидеров и самого феномена лидерства. Это было началом того, что при дальнейшем развитии политической психологии уже в XX в. стало называться методом психобиографий. Например, Плутарх в жизнеописании Гая Юлия Цезаря пишет: «Цезарь же, едва возвратившись из провинции, стал готовиться к соисканию консульской должности. Он видел, что Красс и Помпей снова не ладят друг с другом, и не хотел просьбами, обращенными к одному, сделать себя врагом другого, а вместе с тем не надеялся на успех без поддержки обоих. Тогда он занялся их примирением, постоянно внушая им, что, вредя друг другу, они лишь усиливают Цицеронов, Катуллов и Катонов, влияние которых обратится в ничто, если они, Красс и Помпей, соединившись в дружеский союз, будут править совместными силами и по единому плану. Убедив и примирив их, Цезарь составил и слил из всех троих непреборимую силу, лишившую власти и сенат, и народ, причем повел дело так, что те двое не стали сильнее один через другого, но сам он через них приобрел силу и вскоре при поддержке того и другого блистательно прошел в консулы».

Таким образом, уже Плутарх дает нам совершенно конкретную политико-психологическую модель поведения Цезаря. Он показывает его мотивацию и демонстрирует блистательную политическую стратегию, ставшую возможной вследствие учета психологических моментов.

Известно также, что Цицерон в своих трактатах по ораторскому искусству специально советовал «политическим ораторам» особенно тщательно учитывать психологические моменты. В частности, он писал в качестве наставления ораторам, желающим выиграть дело в суде: «Желательно, чтобы судьи сами подходили к делу с тем душевным настроением, на которое рассчитывает оратор. Если такого настроения не будет, то надо прощупывать настроение судей и обратить все силы ума и мысли на то, чтобы как можно тоньше разнюхать, что они чувствуют, что думают, чего ждут, чего хотят и к чему их легче будет

склонить».

Большая часть речи оратора, согласно Цицерону, должна быть направлена на то, чтобы изменить настроение слушающих и всеми способами увлечь их за собой. Речь оратора-политика, считал он, должна быть особенно напряженной и страстной. Причем политическая речь, которой такой оратор стремится возбудить других, по природе своей может и должна возбуждать его самого даже больше, чем любого из слушателей.

Таким образом, политики Древнего Рима достаточно далеко продвинулись в прикладной политической психологии, особенно в сфере ораторского искусства. Важно, что авторы того времени начали разрабатывать теоретические и методические (метод психобиографий) основы политической психологии.

1.2.2. Политико-психологические идеи эпохи Возрождения

Труд Н. Макиавелли «Государь» является одним из самых замечательных образцов политико-психологического анализа проблем политического лидерства и, одновременно, эффективным до сих пор руководством по политическому искусству управления людьми. В этой работе прекрасно описаны и раскрыты закулисные психологические механизмы политического поведения монарха («тирана»), использование которых, по мнению автора, не просто оправдано, но даже часто необходимо в кризисные времена.

В целом, относительно природы людей Н. Макиавелли был невысокого мнения: «О людях в целом можно сказать, что они неблагодарны и непостоянны, склонны к лицемерию и обману, что их отпугивает опасность и влечет нажива». Люди, считал Н. Макиавелли, по природе своей иррациональны и эгоистичны, и потому для достижения целей их, то есть, общественного, благополучия не может быть и речи о выборе средств: цель оправдывает любые средства. Н. Макиавелли был верным сыном своей эпохи и достойным учеником отцов-иезуитов. «Цель оправдывает средства» – этот известный девиз основателя ордена иезуитов Игнация Лойолы стал общепризнанным для политиков той эпохи.

Макиавеллевские образы «льва» и «лисицы» не просто стали нарицательными в практической и теоретической политической психологии. Эти живые и крайне образные понятия не потеряли актуальности до сих пор. Они широко используются и в практической политике, и в имиджелогии – выстраивании выгодного образа политика.

Н. Макиавелли касался и более сложных вопросов массовой психологии в политике, рассматривая «острые социальные схватки» в кризисном обществе. Однако вследствие недостаточного развития общего уровня общественных наук того времени он смог только описать отдельные внешние стороны некоторого ряда политико-психологических явлений, до конца не объяснив действие их внутренних механизмов. Но даже то, что он сделал, было для своего времени гениальным прорывом в политической науке.

«Государь» Н. Макиавелли не просто актуален и поныне – он является

настойной книгой для многих политиков. По сути, макиавеллевский «Государь» был и остается руководством по политико-психологическому порабощению людей. Не случайно термин «макиавеллизм» до сих пор используется для обозначения всего хитрого, двуличного и неискреннего, чт. е. или хотя бы может быть в реальной политике. Он обозначает способ политической деятельности, не пренебрегающий никакими средствами ради достижения поставленной политиком перед собой цели – обычно, цели властвования над людьми.

1.2.3. Политико-психологические идеи эпохи Просвещения

Эпоха Просвещения отличалась расцветом наук, соответственно, и политико-психологическая природа человека оказалась в самом центре внимания большинства обществоведов.

Т. Гоббс считал, что человек – это животное с животными страстями и страхами: «Основная страсть человека – стремление к власти ради достижения основных удовольствий». Главный конфликт человеческой природы, по Т. Гоббсу, это конфликт между естественным для человека стремлением к тщеславию и его же природным страхом.

Согласно взглядам Дж. Локка, напротив, человек по природе своей есть существо свободное, независимое и разумное. Именно поэтому любой человек, в принципе, «равен великим и неподвластен никому», так как подчиняется «только законам природы и в состоянии построить справедливое общество». Справедливое общество, согласно Дж. Локку, можно построить на основе некоего особого «общественного договора», заключаемого между представителями разных человеческих общностей. «Общественный договор», по Локку, и есть своего рода отражение разумного ответа человечества на необходимость.

Еще более оптимистический взгляд на природу человека был присущ Ж.-Ж. Руссо. Он считал, что практически все люди, в большей или меньшей степени, обладают «внутренним принципом справедливости и добродетели». Такое же психологическое качество, как «совесть является основным божественным инстинктом человека». Как отмечал Руссо, «люди рождаются свободными, но везде в цепях». То есть, развивал он эту мысль, люди рождаются в цепях коррумпированного общества, но по самой своей природе стремятся к свободе. «Как только человек становится социальным и (следовательно) рабом, он превращается в слабое, робкое и раболепное существо», хотя «в потенциале естественного человека имелись общественные добродетели».

Другой известный мыслитель эпохи - Ш.Л. Монтескье пришел к пониманию важнейшей роли массовой психологии и ее влияния на политические процессы. В отличие от большинства своих предшественников, он попытался уже не только дать описание различных явлений массовой политико-психологической природы, но и указывал на наличие за ними тех или иных достаточно конкретных психологических причин.

Таким образом, эпоха Просвещения серьезно продвинула понимание не только общих, но, также совершенно конкретных психологических факторов в политических процессах. Она заложила философские основы конкретных направлений политической психологии, которые стали развиваться сразу после этой эпохи.

1.2.4. Политическая психология XIX века

Начиная с периода Великой Французской революции, в силу ее гигантских масштабов и огромного количества вовлеченных в нее людей с их политическими действиями, политическая психология уже просто никак не могла ускользнуть от специального внимания исследователей и быть всего лишь отдельным аспектом неких более общих описаний. Именно в этот период она начинает становиться самостоятельной наукой, хотя пока еще не обладающей соответствующим статусом. Соответственно, именно от этого времени ведут многие авторы отсчет реальной истории данной науки, несмотря на то, что формализация ее статуса произошла только во второй половине XX века.

Великая Французская революция и последовавшие за ней события (в частности, промышленная революция) привлекли внимание к двум огромным пластам политико-психологических проблем. С одной стороны - психология масс, с другой - психология политических режимов.

Многие исследователи обращались в своих произведениях к вопросам массовой психологии, однако, с профессионально-психологической точки зрения, феномен «массы» и, в частности, поведение толпы были изучены лишь в конце XIX века. Эти исследования были связаны с именами Г. Тарда, Ш. Сигеле и Г. Лебона.

Г.Тард рассматривал толпу как «нечто одушевленное (звериное)» и приписывал ей такие особенные черты, как «чрезмерная нетерпимость, ...ощущение своего всемогущества и взаимовозбудимость». Он различал два основных типа толпы: 1) толпа «внимательная и ожидающая», и 2) толпа «действующая и выражающая определенные требования».

Г. Тард как бы демонизировал толпу и, прежде всего, через эти ее «зверино-демонические» свойства, определяющие массовое поведение, пытался понять роль психологии в политике вообще. Это была редуccionистская позиция перехода от сложного к слишком простому, поэтому его имя хотя и упоминается среди «отцов-основателей» политической психологии, но конкретные рефераты его работ и изложения его взглядов и позиций становятся с течением времени все короче.

Похожая судьба в науке ждала и Ш. Сигеле, который считал, что:

- «интеллектуальная вульгарность и нравственная посредственность массы могут трансформироваться в мысли и чувства»;

- в толпе все политико-психологические процессы подчинены в первую очередь «влиянию количества людей, которое будоражит страсти и заставляет индивида подражать своему соседу»;

•если «оратор попытается успокоить толпу, результат будет противоположным – те, кто удалены, не услышат слов, они увидят только жесты, а крик, жест, действие не могут быть интерпретированы правильно».

Следовательно, рационально и целенаправленно контролировать поведение толпы невозможно, делал вывод Ш.Сигеле, и в политике, «с ней приходится просто мириться».

1.2.5. Политическая психология XX века

Оформление политической психологии в самостоятельную науку происходит со второй половины XX века. Это было связано с поиском новых методов исследования политики, которая претерпевала резкие качественные изменения. Ее тенденции плохо поддавались прогнозам с помощью традиционных видов исследования государства, институтов права и закона. Не вмещались в традиционные представления о политике новые массовые движения, массовые политические настроения, мнения и установки как фактор серьезной политики, иные субъективные, неинституционализированные формы политики, в которой человеческое измерение, человеческий элемент начинают играть все большую роль, и исследования которого становятся центром нового движения в политологии. Это движение получило название поведенческого подхода, от английского *behaviour* (поведение) или *бихевиорального*. Для него было характерно обращение к человеку, отдельному индивиду как элементу политического процесса.

В XX веке массы приобрели совершенно новое, небывалое раньше значение. Сама политика необычайно усложнилась, появилась новая проблема, связанная с техническими ошибками, которые может допустить человек как на самом высоком уровне, т.е. тех, кто принимает решения, так и на уровне рядового гражданина, который нажимает кнопку на ракетном пульте. И кнопку эту тоже нажимает человек: человек со своими потребностями, интересами, с личными особенностями сознания и поведения.

Конечно, политический процесс во второй половине XX века имеет не только ту особенность, что он протекает в условиях, когда уже изобретена атомная бомба. Пожалуй, самой характерной особенностью этого века, особенно второй его половины, было небывалое ранее вовлечение в политику рядовых граждан. Это происходило как в развитых странах, так и в развивающихся. Самое любопытное заключается в том, что сама проблематика психологического фактора политики была вызвана именно необходимостью вовлечь в политику ранее пассивные массы, обучить их навыкам политическое деятельности, хотя бы таким простым, как голосование.

Развитие политической психологии в XX веке шло под влиянием сложного мирового политического процесса. Подтолкнули к ее изучению, прежде всего потребности внешней политики.

В конце 60-х - 70-х гг. XX века в странах Азии, Африки и Латинской Америки происходили бурные процессы освобождения бывших колоний от

метрополий. Тогда исследователи, а это были в основном американцы, столкнулись с проблемой выработки новой политики в этих регионах. Они посчитали, что во многих случаях (конечно, не везде и не всегда) выгоднее привлечь к политике, мобилизовать для нее ранее пассивные массы людей в этих странах, чем содержать диктаторские режимы. Понятно, что на практике политическое руководство не всегда слушает их советы. И во многих случаях эти рекомендации оказались действительно экономически более выгодными. Поэтому проблема политической мобилизации, активного включения ранее пассивных граждан в политику было одним из первых толчков к развитию этой науки.

Но одновременно с этим были и внутренние проблемы в тех же Соединенных Штатах, в Западной Европе, которые тоже попытались решить с привлечением психологических методов. Происходила стабилизация политической системы Запада изнутри. Но и события в Париже в мае 1968 г., революция в Мексике, молодежные выступления в США очень насторожили власти в связи с тем, что новое поколение граждан отказывалось от официальных политических ценностей, которые передавали им старшие. Это приводило к нестабильности в обществе, и нужно было найти такие способы включения молодых бунтарей в политику, которые не привели бы к развалу системы.

Современная западная политическая психология представлена разнообразными теоретическими и методологическими, идеологическими и политическими позициями, школами и направлениями. До недавнего времени в исследованиях политических психологов доминировали идеологические установки на манипулятивно-технократическую трактовку человека как элемента политической системы. Это относилось и к исследованию внутривнутриполитических процессов, где обосновывались методы «модификации поведения» граждан в развитых странах; и к внешнеполитической деятельности, в которой политико-психологические исследования служили теоретическим обоснованием имперских амбиций.

Однако в последние годы в работах по политической психологии все более отчетливо прослеживается гуманистическая тенденция. На передний план в них выдвигаются прогрессивные концепции, в рамках которых можно наблюдать становление элементов нового политического мышления.

Для современных работ по политической психологии характерен прикладной характер - многие исследовательские проекты содержат рекомендации для принятия решений. Политическая практика все чаще учитывает данные психологов при выработке партийных программ, особенно в предвыборный период. Так, например, перед выборами 1984 года в США советники президента подсказали ему, на основе обработки данных опросов, что необходимо изменить внешнеполитические обещания избирателям, сделав их «миролюбивее».

Политические психологи нередко привлекаются для поиска решений в конфликтных ситуациях (как это было во время заключения Кэмп-Дэвидской сделки, Карибского кризиса). Ряд политических деятелей сами владеют

психологическими методами, которые используются ими для выработки стратегии на будущее или анализа прошлого. Так, один из кандидатов в президенты (1988 г.) от демократической партии США Дукакис активно работает в области политико-психологической теории, а такие известные политические деятели, как Р. Никсон, З. Бжезинский, М. Горбачев, Б. Ельцин и др. психологически осмысливают свой прошлый политический опыт.

Интерес к политической психологии проявляют политики разного спектра, стремящиеся воздействовать на общественное мнение, участвовать в формировании политического сознания и поведения граждан, грамотно принимать политические решения с учетом человеческого фактора.

Развитие политико-психологических проблем в современной западной науке в этот период идет по двум основным направлениям: *позитивистском и антипозитивистском*.

Позитивистская концепция политической психологии представлена в исследованиях *структурного функционализма, критического рационализма, бихевиоризма* и отражает запросы той группы политических практиков, которые стремятся «отладить» буржуазный политический механизм, считая его гомогенным и устойчивым.

Психология участников политического процесса интересует их в связи с тем, что они стремятся оптимизировать адаптацию человека к наличному, существующему политическому порядку. Для этого направления характерен апологетизм, четко выраженная социально-охранительная функция. Методологическим основанием большинства концепций этого рода является сциентизм и технократизм, где утверждается вера в возможность чисто инженерного подхода к человеку в политике на основе применения новых научных достижений управления им. Эти новейшие модификации позитивистски-утилитарной политической теории являются продолжением классической традиции англо-американской мысли, основоположником которой был Т. Гоббс.

В конце 50-х - начале 60-х годов структурный функционализм и его разновидность - системная теория политики - были монополистами в области методологии. Политологи ставили перед собой задачу приблизить идеи основоположников структурного функционализма Т. Парсонса, Р. Мертон к запросам политической практики. Первыми эту задачу попытались выполнить К. Дойч, Г. Алмонд, Д. Истон, Ф. Гринстайн, Дж. Торни, Дж. Деннис, Р. Хесс. Это была амбициозная заявка на построение «совершенно нового», «чисто научного», «всеобъемлющего», лишенного субъективизма и идеологической тенденциозности представления о политике. Картина общества и политики получалась при этом весьма статичной. Она фиксировала состояние статус-кво, претендуя на истину для всех времен и народов. Миссия политологов в духе сциентизма и индустриализма представлялась как миссия наладчиков политического механизма.

Функционалистская политическая психология может быть проиллюстрирована двумя основными модификациями: теорией «политической

поддержки» и ролевой теорией. Они долго сосуществовали во времени, и последовательно сменяли друг друга в качестве объяснительного принципа.

Теория «политической поддержки» была разработана американскими политологами Д.Истоном и Дж.Деннисом в начале 60-х годов. Она исходила из общих постулатов системной теории, которые были адаптированы к функционированию политики. Личность как таковая, при этом ее не интересовала. Но функционализм вынужден обращаться к проблемам психологии, так как человек является компонентом политической системы. И в этом его качестве он подвергается политико-психологическому осмыслению. Для анализа человеческого компонента политики используется категории системного анализа – «вход», «выход», «стабильность», «окружение» и т.д.

Так, на «входе» системы необходимо учитывать такие психологические реальности, как требования граждан к власти, их лояльность и добровольное подчинение правилам и нормам, на ее «выходе» - принятие политических решений, которое тоже осуществляется людьми с определенной психологией. Целью политической теории, по мнению Истона и Денниса, должно быть открытие механизмов, стабилизирующих систему, уменьшающих ее стрессы. Достигается этот эффект в том случае, если политические решения воспринимаются массами добровольно. Стресс же уменьшается за счет того, что политическая социализация ограничивает объем и разнообразие требований. Конечно, того же эффекта можно добиться и силой, но такой путь чреват ростом политической фрустрации и, следовательно, политической нестабильностью.

Психологическим основанием теории «политической поддержки» являются следующие положения: во-первых, они рассматривают политические установки взрослых как конечный продукт предыдущего научения; во-вторых, считают, что взрослое политическое поведение ограничено этими политическими установками; в-третьих, полагают, что совокупность установок к активности индивидов оказывает важнейшее воздействие на национальное правительство и политическую жизнь, особенно в вопросе стабильности или нестабильности системы.

Сторонники этой концепции убеждены в том, что базовые детские чувства труднее вытесняются и изменяются, чем те, что были приобретены позже, и что в моменты кризисов вероятно возвращение личности к своим базовым представлениям. Зная о том, что не политика является центром психологии ребенка, Истон и Деннис не пытались найти собственно политические феномены детской психики. Они высказывали предположение, что политические ориентации, взгляды, установки вырастают из более общих, неполитических оснований: например, из семейных отношений и отношений родительской власти они выводили отношение детей к власти в государстве. Если ребенок вырастает в семье с авторитарным отцом, то это может сформировать его отношение к президенту, который в глазах ребенка как бы замешает отца.

Отсюда они сделали еще один вывод, прямо касающийся центральной для них проблемы «политической поддержки»: лояльность к системе, диффузная поддержка формируется в раннем возрасте под воздействием семейных

отношений. Она проявляется в доверии к власти (в лице президента или полицейского), в симпатии к национальному флагу, в идентификация со своей нацией, в формировании национального самосознания. Поддержка заключается не только в том, что, скажем, избиратель придет на избирательный участок и опустит в урну свой бюллетень. Поддержка имеет и собственно психологический характер: это определенный положительный образ системы, который существует в сознании человека. Если такого положительного отношения нет, то начинается дисфункция, болезнь системы, которая выражается в том, что, скажем, появляется движение протеста, ширится экстремизм, терроризм, т. е. разлагивается, расплзается вся политическая ткань». Из этого был сделан вывод: чтобы система была стабильна, нужно воспитывать с самого детства, с раннего возраста у человека положительное к ней отношение. И этой цели постигают с помощью самых разнообразных средств, начиная от комиксов, мультфильмов, специальных книжек для детей, встраивая положительную установку на систему в общую, неполитическую картину мира ребенка.

Американцы проводили исследование в одном из детских садов в Нью-Йорке. Детей около 5 лет спрашивали, знают ли они, кто такой полицейский и кто такой президент. И оказалось, что полицейского дети знают хорошо и понимают смысл его роли в политической системе. С президентом дело было похуже, один мальчик сказал, что он похож на его дедушку, другой - что он президент свободы и мира (речь шла о Ричарде Никсоне). И только один ребенок дал очень точный в политическом отношении ответ, сказав, что президент - это человек, который делает войну. (Этот мальчик регулярно смотрел телевизионные новости).

Таковыми оказались представления о политике белых, среднего класса, городских детей, которые, конечно, смотрят телевидение и которые уже в пять лет имеют свой образ политики. В основном это позитивный имидж системы. Однако исследования в бедном районе тех же США (районе Аппалачей), где высок уровень безработицы, масса социальных проблем, показали, что в отличие от своих более благополучных в социальном отношении сверстников дети 10-12 лет уже имели в сознании совсем не такой красивый, позитивный образ Америки. Многие из них вообще не воспринимали себя как американцы, не гордились этим, как их сверстники из другой социальной среды.

Эти исследования дали очень интересный эмпирический материал, который показал, что основы политической поддержки системы закладываются уже в семье, что на нее огромное влияние оказывают такие агенты социализации, как средства массовой информация, школа.

Одна из идей, которые пытались доказать теоретики, и которые на практике воплощены в американской политике, это идея достижения политического консенсуса с помощью политического образования и воспитания. Эта концепция во многом помогла найти выход и кризиса конца 60-х - начала 70-х годов. Правда, консенсуса достичь не удалось, но тем не менее ту проблему, которую они перед собой ставили: справиться с бунтующим поколением конца 60-х, удалось решить на неоконсервативной основе с помощью массивного

давления на молодое поколение.

Исследования следующих лет показали несостоятельность выводов теории «политической поддержки». Сама жизнь, падение политического доверия к властям со стороны рядовых участников политических процессов в конце 60-х - начале 70-х годов поставили под сомнение понятие диффузной поддержки. Недоверие, политический цинизм, отсутствие идентификации с политикой Вьетнамской войны и Уотергейта - все это явления, возникли как раз у того поколения американской молодежи, которое было респондентами в исследованиях Истопа и Денниса, того поколения, которое воспитывалось в духе лояльности к системе.

Психология этого поколения оказалась совсем не такой, как ее представляли себе теоретики «политической поддержки». Был опровергнут и другой тезис концепции, состоявший в том, что в «нормальный гражданин» должен быть лояльным государству, а критичность является дестабилизирующим фактором, проявлением аномии. Но в природе западного общества идеальный тип личности, описанный Истоном, - человек с условной моралью, проправительственным менталитетом, высокой степенью доверия к правительству и политически активный - встречается столь редко, что его можно назвать скорее исключением, чем нормой. Сами функционалисты этого признавать не хотят. Они считают исключительным стечением обстоятельств сочетание факторов, которое образовало «уникальный жизненный опыт молодежи 1960-х годов и толкнуло их на бунт против системы вместо того, чтобы поддержать ее. Они утверждают, что созревающее поколение может отвернуться от ценностей предшествующих поколений, но не из-за срыва приводных ремней, а благодаря уникальной комбинации опыта и личных predispositions, что заставляет их по-своему интерпретировать жизнь.

Другая разновидность функционалистской теории - *ролевая теория политики* - поставила в центр объяснения политического процесса (как международного, так и внутреннего) описание функционирования политической системы в терминах ролей. Это было связано с потребностью более широкого участия рядовых граждан в политике. Необходимость рекрутировать новых членов в политические партии и движения требовала и нового подхода, который был почерпнут из социологии и социальной психологии - ролевого подхода.

Функционализм трактует роль, прежде всего как набор прав и обязанностей, как статус, как реальные функции, связанные с местом личности в политической системе. Через наборы политических ролей описывается вся политическая система. Особое значение придается взаимосвязанности ролей. Так, роль лидера лишена смысла без ролей подчиненных. Нет короля без подданных, а президента без кабинета. Фундаментальная идея ролевой теории политики заключается в том, что все участники политического процесса одинаково признают распределение этих ролей между собой, что по этому вопросу существует консенсус, согласие.

Привлечение психологических данных об участниках политического процесса, играющих разные роли, ознаменовало новую ступень в развитии функционалистской теории. Ее сторонники все больше стали склоняться к

мысли о том, что разные формы политического участия привлекают людей с определенным психологическим складом, с разными ориентациями. Что же это за роли, которые граждане играют в политике? Так, самая простая роль, которую каждый из нас играет, это роль избирателя. Другая роль - политический активист, член какой-то партии. И, наконец, на вершине этой политической пирамиды то, что психологи называют «гладиаторами», т.е. наиболее активные в политике люди вершители судеб политики.

Психологи обнаружили, что исполнение, игра политических ролей требует определенной тренировки. Так, например, многие политические лидеры, особенно из англосаксонских стран, начинали свою карьеру как футболисты. Дело в том, что политика – это игра командная. И для того, чтобы в нее хорошо играть, нужно чувствовать локоть другого, понимать, что он тебе хочет сказать, иногда даже без слов. А главное, это то, что в английском языке называется *cooperativeness* – это навык, который вырабатывается практикой, в том числе и практикой участия в различных спортивных клубах, с чего начинали многие политики. Эта проблема известна всем партиям, организациям, потому что все они должны научиться соединять свои усилия, понимать другого. Это определенная роль, в которой есть очень серьезный психологический компонент, который мы должны понимать, осознавать.

Психология также говорит о том, что для любой политической роли существует своя объективная функция, которую участники должны выполнять, находясь именно здесь, в этой части политической системы: у президента свои роли, свои функции, у руководителя политической партии – свои, у рядового члена – свои. Обязанности обычно записаны в уставах, так же как и права – в конституциях.

Многие конфликты в политических организациях, в том числе, и в партиях, происходят из-за того, что люди не очень хорошо представляют себе, каковы же обязанности, которые они должны выполнять. Но есть и два других компонента у роли, которые имеют субъективный характер. Ведь роль – это не только то, что должен выполнять политик, но и то, как его видят другие, как его воспринимает публика. Это то, что называется политическим имиджем. Хорошо известно, что этот имидж может не иметь ничего общего с тем, что человек собой представляет на самом деле. Эта особенность проявляется во многих избирательных кампаниях, когда политические деятели с помощью средств массовой информации (особенно с помощью телевидения) пытаются продать свой имидж публике. Обычно демонстрируются положительные качества, такие как семейная добропорядочность, забота о благе бедных и т. п.

Но из практики многих западных политических деятелей известно, что создание политического имиджа нередко сопряжено с прямым обманом избирателей, с тем, что им просто морочат голову, причем делают это довольно квалифицированно.

Следует отметить и такой важный компонент как восприятие своей политической роли политиком. Ведь известно, что одна и та же политическая роль и представляется, и воспринимается, и играет человеком в зависимости

от его личности, от его потребностей, от его сознания и так далее. Можно себе представить, какие разные люди играли одну и ту же роль президента США или, например, Генерального секретаря ЦК КПСС. Роль одна и та же, но ее по-разному воспринимали и соответственно исполняли разные политики. Это относится не только к Генеральным секретарям и президентам, но и к ролям политических активистов, которые исполняют рядовые участники политики. Одна из важных задач, которую любая партия должна перед собой ставить, если хочет, чтобы ее члены действительно были активны, это идентификация человека со своей партией, а значит, и со своей политической ролью.

Политический бихевиоризм. Для данного направления характерно широкое привлечение специальных психологических методов изучения поведения и сознания личности в рамках политического анализа.

Политический бихевиоризм использовал несколько психологических моделей личности. Одни модели тяготеют к изучению собственно политического поведения, другие - акцентируют внимание на политическом анализе определенных форм и элементов сознания, в частности «потребностей» установок» мотивов. Первая модель опирается на бихевиористскую парадигму, вторая базируется на идеях когнитивизма и гуманистической психологии.

В политической психологии нашли свое применение несколько разновидностей психологии бихевиоризма: *классический или «конвенциональный»*, вошедший в политические исследования с именами Дж. Лолларда, Н. Миллера, Р. Сирса, О.Маурера и развитый Р. Лейном и Ф. Гринстайном; *радикальный*, прочно ассоциирующийся с работами Б.Скиннера; *социальный* (или школа социального научения), представленный исследованиями А.Бандуры и Р.Уоптерса.

Основной идеей классического варианта бихевиоризма, нашедшей применение в политическом анализе, стала идея прямого влияния среды на поведение индивида. Она рассматривала отношение политической среды и политического поведения согласно формуле S - R. Например, желая понять феномен политического отчуждения, классический бихевиоризм предлагает схему: определенные социальные условия порождают определенное политическое поведение. Исследователю остается замерять первый и второй показатели и найти взаимосвязь между ними. Суть подхода заключается в преувеличении значения ситуационных факторов и отрицании какой бы то ни было внутренней активности индивида.

Радикальный бихевиоризм, хотя это и отрицается большинством политических бихевиористов, оказал наибольшее влияние на это направление. Его лидер Б. Скиннер был признан Американской психологической ассоциацией психологом, который внес самый большой вклад в психологию XX века. Пресса называет его «возможно, самой выдающейся фигурой в современной науке о поведении человека» и одновременно его идеи характеризуются как «разновидность фашизма без слез». Есть все основания для утверждения, что радикальный бихевиоризм «забыл о человеческих проблемах и вытеснил их крысиными».

Радикальный бихевиоризм использует формулу стимул-реакция прежде всего для осуществления контроля над поведением индивида, для его «модификации», Скиннер формулирует эту мысль предельно ясно: «Ошибочно полагать, что проблема заключается в том, как освободить людей. Она состоит в том, чтобы улучшить контроль над ними». Не внося особого вклада в развитие политической теории, идеи Скиннера были прямо абсорбированы практикой, дав ей «научные» аргументы, оправдывающие программы насильственного контроля над доведением граждан самыми варварскими средствами, включая электрошок, психохирургию мозга, генную инженерию, авersiveвную терапию и т.д.

Политическая психология у многих западных политических теоретиков ассоциируется с именем З. Фрейда и его психоаналитическим подходом к исследованию личности в политике. Сейчас существует мощное направление в политической психологии Запада, в котором психоанализ стал основным методом анализа поведения и сознания в политике. По своему распространению и воздействию на массовое сознание оно во многом превосходит остальные течения и школы.

Идеи, разработанные Х. Лассуэллом в книге «Психопатология политики», послужили почвой, на которой сформировалось целое направление в исследовании личности и политики с фрейдистских позиций. Задачей этой ветви политической психологии является изучение политических структур личности, классификация политических типов личности, создание психобиографий политических деятелей. Вслед за Х. Лассуэллом это направление представляют Э. Эриксон, Ф. Гринстайн, А. Дэвис, Дж. Барбер.

В конце 60-х годов исследованием влияния политики на внутренний мир личности занялись теоретики новых левых, пытавшиеся «дополнить» марксизм положениями, почерпнутыми у Фрейда. Они весьма вульгаризировали марксистское учение о политике, сведя его к анализу бессознательных факторов политического поведения (К.Хорн. А.Ваккер. П.Брюкнер в ФРГ, А.Лакан во Франции, КЛэш, Э.Фромм. Дж.Кнутсон в США).

Фрейдизм явился продолжателем давней иррационалистической традиции в политической философии. Традиция эта, отмеченная именами Ницше, Шопенгауэра, Бергсона, Гуссерля, Шорангера, представляет личность в целом и особенно ее стремление к власти как иррациональный, инстинктивный феномен.

Фрейдизм, как классический, так и его новейшие модификации, дал определенный импульс развитию проблемы личности в политике, политической социализации. Он внес ряд новых постулатов о глубинных бессознательных детерминантах политического поведения.

Основная концепция психоанализа в политике заключается в том, что человек - это целостное существо. В нем все взаимосвязано. Любое из наших действий, поступков определяется той энергией, которая заключена в нашем организме, в тех инстинктах, которыми мы наделены от природы.

1.2.6. Современное состояние политико-психологических исследований

Фундаментальные теоретические разработки в сфере политической психологии начались в США в 60-е гг. под влиянием усилившегося «поведенческого движения». Бихевиоризм тогда превзошел по популярности даже вытесненный им психоанализ. Соответственно, во всех науках чуть ли не все феномены пытались объяснять «поведенчески», что явилось новым мощным толчком в развитии политической психологии. Именно тогда сочетание слов «политическая психология» приобрело отдельный и вполне самостоятельный смысл, а при Американской психиатрической ассоциации была создана специальная группа по изучению психологических проблем международной политики.

В 1970 г. эта группа переросла в *Институт психиатрии и внешней политики* при данной Ассоциации. Наконец, в 1968 г. в Американской ассоциации политических наук возникло самостоятельное отделение политической психологии, а в 1978-79 гг. на его основе было организовано *Международное общество политической психологии (ISPP)*. Оно объединяет ныне около 1000 исследователей – психологов, социологов, политологов, психиатров и других специалистов из разных стран, целенаправленно исследующих психологические аспекты внутренней и внешней политики.

С 1979 г. это общество выпускает свой специализированный печатный орган – журнал «Политическая психология» («Political Psychology»). С конца 60-х гг. вначале в Йельском университете, а затем и в других ведущих университетах США стали читаться специализированные курсы политической психологии. В 90-е гг. в 78 университетах США и Канады читалось более 100 курсов политической психологии. Лекции и семинары по политической психологии слушало более 2300 студентов.

В 1973 г. вышла в свет первая фундаментальная коллективная монография под редакцией Дж. Кнутсон (*Handbook of Political Psychology / G.N.Knutson, ed., San Fr., 1973*), в которой подводились некоторые итоги развития политической психологии и определялись направления дальнейших исследований.

В 1986 г. под редакцией М. Германа вышла новая фундаментальная книга по политической психологии – *Political Psychology: Contemporary Problems and Issues / M. Hermann, ed. – San. Fr., 1986*, в которой с наибольшей полнотой анализируется практически весь спектр проблем современной западной политической психологии.

На современном этапе российская политическая психология постепенно становится частью мировой политической психологии. Различными проблемами политической психологии в России в настоящее время занимаются такие ученые как: Гозман Л.Я., Дилигенский Г.Г., Ирхин Ю.В., Косолапов Н.А., Крамник В.В., Назаретян А.П., Ольшанский Д.В., Шестопап Е.Б., Юрьев А.И. и др.

В настоящее время осуществляются совместные исследования российских и западных политических психологов по проблемам политической культуры,

политического сознания и самосознания, а также создания модели «политического человека» и его поведения.

Современная политическая психология предстает как широкая сфера исследований со своим предметом, объектом, кругом специалистов, объединенных общим пониманием задач и направлений дальнейших поисков.

Наиболее важными проблемами этой области науки являются актуальные аспекты внешней и внутренней политики: терроризм, кризис общественных отношений, субкультуры, протеста, недоверие граждан правительству, этнические конфликты, дискриминация отдельных социальных групп, охрана окружающей среды и т. п.

1.3. Политическая социализация

Проблемы включения личности в политические процессы, взаимовлияние политики и человека являются ключевыми в современной политической психологии. Политику делают люди со своими потребностями, интересами, чувствами и мыслями. Как невозможно представить себе человеческую жизнь вне политики, так и политическую жизнь вне человека.

Политическая социализация – это включение человека в политическую жизнь общества, приобретение им определенной политической роли под воздействием как политических, так и неполитических факторов. Этот процесс всегда индивидуален, однако за огромным количеством политических судеб политическая психология усматривает общую модель процесса политической социализации. Он включает в себя несколько этапов.

Как показывают научные исследования, элементарную политическую информацию человек способен воспринять уже в 3-4 года. Поэтому первой ступенью политической социализации является семья. Решающим политическим фактором на этом этапе становятся взгляды и образцы политического поведения родителей (активное участие в политике или уклонение от нее; поддержка государственных структур или оппозиция к ним и т.д.). Это прямое воздействие на будущее политическое поведение дополняется и неполитическими факторами. Речь идет о формировании средствами авторитета тех черт личности, которые будут иметь огромное значение для будущей политической позиции: способность к согласованным действиям или, напротив, конфликтность, умение обсуждать вопросы и выслушивать оппонента или неспособность к конструктивной дискуссии, толерантность или агрессивность и т.д. Воздействие неполитических факторов в семье более заметно, чем факторов непосредственно политических. Только в сильно политизированных обществах последние могут доминировать в политической социализации ребенка. Однако в любом случае именно в семье закладываются обычно основные черты будущего политического поведения.

Важным фактором политической социализации принято считать группу сверстников, как известно, ее воздействие может быть равно по силе воздействию семье. Группа сверстников – это первый форум, где ребенок

сопоставляет свои взгляды со взглядами ровесников, обнаруживая их совпадения или несовпадения. К политическим факторам этого этапа можно отнести обмен политической информацией, ее обсуждение, первые дискуссии на политические темы. Формы таких дискуссий на этом этапе сравнительно просты и включают вопросы типа: "Ты за кого... (далее следует фамилия политического деятеля или название политического института) " и т.п. Сильнее на этом этапе, как и в предыдущем случае, работают неполитические факторы. К ним в первую очередь относятся различные формы игрового взаимодействия, имеющего, в том числе и политические черты: иерархия власти в группе, лидерство или следование лидеру, солидарность, подчинение, бунтарство, разделение на "своих" и "чужих". Все это добавляет необходимые "кирпичики" в фундамент будущего политического поведения.

Важным этапом в процессе политической социализации личности является школа. Это определяется тем, что в любом обществе она входит в число тех институтов, посредством которых властные структуры более или менее успешно формируют желательный для себя тип политического поведения. Политическими факторами здесь становятся: пропаганда определенных политических знаний, популяризация тех или иных политических деятелей, позиции учителей, содержание учебников, и, наконец, получение определенного гражданского образования. Заметно и воздействие неполитических факторов: совпадение (или несовпадение) провозглашаемых принципов реальным действиям, наличие (или отсутствие) строгой дисциплины, демократичность (или авторитарность) педагогического воздействия, определенная атмосфера, стимулирующая (или отвергающая) конформизм и т.д.

Следует отметить и то, что политическая социализация в школе сама, в свою очередь, должна подразделяться на этапы. Только в этом случае она будет эффективной. Интересен в этом смысле опыт, накопленный политической психологией Запада. Так, швейцарские исследователи Ж. Пиаже и А. Вейл, изучавшие динамику национального самосознания детей, пришли к выводу, что дети 7-8 лет еще неспособны осваивать отвлеченные политические понятия: они как, правило, не осознают, что являются одновременно женецами и швейцарцами, с трудом разграничивают понятия: "отчизна", "Европа", "остальной мир". По данным Дж. Адельсона (США) заметные сдвиги в политическом мышлении происходят в 11-13 лет, когда начинается интенсивное развитие политических представлений, при этом мышление детей в этом возрасте конкретно, персонализировано и эгоцентрично. Так, правосудие они представляют в виде полицейского, судьи; правительство – в виде королевы, министра, мэра и т.д. Способность к полноценному абстрактному политическому мышлению возникает, по мнению Дж. Адельсона, в 15 лет, когда подросток свободно начинает пользоваться понятиями "власть", "право", "свобода", "демократия". К 16-18 годам он способен осознать как ближайшие, так и отдаленные последствия политических событий, понять характер действия общественных и политических организаций.

Похожие результаты были получены и политическим психологом Р. Коненом, который исследовал понимание австралийскими детьми классовых различий, возраст от 5 до 8 лет он определил как стадию драматических контрастов: деление на бедных и богатых, сопровождаемое эмоциональной реакцией. В 8-12 лет наступает стадия конкретного реализма, когда дети видят оттенки социального положения различных общественных групп и понимают, что так устроено общество. И, наконец, в 12-16 лет на стадии формирования классовых схем, подростки представляют в сознании отвлеченную модель устройства общества и способны рассуждать абстрактно.

Таким образом, ученые, принадлежащие к различным школам в политической психологии, приходят к сходным выводам.

К моменту окончания школы, т.е. в 17-18 лет, человек выходит на новый уровень политической социализации, к этому времени, как правило, уже происходит включение в политику в той или иной форме: индивид либо активно включается в политику, либо столь же активно отвергает ее, либо занимает некую среднюю, нейтральную позицию. Однако это не означает, что политическая социализация закончена. Она продолжается и в зрелом возрасте, продолжаясь, по существу, всю жизнь. Решаемую роль на этом этапе играют такие политические факторы, как поведение власти, тип политической системы, политический режим, политические партии, характер государственного устройства и т.д. Они дополняются воздействием неполитических факторов: состояние экономики, окружающая среда, литература, искусство, средства массовой информации, дружеское общение, общение на работе, мода и т.д. Если на ранних этапах политической социализации человек приобретает в основном политические знания и представления, то на этой стадии формируются и навыки политической деятельности, приобретает собственный политический опыт.

Данная модель политической социализации абстрактна. Политическая социализация конкретного человека может лишь в большей или меньшей мере совпадать с ней. Некоторые этапы могут «выпадать» из этого процесса, а интенсивное освоение политической жизни может начинаться лишь в зрелом возрасте. Да и само расчленение политической социализации на этапы в известной мере условно. Ведь жизнь человека – непрерывный процесс, где влияние семьи не заканчивается с появлением группы сверстников, а она, в свою очередь, не отрицает воздействия школы и т.д. Однако в любом случае подобная теоретическая модель помогает увидеть процесс политической социализации в наиболее типичном виде.

Политическая социализация в большей или в меньшей степени всегда контролируется обществом, политической системой, государством. Каждое общество вырабатывает свои образцы, ориентиры, соответствующие его политической жизни. Они служат своего рода критериями, с помощью которых измеряется успешность политической социализации личности.

1.4. Политическое поведение личности

1.4.1. Политическое поведение: сущность, факторы, мотивы

Участие человека в политике в политической психологии принято обозначать термином «политическое поведение». *Политическое поведение* – это любая форма действий индивида в сфере политики, от участия в деятельности политических институтов до осознанной отстраненности от политики (*абсентеизм*). В последнем случае мы также имеем дело с политическим поведением, правда, особого типа, когда человек сознательно не участвуя в политике, вырабатывает свою политическую линию, стимулируя или тормозя тем самым политический процесс. Так, например, неучастие в выборах также является фактом политического поведения.

В проблеме политического поведения выделяют такие приоритетные вопросы как поведение на выборах, поведение в условиях политической стабильности и кризисов, количественные измерения политической активности. Во всех этих случаях предпринимаются попытки выйти из области случайного и увидеть за множеством конкретных судеб закономерности политического поведения людей. Политическое поведение – это необходимый элемент политической жизни любого общества. Через политическое поведение человек, во-первых, может выразить свои интересы, взгляды, позиции; во-вторых, протестовать против той или иной политической системы, режима, курса; в-третьих, защитить существующий строй, партию, лидера. Политическое поведение можно считать полноценным только в том случае, когда в нем присутствуют все три указанные возможности.

Форма политического поведения зависит не только, а иногда и не столько от чисто политических стимулов, но и от множества факторов, опосредующих воздействие политики на индивида. Эти факторы можно разделить на: *биологические, психологические и социальные*.

К биологическим факторам политического поведения относятся: *возраст, пол, темперамент, состояние здоровья, физические данные*. Каждый из них самостоятельного и абсолютного значения в политике не имеет, однако может существенно модифицировать политическое поведение личности.

Возраст, например, может оказаться как препятствием, так и стимулом участия в политике. В тоталитарных, авторитарных политических системах молодой возраст чаще становится помехой, поскольку для того, чтобы пробиться в политику нужно пройти все ступени иерархии власти. Зрелый возраст в этом случае считается синонимом политической мудрости. Вот почему подобные политические системы называют иногда геронтократиями (власть старцев). Напротив, в периоды политических реформ, революций, резких общественных поворотов участие молодежи в политике становится желательным (16-летние командиры времен гражданской войны, 26-летний Фидель Кастро, юные команданте Никарагуа и др.).

От возраста зависит и тип политического поведения личности. Так, для молодого человека в политике характерна критичность, отсутствие политического опыта, максимализм целей и максимализм средств. Из всех форм

политического поведения он чаще выбирает акции протеста, митинги, демонстрации.

В противоположность этому пожилой человек в политике чаще склонен к стабильности, умеренности, не желает менять устоявшийся порядок вещей, предпочитает не выходить за рамки официально одобренных правил, избирает санкционированные формы политических действий. Однако, бывают и исключения, это значит, что как старые люди бывают бунтарями, так и молодые могут становиться конформистами.

Важное значение в политическом поведении личности играет *фактор пола*. Большинство из того, что написано и сказано о политике касается, в первую очередь, мужчин. Именно они традиционно считаются более активными участниками политики. Женщины в массе своей играют в политике меньшую роль. Это объясняется не столько тяготами быта, которые ложатся в основном на плечи женщин, сколько ее иным биологическим и социальным предназначением. Само жизненное призвание женщины – материнство – делает ее стабилизатором развития общества, хранительницей традиции, приверженницей консенсуса и компромисса, без которых политическая жизнь неполноценна. Женщина реже ниспровергает устоявшиеся политические структуры, призывает к войнам и сопротивлению, разжигает конфликты.

Иначе, чем мужчины они проявляют себя и в политическом лидерстве. Официальных лидеров женщин значительно меньше, чем мужчин. Женщина может играть в политике огромную роль, но не на официальном посту, а в качестве жены, советницы, фаворитки, становясь как бы «теневым» лидером. В этом убеждают нас примеры мадам де Помпадур, мадам де Сталь, Нэнси Рейган, Р. Горбачевой и многих др. Если женщина все же становится политическим лидером, то в этом случае наиболее распространены два варианта:

1) она является продолжателем дела отца, брата, мужа (Индира Ганди - дочь лидера партии Индийский национальный конгресс, премьер министр Индии в 1966-1977 и 1980-1984 гг.; Сиримаво Бандараналке - жена премьер-министра Цейлона, ставшая после его смерти главой государства Шри-Ланки в 1960-1965 гг.; Карасон Акино - политическая наследница своего мужа, президент Филиппин; Беназир Бхутто - дочь премьер-министра Пакистана, занявшая этот пост в 1989 г. и другие;

2) она проводит чисто мужскую политику, обладая при этом неженским характером. Наиболее типичен в этом смысле пример М. Тэтчер, долгое время занимавшей пост премьер-министра Великобритании. Ее политику отличала жесткость, железная последовательность, расчетливость.

Эти два случая наиболее типичны для лидерства женщины в политике, что, разумеется, не исключает и других вариантов этого явления. Более того, не исключена возможность изменения роли фактора пола в политическом поведении.

Такое врожденное свойство нервной системы как *темперамент* также придает индивидуальное своеобразие политическому поведению человека. Характер темперамента играет существенную роль в политическом лидерстве. В

этом случае он сказывается не только на формах выражения и политических поступках, но и на умении зажечь массы, убедить их и повести за собой. Вместе с тем темперамент может сыграть и отрицательную роль, не позволяя скрыть те чувства, которые он не хотел бы обнаруживать публично.

Темперамент как наследственная характеристика подвергается адаптации, «приглаживается» средой, принимая общепринятые формы выражения. Но очень часто, прорываясь сквозь этот «культурный слой» наружу, может как помогать, так и мешать политике.

Влияние таких факторов, как здоровье, физические данные проявляются в политике двояко:

- в первом случае физические недуги становятся препятствием для участия в политике. Нездоровый человек не может и не хочет сколько-нибудь активно включаться в политическую жизнь;

- во втором случае болезнь, отсутствие физической силы, наоборот, выступает стимулом политического поведения, которое становится, своего рода компенсацией физических недостатков.

Особенно заметно влияние этих факторов на действия политических лидеров. Так, болезнь может стать каналом давления на лидера, фактором уменьшения его политического веса и даже определять расстановку сил в политической элите.

Особую роль в профессиональной политике играют *психические заболевания*. Одним из первых заговорил об этом австрийский психоаналитик З. Фрейд, считавший стремление к власти есть ни что иное как особый невроз, сублимация подсознательных влечений. Вот почему, считал он, среди крупных политических деятелей было так много людей с различного рода психическими отклонениями. Русский психолог и психопатолог Павел Ковалевский установил, что не только психическое заболевание может определять волю к власти, но и сама власть может стимулировать развитие зародыша болезни, которая, возможно, и не проявилась бы в обычной ситуации.

Мы достаточно подробно остановились на биологических факторах политического поведения прежде всего потому, что в отечественной политологии им традиционно уделяется мало внимания. Тем не менее, не следует абсолютизировать их значение. Вряд ли можно объяснить политическое поведение человека исходя только из его биологической природы. Вместе с тем, ее нельзя игнорировать, поскольку в противном случае мы лишаемся возможности понять многие скрытые пружины политических поступков и действий.

Сказанное в полной мере относится и к *психологическим факторам*. В число наиболее значимых для политического поведения факторов обычно включают: волю, тип мышления, эмоции.

Воля считается одним из наиболее осознанных психологических элементов личности. Без нее невозможно добиться успеха нигде, а уж тем более в политике. Политика – это сфера средоточие противоречий, борьба интересов, конкуренция, что требует от любого ее субъекта определенного упорства, настойчивости для

защиты своих политических интересов, для политического самоутверждения.

В политическом поведении воля обнаруживает себя, во-первых, как способность проводить свою политическую линию до конца; во-вторых, как способность встать над мелкими групповыми интересами во имя всеобщих; в-третьих, как умение выйти за рамки стереотипов как в сознании, так и в действии. Воля является составным элементом любой власти, в том числе и власти лидера. Технология власти включает в себя принятие решений и проведения их в жизнь, следовательно, политик всегда находится в ситуации выбора, предполагающего наличие воли.

Другим важным психологическим фактором политического поведения является *тип мышления*. Этот термин обычно употребляется для обозначения уровня интеллекта и характера мыслительных процессов человека. Политическая деятельность относится к разряду наиболее сложных видов деятельности, требующих от человека определенного уровня интеллекта, без которого невозможно разобраться в мозаике интересов и противоречий, причинах конфликтов и кризисов. Более того, в политической деятельности всегда в большей или меньшей степени присутствует элемент прогноза, что требует от любого, даже рядового участника политики определенных творческих способностей. Все это свидетельствует о прямой связи между политическим поведением и типом мышления личности, который определяет степень, форму, стиль участия в политической жизни.

Так, критичность, склонность к анализу определяет стабильность политического поведения, уменьшает влияние случайных факторов, ограждают от преобладания эмоций при принятии решений. Незрелое мышление обычно скользит по поверхности событий, не постигая их глубинные причины. Человек в этом случае оперирует самими простыми политическими понятиями, а его политическое поведение импульсивно, непредсказуемо, часто нелогично. Такой индивид быстро растворяется в толпе, легко становится ведомым и совершая поступки, идущие подчас в разрез с его собственными интересами. Видимо, поэтому тоталитарные режимы, как правило, отвергают сколько-нибудь полноценное политическое образование граждан, заменяя его идеологическим давлением.

Не менее важна в политическом поведении и такая характеристика мышления, как его подвижность и открытость для новой информации, ломающей старые стереотипы. Поле политики настолько изменчиво, что человек с малоподвижным мышлением оказывается неспособным адекватно оценивать динамичную политическую ситуацию, а значит и принимать правильное решение.

Тип мышления и уровень интеллекта особенно важен для профессионального политика. Интеллектуальный лидер более самостоятелен в политике, и не боится новых идей, способен сопоставить различные мнения, выработать собственную линию поведения и предвидеть будущее. Казалось бы любой народ должен быть заинтересован в таких лидерах, однако, как доказывает многовековой опыт, это происходит далеко не всегда. Причины тому

бывает разные – наследственный характер власти, «номенклатурное» лидерство, случайные обстоятельства. Тогда становится возможным появление официального лидера с низким уровнем интеллекта, который не в состоянии верно оценить ситуацию, сделать оптимальный выбор, выдерживать стабильную линию поведения. Он зачастую является заложником своих советников, становится объектом манипулирования.

Особую роль в политическом поведении играют *эмоции*. Они не только сопровождают политические процессы в качестве естественной реакции человека на те или иные события, но и сами активно влияют на политику, определяя тот или иной тип политического поведения. Так, эмоции могут заставить пассивного человека неожиданно активно включиться в политическую жизнь. Иногда под воздействием эмоций субъект совершает такие политические действия, которые не соответствуют его первоначальным намерениям. Особенно сильна роль эмоций у людей с неразвитыми навыками политического поведения, плохо информированных, неискушенных в политике.

Доминирование эмоций среди факторов политического поведения делает последнее нестабильным и непредсказуемым. Следует учитывать и то, что эмоциональные реакции субъектов политики значительно обостряются в периоды кризисов, что связано с резкой сменой событий, возрастанием социального напряжения (угроза голода, безработицы и т.д.), поляризацией общества. Рациональное может быть в большей или в неполной мере, вытеснено эмоциональным в психике даже политически опытного человека.

Все это ставит перед политической психологией задачу серьезного изучения роли эмоций в политике. Так, предметом исследования становятся отдельные эмоциональные состояния, которые наиболее значимы для политического поведения человека. К их числу чаще всего относят такие чувства, как *страх, паника, вера, любовь, тревога, надежда*.

Например, такое обычное для человека чувство как *страх* может ускорять политические процессы, усугублять кризисные состояния. При этом он раскалывает людей на противоборствующие лагеря, заставляя искать союзников и, вместе с тем, создавая образ врага. Человек, ослепленный страхом, неуправляем, и становится в политике фактором беспорядка. Страх опасен еще и тем, что его оборотной стороной является стремление к «железной власти», как средству снятия страха, а это значит, что его доминирование в обществе чревато диктатурой.

Неостановленный страх часто перерастает в панику, поводом для которой может быть любой шокирующий стимул, слух, неосторожное слово. Вызванное им потрясение рождает замешательство, в результате которого просыпаются глубинные животные инстинкты, окончательно отключающие разум. Паника – наиболее деструктивная эмоция, поскольку, охваченный ею человек спасается в одиночку, расталкивая, а иногда и растапывая окружающих.

Иную, но не менее значимую роль в политическом поведении личности играет *любовь*. Она может стать мотивом выбора политического лидера, а с ним и пути развития общества; может создавать политического кумира, а значит и

порождать ненависть к его противникам; может объединять людей, консолидировать общество, но может и сделать его объектом манипуляции со стороны лидера, эксплуатирующего эту любовь.

Даже такой краткий обзор показывает, что эмоции нельзя рассматривать как незначительный фактор политического поведения личности.

Таким образом, эмоции, воля, мышление, находятся в тесной связи с политическим поведением личности. Взятые вместе биологические и психологические факторы диалектически «снимаются» в факторах социальных, которые как раз и становятся непосредственной причиной конкретных политических действий. Социальные факторы – это как бы вершина айсберга политического поведения личности, неразрывно связанная с «подводной частью» в виде ее биопсихологических черт.

Иерархия *социальных факторов* выглядит следующим образом: *потребности - интересы - ценности - мотивы.*

Для того чтобы рассмотреть воздействие потребностей на политическое поведение личности, воспользуемся одной из таких классификаций, известной в психологии под названием «лестницы Маслоу». Американский психолог А. Маслоу выделил пять основных видов человеческих потребностей: *физиологические потребности - потребность в безопасности - потребность в любви - потребность в самоутверждении - потребность в самореализации.* При этом он утверждал, что человек может подниматься по этой лестнице лишь в том случае, если удовлетворяются потребности предыдущей ступени. Все указанные виды потребностей получают свое удовлетворение в политике. Более того, ступень в лестнице потребностей, на которой стоит человек, будет определять и конкретные формы его политического поведения.

Так, физиологические потребности оборачиваются в политике борьбой за более достойный образ жизни и принимают обычно стихийные и несанкционированные политические действия (голодные, а также «табачные», «сахарные» и др. бунты, стихийные митинги, забастовки, бойкоты). Потребность в безопасности заставляет человека искать в политике средства против войны, конфликтов, нестабильности. Эта потребность толкает его не только к стихийным действиям, но и заставляет искать солидарных партнеров, участвовать в организованных акциях (например, демократические движения за мир, против ядерной угрозы и т.д.).

Широко понимаемая потребность в любви оборачивается в политике потребностью в чувстве «мы», которое дает эмоциональное ощущение принадлежности к группе, упоение солидарностью. Политические психологи отмечают, что оно является одной из причин создания партий, групп, движений. Особые возможности дает политика для удовлетворения потребностей в самоутверждении и самореализации. Это происходит через обретение личностью своего места в политической иерархии. Политика требует от нее энергии, интеллектуальных потенций, творческих способностей, что и составляет сущность процесса самореализации. При этом самоутверждение и самореализация происходят в политике публично, на виду, что дает

дополнительные возможности удовлетворения этих потребностей, для этого пригодны все формы политического участия от стихийных выступлений до профессиональной политической деятельности.

Таким образом в основе политического поведения лежат те или иные потребности, представляя собой скрытые или явные пружины политических действий. Совокупность потребностей личности рождает ее *интерес*. Интерес, по определению ученого Ю. Хохвельда, есть стремление к максимальному увеличению привилегий, либо к максимальному уменьшению страданий, либо то и другое одновременно. Есть интересы, которые непосредственно воздействуют на политическое поведение. Их мы называем политическими интересами и определяем как реальные причины политических действий, свершений, формирующиеся у людей в связи с их различиями в социальном, имущественном положении, роли в общественной жизни, особенностями их личной судьбы и т.п. Осознание интереса осуществляется в ходе непрерывно происходящего в обществе социального сравнения, сопоставления своего жизненного положения с положением других людей и социальных групп. Следовательно, осознанность интереса будет определять не только форму и активность политического поведения, но и его содержательную сторону, направленность. Иными словами, интерес лежит в основе политической позиции индивида.

Политические интересы бывают *главными и второстепенными, долгосрочными и сиюминутными, объективными и субъективными, частными и общими*, поэтому любому субъекту политики надо уметь выстроить иерархию интересов с тем, чтобы не принести главные, долгосрочные, объективные интересы в жертву второстепенным, сиюминутным, субъективным. Это тем более важно, что в политической практике вокруг проблемы интересов всегда было множество спекуляций и попыток подмены интересов.

Может ли человек поступать в политике вопреки своим интересам? Да, такое случается, и это происходит либо в результате глубокого осмысления и сознательной жертвы, либо, что гораздо чаще, в результате непонимания им своих подлинных интересов. В последнем случае политические интересы индивида находятся, как правило, в стадии кристаллизации, постепенного осознания.

Своеобразным завершением этого процесса можно считать появление у человека *ценности*. Они и есть тот кристалл, который остается после «выпаривания» всего второстепенного, сиюминутного в жизненных, в том числе и политических, ориентациях личности. Ценность принято определять как значимость того или иного явления, предмета, понятия для человека (а также группы, класса, нации, народа). Их обычно делят на *материальные, духовные, нравственные, художественные, идейные, политические*. Все они, но более непосредственно – политические, играют роль регулятора политического поведения личности.

Во-первых, они побуждают людей к политическим действиям; во-вторых, объединяют их в солидарные группы; в-третьих, диктуют, как надо поступать в

тех или иных политических ситуациях; в-четвертых, являются критериями для принятия решений. К политическим ценностям обычно относятся: свобода, демократия, власть, справедливость, солидарность, патриотизм, гражданский долг, равенство и др. Определенный набор ценностей, их конкретная комбинация лежит в основе идеологии, которая в решающей степени определяет содержание политического поведения. Так, ценности свободы, индивидуализма, личного успеха лежат в основе идеологии западного мира. Попытка соединения таких ценностей, как свобода, равенство, справедливость – в основе коммунистической идеологии.

Существует прямо пропорциональная зависимость между наличием у человека ценностей и интенсивностью его участия в политике: чем больше у человека ценностей, тем активнее он их реализует, защищает, отстаивает. Так, ценность демократии становится причиной создания демократических партий, движений, участия в демократическом процессе. Ценность патриотизма способна подвигнуть людей на массовые героические действия во имя отечества. Ценность власти лежит в основе почти любой политической карьеры. И наоборот: отсутствие ценностей ведет к политической пассивности, является свидетельством гражданской незрелости, маргинализации сознания. Ситуация, когда отсутствуют общепризнанные ценности, весьма опасна для общества.

Ложась в основу конкретных политических действий, ценность облекается в форму *мотива*. *Мотив* – это непосредственное побуждение к активности и деятельности субъекта. Они формируются на основе ценностей, но всегда более подвижны, изменчивы, конкретны. Мотив – это частный случай ценности, ее конкретное применение в конкретной ситуации. Мотив в политике всегда осознан человеком, сформулирован им, облечен в словесную форму.

Мотивы в политике не только побуждают к действиям, но и придают им смысл. Формулируя мотив, человек понимает ради чего он совершает тот или иной политический поступок. Кроме того, с помощью мотива человек защищает себя, оправдывая свои политические действия перед собой и другими. Мотив также выполняет функцию контроля. В этом случае он предстает как критерий, по которому человек сверяет свои первоначальные намерения с реальным политическим поведением, корректируя его при необходимости.

В реальной политической практике конкретное многообразие мотивов огромно. Они могут носить не только собственно политический характер, но и включать экономические, идеологические, нравственные компоненты. Можно выделить два основных типа:

1. *социоцентрические мотивы*. Побуждаемый ими человек участвует в политике во имя процветания общества, во имя прогресса человечества, на благо людей. Социоцентристы – это альтруисты в политике. Обычно они очень редки и часто воспринимаются окружающими с недоверием, насмешкой. Социоцентристами в политике можно считать, например, Ганди, В. И. Ленина, А.Д. Сахарова;

2. *эгоцентрические мотивы* возникают тогда, когда человек участвует в политике во имя получения для себя определенных благ, желательных условий

жизни и деятельности. Это может быть жажда власти во имя самой власти, жажда мести, желания компенсировать свои неудачи на другом поприще, желание играть и получать удовольствие от этой игры и, наконец, стремление к самоутверждению, к самореализации себя как личности.

Содержание мотивов и объективные результаты деятельности человека не всегда совпадают. Так, социоцентристы могут принести обществу неисчислимые беды, а эгоцентристы добиться его процветания. Кроме того, и те, и другие мотивы встречаются в «чистом виде» крайне редко. В реальной жизни в каждом политике обнаруживается то или иное их сочетание.

Политическую психологию интересуют также и мотивы неучастия в политической жизни – *абсентеизм*. Ведь отторжение политики – это тоже политическое поведение, только особого типа. Эти мотивы также можно разделить на аналогичные группы:

1. *личностные*, т.е. связанные с особенностями характера, судьбы, темперамента человека. Встречаются люди интравертного типа, для которых публичная деятельность в принципе неприемлема. Некоторые могут не участвовать в политике, получив отрицательный политический опыт в прошлом;

2. *социальные*, которые отражают нежелание человека сотрудничать в данной власти, данным политическим режимом. Некоторые люди не приемлют политику как, по их мнению, «грязное», аморальное занятие.

Мотивы замыкают систему социальных факторов, а значит и всю систему факторов политического поведения человека. Вершиной социальной структуры личности является *мировоззрение*. Оно является наиболее поздним продуктом формирования личности. Для его становления недостаточно воздействия внешних для человека факторов социализации, необходимо включение его собственной воли и труда.

Мировоззрение полностью подчиняет себе всю деятельность человека, включая проявления биологических и психологических уровней личности (проявления характера, темперамента и пр.). С точки зрения содержания мировоззрение личности является системой ориентации, знаний, отношений, установок и чувств. Здесь важно подчеркнуть их связность, системность, взаимозависимость. У каждой личности такая система будет иметь свою конфигурацию, свою логику. Системность мировоззрения обеспечивается идеологией, которая организует восприятие и переработку личностью информации.

Таким образом, «политический человек» представляет собой сложнейшую систему. Его политическое поведение опосредовано множеством различных факторов, которые и составляют тот фильтр, проходя через который оно приобретает особую, специфическую форму.

1.4.2. Типологии политического поведения

Политическое поведение каждого конкретного человека всегда неповторимо, как неповторим и он сам. Однако за великим множеством

политических судеб политическая психология ищет и находит то общее, что позволяет предложить определенную *типологию политического поведения*. В настоящее время разработано немалое количество типологий, основанных на различных критериях.

Одна из них принадлежит польскому политологу Е. Вятру. Он берет за основу интенсивность участия в политике и делит всех граждан на следующие группы:

- *активисты* – это те люди, которые очень активны в политике, хорошо информированы о ней, ищут власти и не скрывают своих стремлений. Обычно из их рядов рекрутируются профессиональные политики;

- *компетентные наблюдатели* – также хорошо информированы и разбираются в политике и потому играют роль экспертов по политическим вопросам во властных структурах, выступают в средствах массовой информации, становятся советниками. При этом они не баллотировались на официальные политические посты и не стремятся их занять;

- *компетентные критики* – люди, желающие хорошо разбираться в политике и разбирающиеся в ней, обладающие способностью анализировать политический процесс, но направленные при этом на поиск негативного и открытую критику властей. Это оппозиционеры по призванию;

- *пассивные граждане* – это такие граждане, которые кое-что о политике знают, осведомлены в самых общих чертах о политической системе общества и его официальных руководителях, но относятся к политике равнодушно. В периоды стабильного политического развития такой тип граждан наиболее распространен;

- *аполитичные и отчужденные граждане* мотивирует свое неприятие политики сознательным нежеланием участвовать в этом, по их мнению, безнравственном деле. Такого рода люди неплохо разбираются в политике и именно поэтому ограждают себя от нее.

Данная типология, как впрочем и всякая другая, в известной мере условна, т.к. «чистые» типы встречается редко, а переходных, как правило, великое множество. Вместе с тем, она позволяет увидеть в каждом субъекте политика некие доминирующие черты, а значит, и продвинуться в понимании его политического поведения.

Другая типология классифицирует участников политики по отношению к существующей власти, что позволяет отразить направленность политического поведения. Она не имеет конкретного автора, поскольку оперирует общепризнанными понятиями и выделяет следующие типы:

- *реакционеры (обскуранты)* – люди, для которых главной целью и мотивацией политического поведения является возврат к прошлым политическим структурам. Они обычно ратуют за ужесточение власти, а вектор их деятельности направлен в прошлое;

- *консерваторы* – люди, которые стоят за сохранение традиционных, но оправдавших себя структур власти, опираются на «вечные» ценности и стремятся к сохранению политической стабильности;

• **центристы** – люди, занимающие промежуточную позицию; стремящиеся, с одной стороны, к сохранению стабильности, а с другой – выступающие за реформирование общества. Многолетний опыт человечества свидетельствует о том, что это одна из самых желательных, но и самых трудных и неблагодарных позиций;

• **революционеры** – люди, выступающие за немедленные изменения в обществе, демонтаж имеющихся структур власти и замену их новыми, более, по их мнению, прогрессивными;

• **экстремисты** – люди, настроенные в политике крайне радикально, не чуждающиеся жестких политических действий с применением силы и не гнушающиеся даже терроризма;

• **конформисты** – люди, для которых главное – это адаптация, выживание в любых политических условиях, приспособление к любой власти. Беспринципность, соглашательство становятся образом политического действия таких людей. Конформисты всегда подчиняются: власти, сильному, господствующей идее.

В полнокровной политической жизни общества должны присутствовать все названные типы. Только в этом случае выдерживается тот баланс, который не позволяет обществу застыть в своем развитии, а также не дает ему попасть в ситуацию перманентного разрушения политической системы. Как невозможно представить себе общество, состоящее только из радикалов-революционеров, так и невозможно вообразить абсолютную политическую реакцию и обскурантизм.

Следующая типология берет за основу политическое поведение личности в различных политических режимах. В ее рамках ведутся исследования модели личности, в которой собраны устойчивые, повторяющиеся черты и которая, в силу этого, описывает типичного, среднестатистического человека в тоталитарных, авторитарных, демократических и др. системах. Начало данной типологизации было положено в 30-е годы XX века в связи с исследованиями авторитарной личности, как основы диктаторских режимов. Их авторами были немецкие ученые: Э. Фромм – «Бегство от свободы», Макс Хоркхаймер – «Штудии об авторитете и семье», Теодор Адорно – «Авторитарная личность» и др.

Попытки создания подобных моделей предпринимались и предпринимаются до сих пор, поскольку несут в себе информацию о социальной почве, на которой возникает тот или иной тип, об отношении режима к человеку, а человека к власти и, наконец, о том потенциале, который заключен в каждом человеке данной политической системы. Таким образом, можно выделить следующие типы личности:

• **тоталитарный тип личности.** Он считается одним из наиболее изученных в политологии, поскольку обобщает печальный и богатый опыт многочисленных диктатур XX века. Они рожают тип человека-винтика огромной государственной машины. Его отличает привязанность к этой машине и удовлетворенность своим положением. Это тот самый «рядовой», «маленький»

человек, который становится опорой тоталитарной системы, поддерживает и сохраняет ее. Вот почему ему свойственен слепой и радостный энтузиазм. Тоталитарная личность рукоплещет системе, приветствует казни, отдает власти все силы, а значит и право решать за себя. Отсюда – безответственность человека-винтика. Всесильность власти способствует ее мифологизации. При этом глобальная вера во власть рождает и тотальное недоверие к ближнему, поэтому еще одной чертой тоталитарной личности можно считать страх, который приводит к биполярности сознания. Человек делит людей на «своих» и «чужих», «наших» и «врагов» и т.д. И, наконец, человек в тоталитарном режиме всегда скромнен. Стремление к власти вытеснено у него в подсознание, а любой карьеризм, в том числе и политический, осуждаем.

Казалось бы в такой системе и в таком образе человек не может существовать долго, однако бунт «винтиков» не наступает. Политический психолог Д. Ольшанский так определяет этот феномен: «Данный парадокс и являет собой главное свойство мегамашины тоталитаризма: ее отвратительную привлекательность. Система насилия устраняет и одновременно вызывает уважение, отвращает и притягивает. Бунт против нее невозможен и бессмысленен не только в силу ее «несокрушимого могущества», а и потому, что невозможно было представить себе по-другому упорядоченный социальный мир. «Иного не дано» - этот самозащитный постулат системы накрепко вбит в массовое сознание». (Ольшанский Д. Трансформация человеческого сознания (от мегамашины тоталитаризма к демократическому обществу) //Полис,1991. - № 3. – С. 59). В своем поведении личность тоталитарной системы послушна, держится в рамках дозволенного властью и живет по принципу: «Запрещено все, кроме того, что разрешено властью»;

• **авторитарный тип личности.** Часто в политологической литературе авторитарный и тоталитарный режимы трактуются как синонимы. Отсюда и отождествление соответствующих типов личности. Именно в этом смысле Э. Фромм и Х. Адорно трактуют авторитарную личность. Однако в отечественной политологии различие между тоталитаризмом и авторитаризмом проводится. Оно заключается в том, что тотальный контроль со стороны власти в авторитарном режиме ослаблен и распространяется в основном на сферу политики, оставляя большие и маленькие анклавов свободного поведения (экономика, культура). Это создает и особый тип человека. Доминирующей чертой его политического сознания и поведения является и поведения является уважение сильной власти, а не любовь и восхищение, как в предыдущем случае. При этом авторитарная личность не доверяет власти, поскольку не сливается с нею, а воспринимает ее как чуждую, иногда враждебную и грозную силу. Это рождает двоемыслие, когда человек думает одно, а говорит и делает совершенно другое. Авторитарный человек – это конформист, который легко усваивает «правила игры», определенные властью имущими. Такое раздвоение и приспособляемость рождают цинизм, неприязнь к слабым. Как пишет Э. Фромм, все люди делятся на два пола: имеющие власть и не имеющие ее. Первые вызывают уважение, а вторые презрение. Стена, воздвигнутая между личностью

и политической системой в авторитарном режиме, определяет и пассивность ее политического поведения, сознательное неучастие в политике. Политическая жизнь рядового человека в таком обществе строится по принципу: «Разрешено все, кроме политики»;

• **либеральный тип личности.** При либеральном режиме рушится стена отчуждения между личностью и властью. Власть вступает в диалог с личностью, а личность получает возможность влиять на власть. В этих условиях преобладает тип активной личности, которая интересуется политикой, старается вникнуть в ход политических событий, обсуждает с другими полученную политическую информацию. При этом ее заметной чертой является критичность. Политическая активность реализуется чаще именно как критика и, в первую очередь, критика прошлого. Либеральная личность, как правило, переосмысливает историю, отказывается от прошлых ценностей и ведет активный поиск новых. Однако, при всей своей активности она безответственна, т.к. власть советуется, но не допускает ее в принятие решений. Личность действует в политике по принципу: «Разрешено все, кроме смены власти», принципиально новая политическая ситуация делает возможным процесс политического самопознания личности. Она начинает осознавать свои политические интересы, свою принадлежность к социальной группе, классу, нации. Таким образом, еще одной ее характерной чертой можно считать становление ее как политического субъекта;

• **демократический тип личности** формируется в условиях прямого участия политическом процессе. Власть в этом случае не просто советуется с гражданином, но и допускает его в принятие решений. Поэтому для личности такого типа характерно раскрепощение, избавление от страха. Эта личность осознает свое и чужое достоинство, исповедует самоуважение и уважение к другим. В условиях демократии происходит осознание человеком равноправия как основы системы, поэтому демократическая личность неэгоистична. Политический плюрализм воспитывает в ней терпимость, способность слушать и воспринимать другую точку зрения. Она может не принимать другую позицию, но уважает ее право на существование, обладая культурой несогласия. Личность в демократическом режиме – это полноправный политический субъект, способный принимать политические решения, осознающий, что от его поступков, выбора, мнения зависит в конкретном счете политическая судьба общества, следовательно, еще одной ее чертой является ответственность. Ее политическое поведение строится по принципу: «Разрешено все, что не запрещено законом», поэтому демократическую личность невозможно представить себе без уважения к закону. Ее отличительная черта высокая правовая культура.

Рассмотренные типы личности во многом абстрактные. Конкретные живые люди, живущие в разных политических системах, могут лишь в большей или меньшей степени совпадать с данными идеальными типами. Более того, при любом режиме всегда существовали и существуют люди противоположные указанным «среднестатистическим» типам. Даже в условиях сталинского режима существовали «островки несогласия», неподчинения режиму и даже протеста

против него. Вместе с тем, разработка подобных моделей личности необходима, поскольку дает нам методологический ключ к анализу политического сознания и поведения людей в реальных конкретных ситуациях.

Так, пользуясь им, мы можем сконструировать модель доминирующего типа личности в нынешней политической ситуации. Закономерно, что переходное состояние общества рождает и переходный тип личности. Сегодня типичным представителем является человек, сочетающий в себе черты тоталитарного сознания (желание порядка в лице сильной власти, тоска по «железной руке») с ожиданием перемен; нежелание принимать участие в политике с активным интересом к ней; гиперкритичность и недоверие к власти с требовательностью к ней; эгоистичность и безответственность с отсутствием привычки к плюрализму. Груз прошлых режимов пока довлеет над человеком, в то время как черты демократического типа почти незаметны. Это и понятно, поскольку новый тип человека нельзя «ввести» указом или декретом. Он может быть сформирован постепенно в условиях реальной демократии.

1.4.3. Формы политического поведения

Политический опыт человечества показывает, что существует устоявшийся набор различных форм, с помощью которых личность может заявить о себе в политике. Это:

- *реакция* – (позитивная или негативная) на импульсы, идущие от политической системы и ее институтов. Это форма не предполагает сколько-нибудь заметной активности и особых ритуалов. Человек реагирует на политические события постоянно в рамках привычных форм жизнедеятельности (дружеское общение, общение в семье, просмотр телепередач, стихийные диалоги в общественных местах и т.п.);

- *выборы* (электоральное поведение). Эта форма связана с делегированием полномочий, когда граждане выбирают тех, кто будет от их имени осуществлять законодательную, исполнительную, а в некоторых случаях и судебную власть;

- *формы прямого действия* – митинги, демонстрации, пропагандистские акции, собрания, пикеты, забастовки, кампании гражданского неповиновения. Их смысл заключается в непосредственном требовании от власти тех или иных уступок, улучшения своего положения, а также в выражении политического протеста и защиты. Они всегда имеют конкретный повод и требуют от граждан разового всплеска политической активности.

- В рамках этих форм политического участия личность выступает, по известному определению М. Вебера, как «политик по случаю». «Политиками по случаю», – уточняет он, – являемся все мы, когда опускаем свой избирательный бюллетень или совершаем сходное волеизъявление, например, рукоплещем или протестуем на «политическом» собрании, произносим «политическую» речь и т.д. У многих людей подобными действиями и ограничивается их отношение к политике» (Вебер М. Избранные произведения. М., 1990.).

• *членство в партиях и движениях*. Эта форма связана с осознанием своих политических потребностей и интересов. Она требует от человека определенной активности и информированности о сущности политического процесса. В многопартийных системах личность выбирает партию, наиболее соответствующую ее политической позиции; в однопартийных - заявляет через членство в партии о своей политической активности, о причастности к политической жизни. Людей, избирающих такого рода форму участия в политике, М. Вебер называл «политиками по совместительству», поскольку политика не является для них первоочередным «делом жизни» и источником существования»;

• *работа в политических институтах* – профессиональная деятельность в государственном аппарате, выборных государственных органах, руководящих партийных структурах. В этом случае, пользуясь определением М. Вебера, речь идет о политиках «по профессии». «Есть два способа сделать из политики свою профессию, - добавляет он, - либо жить «для» политики, либо жить «за счет» политики и «политикой». Данная противоположность отнюдь не исключительная. Напротив, обычно, по меньшей мере идеально, но чаще всего и материально, делают и то, и другое». (Вебер. Избранные произведения. М., 1990. - С. 456).

Формы политического поведения можно классифицировать не только по характеру выполняемых действий, но и по другим признакам. Так, их делят на санкционированные (дозволенные властью) и несанкционированные (недозволенные), на институциональные (осуществляемые в рамках политических институтов) и внеинституциональные, организованные и стихийные.

Любопытная классификация предложена американским политологом А. Маршем. Он делит все формы политического поведения на ортодоксальные, неортодоксальные и политические преступления. К ортодоксальным он отнес те, которые мы обычно называем нормальной политикой: выборы, голосование, создание групп формальных интересов. В число неортодоксальных попали: петиции, лозунги, законные демонстрации, бойкоты, неофициальные забастовки, незаконные демонстрации, захват помещений, повреждение собственности. А. Марш расположил эти формы по степени их экстраординарности, необычности для нормального политического процесса. К политическим преступлениям он отнес: саботаж, партизанские действия, захват заложников, убийства по политическим мотивам, войны, похищения, революции. Как видно, он использует понятие «преступление» в широком смысле, понимая под этим не только формально незаконные действия, но и то, что не укладывается в рамки юридических кодексов и может быть определено как преступление против человечества.

Эта классификация интересна еще и потому, что она иллюстрирует взгляд на политический процесс человека западного мира. Любая форма политического поведения, угрожающая политической стабильности даже в самой малой степени, выводится им за рамки ортодоксального. Он предпочитает устоявшиеся

ритуалы вроде выборов и голосований, укладывающиеся в прочно установленные юридические и поведенческие рамки. Заметим, что в обыденном сознании понимание демократии связывается с дозволенностью митингов, забастовок, бойкотов и т.д. Разумеется, эти неортодоксальные формы политического поведения также необходимы для полноценной политической жизни, однако их безусловное преобладание едва ли может считаться признаком демократии.

Каждая политическая система сама определяет желательные формы политического участия граждан. Однако ее стабильность не зависит от количественных и качественных показателей такого участия.

Особое место в рамках проблемы политического поведения занимает, вопрос о его *неорганизованных формах*. Речь идет о незапланированных, нерегулируемых поступках, совершаемых отдельными участниками политического процесса: бунт, митинг, восстание, террористический акт и т.п. Повышенный интерес к ним политологов и психологов объясняется в первую очередь тем, что они, как правило, имеют значимые, иногда трагические, последствия, могут привести к панике и жертвам.

Такие формы политического поведения нельзя оценивать однозначно положительно или отрицательно вне конкретно-исторического контекста, но они должны быть изучены и поняты.

Неорганизованное политическое поведение – это реакция людей на политический кризис и нестабильность. В нем преобладают иррациональные, инстинктивные проявления человека. Причины и поводы таких политических действий чрезвычайно разнообразны: шокирующие, враждебные акции со стороны властей, слухи, падение курса валют, повышение цен и многое другое. При этом существует целый ряд провоцирующих факторов: усталость, алкогольное опьянение, состояние голода, массовое скопление людей на ограниченном пространстве и даже повышенная активность солнца, которая по данным наблюдателей коррелирует с возникновением массовых эпидемий, социальных волнений и политических процессов.

Итак, нами рассмотрены основные типы и формы политического поведения. В этом богатом спектре любой гражданин находит свое место, свою «политическую нишу», определяет уровень, степень и направленность своей политической активности, избирает ее формы. Политическая жизнь предлагает человеку богатые возможности для самовыражения и самоутверждения. Воспользоваться ими – это его право. XXI век предоставляет новые формы политического участия – интернет-сайты, флеш-мобы, цветные революции, гибридные войны, кибер-терроризм и т.д.

1.5. Психология политического лидерства

Политическое лидерство – это способ осуществления власти, основанный на ненасильственной интеграции социальной активности различных слоев (групп)

посредством легитимных механизмов вокруг выдвигаемой лидером программы (концепции) решения социальных проблем и задач общественного развития.

Политическое лидерство нацелено на выполнение следующих *задач*:

1. интеграция групповой деятельности, руководство тандемом «лидер-команда»;
2. координация деятельности властных институтов (суда, парламента, администрации);
3. разработка и выдвижение практической программы действий.

Политический лидер – это глава, формальный или неформальный руководитель («вождь») государства, значительной политической группы (группировок), крупной партии, общественно-политической организации или массового движения. Это ведущее лицо политического процесса, осуществляющее объединение и сплочение политических сил, задающее основные направления деятельности государственным и общественно-политическим институтам, политическим движениям. Такой лидер во многом определяет особенности политического курса – например, на реформу или на революционные преобразования, или, напротив, на консервацию существующего положения дел.

Политическая психология выделяет четыре основные функции политического лидера:

1. определение целей развития;
2. обеспечение своих ведомых средствами достижения этих целей;
3. постоянная помощь ведомым им людям в их действиях и взаимоотношениях;
4. сохранение целостности ведомой им группы.

Психологические механизмы лидерства реализуются в четырех основных *формах*:

1. *заражение* — эмоциональное воздействие, осуществляемое через передачу определенного психического состояния и предполагающее бессознательное усвоение ведомыми и воспроизведение данного состояния.

2. *внушение* — эмоционально-волевое, целенаправленное, неаргументированное воздействие, осуществляемое через передачу некритически воспринимаемой информации и подразумевающее ее принятие к исполнению.

3. *убеждение* — вербальное воздействие, осуществляемое в рациональных или псевдорациональных формах через предлагаемую информацию и подразумевающее достижение сознательного согласия с ней.

4. *подражание* — воздействие, осуществляемое через демонстрацию конкретных, наглядных образцов поведения и подразумевающее их принятие и воспроизведение.

Выделяют пятиуровневую структуру свойств и качеств (черт) лидера:

1. *Биологический уровень* предполагает анализ таких факторов, как возраст, наследственность, темперамент, пол, состояние здоровья лидера и т. д. Эти качества выступают детерминантами поведения и определяют некоторые личностные черты. Темперамент, например, придает индивидуальное своеобразие поведению,

поступкам, сказывается на особенностях эмоционального выражения взглядов. Возрастные характеристики также играют роль в проявлении различных черт и психических функций. Среди биологических характеристик имеют значение и чисто физические данные, определяющие выносливость, силу, энергичность, работоспособность лидера.

2. *Психологический уровень* структуры личности включает волю, эмоции, восприятие, память, способности, интеллект, характер лидера и т. д.

3. *Социально-психологический уровень* структуры личности включает такие компоненты, как цели лидера, разделяемые им групповые ценности, интересы, мировоззрение, мотивы поведения, привычные для него нормы, разделяемые им стереотипы, установки, отношения и т. д.

4. *Политико-психологический уровень* структуры личности лидера требует рассмотрения особенностей его политической социализации, разделяемых им политических ценностей, особенностей его политического выбора, свойственных ему норм и принимаемых им образцов политического поведения и т. д.

5. *Социальный уровень* структуры личности отражает общесоциальные позиции и взгляды лидера на общество и мир в целом.

Можно выделить господствующие теории, в рамки которых укладываются многочисленные исследования лидерства. Это:

1. ***Теория черт***. Суть ее исходного постулата заключается в том, что лидер - это человек, имеющий от рождения определенный комплекс черт. Исследователи изучают конкретные проявления лидерства (от вожаков преступного лидера до предводителей бой-скаутов) и выделяют общие, повторяющиеся черты, которые, по их мнению, и составляют феномен лидерства. В последние годы в рамках этой теории осуществлялись попытки обобщения предложенных перечней, с тем, чтобы найти стабильный вариант, включающий общепризнанные качества. Однако они оказались неудачными. Слабость теории черт заключается еще и в том, что она рассматривает лидера как «готовый продукт». Между тем, человек, становясь лидером, продолжает формировать у себя те качества, которые ему необходимы (властность, уверенность в себе, чувство ответственности) и то, что было социальной ролью, постепенно переходит в его «Я». Однако, теория черт - не тупиковый вариант исследования. В ее рамках разрабатываются модели лидерства, методики отбора лидеров, предлагаются психометрические и социометрические тесты.

2. ***Теория определяющей роли последователей***. Ее исходный постулат сводится к тому, что лидер всегда существует в той или иной группе. Группа выбирает лидера и он становится ее инструментом. Следовательно, тайна лидера не в нем самом, а в психологии и запросах его последователей. В рамках этой теории лидер определяется как «функция от ожиданий ведомых, принимающих или отвергающих лидера» (Современная западная социология. - Словарь. М., 1990. – С. 159). Точно так же, как на театральной сцене короля играет свита, лидера «играет» его группа. Т.е. лидер и возникает потому, что группа ощущает необходимость в нем.

Эта теория имеет несомненные преимущества, поскольку акцентирует связь

лидера с группой, т.е. представляет его как выразителя определенных политических интересов. Вместе с тем, она вызывает и определенные возражения: лидер в такой трактовке пассивен, он должен только угадывать настроение группы. По выражению Ю. Дженнингса (США), такое лидерство можно назвать «атмосферным», т. е. лидер, как метеоролог вместе с помощниками запускает шары-зонды в виде анкет и выявляет климат, который царит в обществе, после чего и выбирает стиль лидерства, определяет программу и цели.

3. *Ситуационная теория* во многом напоминает предыдущую, поскольку лидер в этом случае также предстает как функция, но на сей раз как функция ситуации. Эта теория строится на том, что каждая ситуация требует своего лидера. Так, поведение лидера оппозиции, будет отличаться от поведения лидера правящей партии, а то, что нужно для президента, может быть недостаточно для выполнения роли лидера местных органов самоуправления и т. д. Значит, человек, ставший лидером в одной ситуации попадая в другую перестает быть им. В этом случае лидер - это человек с рыночной ориентацией, которому надо себя «продать» самым выгодным образом, и поэтому он вырабатывает в себе качества, имеющие спрос. Явное преимущество такого подхода состоит в том, что лидер рассматривается в контексте конкретных условий. Он - не данный богом или судьбой вождь, а фигура крепко привязанная корнями к своей макро-микросреде. Однако, как и в предыдущем случае, имеет место отрицания самостоятельности, активности лидера. Тот же Ю. Дженнингс замечает: «Нет сомнения в том, что если ситуация созрела для Наполеона, то и Наполеон созрел для ситуации. Великие события - всегда свадьба между человеком и временем. Ситуации могут быть созданы силой великого лидера в той же степени, в какой слабый лидер может быть создан силой ситуации» (Цит. по: Ашин Г. Лидерство: социально-политические и психологические аспекты. Политика: проблемы теории и практики. Ч.П.М., 1990. – С. 195).

4. *Синтетическая, или реляционная теория* представляет собой попытку соединения трех предыдущих подходов и предлагает учитывать при исследовании лидеров как его черты и специфические условия, в которых он действует, так и характер группы и ее членов. Логика этого подхода такова: конкретная ситуация требует конкретного лидера с определенными набором черт, который приобретает свое лидирующее положение в том случае, если его поддерживает группа.

Рассмотренные теории оперируют общим понятием «лидер», абстрагируясь от его конкретных проявлений. Но наше представление о лидерстве будет неполным, если мы оставим без внимания вопрос и том, какими же бывают политические лидеры. Ведь Наполеон и Ганди, Сталин и А. Сахаров, В. И. Ленин и Тамерлан, Гитлер и Ж. П. Марат при всем их различии и даже шокирующем несовпадении могут претендовать на звание политического лидера. За великим множеством конкретных политических судеб политическая психология пытается искать то повторяющееся, что объединяет отдельных лидеров в определенные типологические группы. Подобные типологии чрезвычайно

многочисленны, и различаются по тому, какой принцип положен в их основу. Разберем наиболее известные.

Одна из первых типологий принадлежит Максиму Веберу. Он классифицирует лидеров в зависимости от источника их власти и выделяет:

традиционных лидеров, чье лидерство основано на вере в святость традиции (наследственная монархическая власть, семейные партийные династии, продолжатели дела);

рационально-легальных или бюрократических лидеров, чье лидерство основано на вере в законность существующего порядка и его «разумность». Такой лидер - агент определенной государственной функции. Он становится таковым в результате законных бюрократических процедур (выборы);

харизматических лидеров, чье лидерство основано на вере в сверхъестественные качества лидера. Он наделяется как бы магической силой, которая и подчиняет себе обычных людей.

Ю. Дженнингс кладет в основу своей типологии направленность действий и мотивы лидерства и предлагает разделить политических лидеров на «суперменов», «героев» и «принцев»:

1. *супермены* - это великие люди, ломающие старые порядки и создающие новые ценности, это реформаторы по природе;

2. *герои* - люди, посвятившие себя великим и благородным идеям. Герою важно не лидерство само по себе, а лидерство как средство для достижения великой цели;

3. *принцы* - люди, деятельность которых мотивирована стремлением господствовать над другими. Они прикрываются обычно великими лозунгами, хотят выглядеть как герои, но это псевдогерои, для которых единственной ценностью является власть.

Ю. Дженнингс считает, что наиболее желательны в политическом процессе супермены, но преобладают, к сожалению, принцы.

Несомненный интерес представляет также типология, предложенная классиком американской политологии Гарольдом Ласуэлом. В ее основу положен синтетический критерий. Главной его составляющей является стиль работы лидера. Г. Ласуэл выделяет три группы лидеров:

1. *лидеры-администраторы*, которые отличаются тем, что любая работа им кажется сложной, требующей создания специального аппарата. Они создают такой аппарат и удобно чувствуют себя в системе, предпочитают работать в группе.

2. *лидеры-агитаторы*, т.е. люди, нацеленные на провозглашение новых идей, на осуществление реформ. Они как бы призваны вести за собой, исполнять некую великую миссию. Г. Ласуэлл отмечает, что в повседневной жизни таких людей отличает мягкость, сердечность, приветливость.

3. *лидеры-теоретики*, т.е. люди способные генерировать новые идеи и создавать вокруг себя группы единомышленников. Власть для них нежелательна, вызывает тревогу. Г. Ласуэлл считает, что их теоретизирование как раз и представляет собой реакцию на эту тревогу.

Похожий подход мы встречаем и в типологии лидерства, предложенной американским политологом Маргарэт Хэрманн. Она считает, что лидеры делятся на следующие группы:

- **лидеры-знаменосцы** – это люди, одержимые некоей мечтой, в соответствии с которой они устанавливают цели и направления деятельности и ради которой могут менять политическую систему. Сторонники лидера этого типа всегда подчинены ему и действуют в соответствии с предначертанным. Лидер-знаменосец берет на себя ответственность за то, что происходит и как происходит. По мнению М. Хэрманн такой лидер обычно становится харизматическим;

- **лидеры-служители** - это те, кто действует в соответствии с интересами своих сторонников, приверженцев, избирателей. Именно последователи формируют волю лидера и определяют те задачи, которые он осуществляет. Если лидер-служитель действует как полный агент группы, то он превращается в лидера-куклу, т.е. в марионетку, ставленника узкой группы, которая и направляет все его движения;

- **лидеры-торговцы** - это люди, для которых важно убедить своих последователей в необходимости товара, который он предлагает в виде политических идей, позиций, программ. Лидера-торговца отличает умение понять, чего хотят люди, стремление соответствовать опросу, искусность в достижении компромиссов, лидер-торговец при определенных условиях может превратиться в популиста, желающего нравиться любой ценой и не скупящегося во имя этого на самые фантастические обещания;

- **лидеры-пожарные** - это люди, которые быстро реагируют на проблемы, возникавшие в обществе, умеют работать в неблагоприятной обстановке, в ситуации кризиса, когда необходимы мобилизация сил, «мозговые атаки» и т.п. При этом они чувствуют психологический комфорт, в то время как в обычной, повседневной политике могут и не проявлять себя.

Многоаспектную типологию предлагает польский политолог Е. Вятр. Он пользуется сразу множеством критериев и считает, что:

- по соотношению целей и средств в своей деятельности лидеры делятся на **политиков-оппортунистов** (отказываются от максимальных целей и учитывают лишь минимальные возможности ее осуществления), **реалистов-революционеров** (всегда максимизируют цель, но учитывают и реальные возможности для ее достижения) и **политиков-авантюристов** (идут на все ради иллюзорной цели);

- по отношению к идеологии собственного движения: **лидер-идеолог** (выдвигает новые идеи) и **лидер-прагматик** (нацелен только на реализацию ранее выдвинутых идей);

- по отношению к собственным сторонникам; **лидер-харизматик** (формирует волю последователей) и **лидер-представитель** (выражает волю тех, кто за ним стоит);

- по отношению к противникам: **лидер-соглашатель** (стремится к компромиссу) и **лидер-фанатик** (стремится к максимальному обострению

конфликта).

Таким образом, мы рассмотрели лишь некоторые, наиболее известные типологии политического лидерства. Но даже этот далеко неполный обзор позволяет понять, что в современной политической психологии разработке подобных типологий уделяется повышенное внимание. Это связано с тем, что типологии лидерства, каждая в отдельности, а уж тем более взятые вместе, содержат богатейшую информацию о поведении лидеров. Относя конкретную политическую фигуру к тому или иному типу мы как бы переносим на нее весь блок накопленной информации о том, какова логика поступков надобных лидеров, каковы их потенциальные способности и возможности. Мы не только продвигаемся в понимании его нынешнего политического поведения, но и можем предвидеть его будущие поступки, прогнозировать его взаимоотношения со сторонниками и противниками.

Разумеется, не следует и преувеличивать возможности политической психологии в данном вопросе, поскольку речь идет о живых людях, поведение которых не всегда поддается моделированию и расчетам. Вместе с тем, без подобных типологий мы рискуем остаться в плену случайностей, упуская важные закономерности политического процесса.

1.6. Политическая психология групп

1.6.1. Типология политических групп

В политической психологии группу можно определить как общность людей, взаимодействующих ради достижения осознанных целей и интересов. Объективно эта общность выступает как субъект политического действия, а субъективно существует как некоторая отдельная от других общностей целостность.

Существует значительное количество классификаций и типологий политических групп. В рамках политической психологии большинство из них сводятся к десяти основным параметрам, по которым они различаются. Самое общее разделение – на «номинальные» («виртуальные») и «реальные» группы. Номинальные, они же условные группы, выделяются либо в рамках обобщенного политического анализа, либо ради пропагандистских целей. И тогда появляются такие «группы» как «новая историческая общность – советский народ». Или же такая виртуально-пропагандистская «группа», как «все прогрессивное человечество». Реальные группы в отличие от «виртуальных», поддаются конкретному учету, как и их политическое влияние (например, группа «членов политбюро», «сенаторов США»).

Группы в политике по размеру делятся, на «малые» (от 2-х до 3-х) и «большие» (численностью до нескольких десятков, реже – сотен человек). «Малые» группы характеризуются регулярностью контактов между всеми членами в т.ч. эта характеристика распространяется и на лидера. Для него малая группа – это «группа прямого рукопожатия».

По направленности действий группы делятся на *экстравертированные* (деятельность которых направлена во вне – например, на захват власти), и *интравертированные* (деятельность, которых направлена во внутрь группы – на совершенствование партийной дисциплины и т. п.).

По степени сплоченности группы делятся на *гомогенные и гетерогенные*. Сплоченность обычно определяется степенью единства, уровнем общности трех базовых параметров. Это общность интересов, общность целей и единство действия. Чем выше общность интересов и целей, тем отчетливее единство действий.

Высокие уровни групповой сплоченности в политике, как правило, чаще распространены в тоталитарных обществах, а также характеризуют группы либо стремящиеся к власти, либо озабоченные проблемой удержания власти. Напротив, в развитых демократических обществах с доминированием электоральных процедур обычно отработаны такие системы сдержек и противовесов, которые препятствуют возникновению слишком сплоченных и гомогенных групп. Избираемые электоратом многопартийные парламенты, устоявшиеся антимонопольные механизмы политического контроля и сама по себе психологическая атмосфера постоянной конкуренции интересов в демократических обществах препятствуют появлению субъектов длительного политического действия. Хотя, разумеется, возможны и сбои в действии таких механизмов. XX век показал: диктатуры Франко в Испании, Салазара в Португалии, «черных полковников» в Греции и др., стали примерами появления, развития и прихода к власти весьма сплоченных и гомогенных групп в достаточно демократических странах.

По степени проницаемости для новых членов, группы делятся на *проницаемые («открытые»), полупроницаемые и непроницаемые («закрытые»)*. Операционально все определяется легкостью вступления (приема) в такую группу. На собрание того или иного политического кружка в большинстве случаев может прийти любой человек – как и уйти с него. Практически, это полностью проницаемая группа. К группам такого типа относятся прежде всего различные общественно-политические движения: сегодня вступил в него, завтра вышел, и никто этого, практически, не заметил. Признак проницаемости – отсутствие в такой группе индивидуального учета своих членов.

Вступить в ту или иную партию уже сложнее – требуется заявление, рекомендации, кандидатский стаж и т. п. Разумеется, в разных партиях и странах все обстоит по-разному. Еще не так давно в Италии, например, в автобусах висели специальные «коммунистические автоматы»: опустил в щелочку деньги, вступительный взнос – из другой щелочки выскочил партбилет. Однако здесь уже нельзя говорить о полной проницаемости, это – полупроницаемая группа, накладывающая минимальные условия по вступлению в нее, и еще меньшие – по выходу.

Наконец, существуют группы непроницаемые (хотя, разумеется, абсолютно непроницаемых групп не бывает – все они рано или поздно, быстро или

медленно, но обновляются). Примерами непроницаемых групп в политике являются группы заговорщиков, правящие династии или правительственные хунты, руководящие органы тоталитарных политических организаций. Попасты в члены политбюро ЦК КПСС или в члены руководства гитлеровской Германии было практически невозможно. Но, пожалуй, абсолютный рекорд непроницаемости был поставлен кампучийскими коммунистами – первые несколько лет после захвата ими власти страна не знала ни одного имени члена политбюро – все приказы и распоряжения подписывались словом: «Организация». Лишь через четыре года стали известны имена Пол Пота и Йенг Сари.

По целям группы в политике делятся на *инструментальные* и *экспрессивные*, а также на *функциональные* и *дисфункциональные*. Инструментальные группы ориентированы на достижение реальных политических целей – овладение властью, реализация определенных программ, осуществление общественных и государственных преобразований. *Экспрессивные* по целям группы ориентированы на формирование благоприятного внутреннего психологического климата, на создание комфортной атмосферы для своего существования в политике. Примерами таких групп часто служат небольшие оппозиционные группировки, члены которых не ставят реальных целей овладения властью, однако получают удовлетворения от периодического выражения своих политических взглядов в тех или иных формах.

Функциональными группами в политике являются такие группы, которые подразумевают осуществление неких целевых социально-политических функций. Напротив, дисфункциональными считаются группы, ориентированные на нарушение каких-то функций, их отмену или редукцию. В обобщенном виде, функциональными считаются группы, ориентированные на внедрение чего-то нового (например, различного рода движения за равные гражданские права – женщин и мужчин, национальных меньшинств и т. п.). Соответственно, *дисфункциональными* считаются группы, ориентированные на ликвидацию чего-то устоявшегося в социально-политическом устройстве (группы революционеров или просто оппозиционеров, выступающие за полную или частичную отмену существующих в стабильном обществе порядков).

Различаясь по особенностям группового сознания своих членов, группы делятся на «*группы-«мы»* и «*группы-«они»*». Впервые это разделение было введено Б.Ф. Поршневым, обратившим внимание на специфические групповые искажения, возникающие в сознании групп, действующих в политической сфере. Для начала, исследуя политическую предысторию человечества, Б.Ф. Поршнев пришел к выводу, что в истории человечества не было людоедства (в психологическом смысле). Дело в том, что тех, кого съедали, просто не считали полноценными людьми. Враги, противники всегда считались неполноценными, ненастоящими, недостойными, т.е. «нелюдями». Вначале это относилось к физическим противникам, затем перешло и на противников политических.

Согласно Б.Ф. Поршневу, важнейшим компонентом существования любой,

а особенно политической группы является ее сознание и самосознание. Нет политического сознания и, особенно, самосознания – нет политической группы. Причем это самосознание может проявляться в разных, в том числе и в досознательных, нерациональных формах – в виде групповых верований, эмоций, общих чувств и переживаний. В чем бы оно не выразилось, групповое самосознание является важнейшим компонентом групповой политической самоидентификации. «Мы», члены нашей группы – это те и именно те, кто разделяет общие с нашими переживания, чувства, эмоции, верования или, тем более, политические программы и концепции.

Выделение же, идентификация себя и «своих» происходят в противопоставлении с другими группами, с «чужими», с некими «они». «Они» – это те, у кого иные верования, эмоции, программы или лозунги. У кого иные тотемы или знамена. Такое выделение группы-«мы» сопровождается идеализацией и атрибуцией, наделением своей группы самыми лучшими, социально приемлемыми и желательными чертами и, напротив, отказ в таких чертах группам-оппонентам. Группа-«они», напротив, наделяется самыми отвратительными характеристиками, ей приписываются самые ужасные качества: это «они», нелюди, людей пожирают – в отличие, от «нас», борцов за прогрессивное будущее всего человечества.

Внешними средствами подобной политико-психологической самоидентификации на ранних стадиях истории были элементарные символы – тотемы. Затем, усложняясь, человечество дошло до политических символов, знамен, гербов, гимнов, конституций, программ и идеологических манифестов. Однако их психологическая роль осталась прежней – возбуждать и стимулировать «мы»-сознание, необходимое для отделения себя от других («они») через противопоставление им. В этом смысле история, развиваясь, не принесла принципиальной разницы.

По структуре группы подразделяются на *формальные* и *неформальные*. В формальных группах существует жесткий статус всех ее членов и, соответственно, статусные различия. Права и обязанности членов такой группы жестко формализованы и выражены в явной (устав, закон) или неявной (традиции, обычаи) форме. Классический пример формальных групп в современной политике – армия с ее жесткой иерархией отношений между командирами и подчиненными. Главное в формальной группе – ее функциональная, инструментальная, целевая направленность, в которой чисто человеческий фактор отходит на задний план.

В неформальных группах статус членов и характер взаимоотношений между ними заданы чисто личными качествами и достоинствами друг друга. При отсутствии внешней регламентации отношений, основу общности такой группы составляют дружественные отношения, взаимные симпатии, общность мнений, взглядов, оценок, политических предпочтений. В отличие от формальной группы, членство в неформальной менее обязательно для ее членов – это своего рода «группы встреч», близкие к кружкам и клубам по интересам (в том числе, и к политическим клубам). Здесь доминируют собственно человеческие,

дружеские отношения взаимной симпатии. Инструментальные, функциональные цели в таких группах обычно отходят на задний план.

По форме связи участников, группы подразделяются на **первичные** и **опосредованные**. Пример такого рода - любая партийная структура, включающая «первички» (первичные партгруппы) и формирующиеся на основе таких «первичек» сложные общности (региональные, межрегиональные и т.д. партгруппы). Для первичных групп характерна связь «лицом к лицу», что обеспечивает возможность постоянных непосредственных личных контактов. Для опосредованных групп каналами общения являются сложные коммуникационные связи – в основном, средства массовой информации.

По значимости для участников, группы делятся на **группы присутствия**, а также **референтные** и **негативно референтные** группы. **Группа присутствия** - это та конкретная группа, членом которой состоит человек. Однако, являясь членом какой-либо группы присутствия, человек не всегда этим полностью удовлетворен – в своих мечтах он может видеть себя членом иной группы. Она может существовать в реальности, но быть недоступной для человека – многие, например, мечтают принадлежать к политической элите, но не всем это удается. Бывают ситуации, когда такой группы просто нет в реальности, а человек создает ее в своем воображении, играя в принадлежность к некоему «тайному обществу». **Референтная группа** – это группа, по законам которой хочет жить человек, даже не принадлежа к ней. Это психологически привлекательная, желательная для человека группа, нормам и стандартам которой он хочет соответствовать. Для многих молодых людей, начинающих политическую деятельность в первичной партгруппе, например, часто характерно стремление выглядеть и вести себя в соответствии со стандартами, принятыми и «большой политике» – разумеется, так, как они ее понимают. Соответственно, **негативно референтная группа** – это такая реально или виртуально существующая группа, по законам и нормам которой не хочет жить человек.

По продолжительности существования группы делятся на **краткосрочные** и **долгосрочные**. Краткосрочные группы обычно возникают для достижения некоего отдельного конкретного результата – например, это может быть предвыборный штаб или команда сторонников кандидата в депутаты парламента в ходе Конкретной избирательной кампании. После достижения и, особенно, после недостижения данной цели Подобные группы обычно распадаются или переформируются. Соответственно, долгосрочные группы ориентированы на долгосрочные цели, требующие длительного времени. В соответствии со временем существования, в основе таких групп лежат разные цели и интересы участников.

По способу принятия решений различают **авторитарные**, **демократические** и **охлократические** группы. В авторитарной группе (например, в армейском подразделении) ее члены практически никак не участвуют в принятии решения. Ее задача состоит в том, чтобы исполнять решение лидера. В демократической группе ее члены достаточно активно участвуют в обсуждении вариантов решения, в их выработке. Однако ход

обсуждения и, соответственно, направление поиска решения подсказывает лидер, как бы режиссируя ход группового обсуждения. Наконец, в охлократической группе решение принимают все и, одновременно никто. Каждый свободен в принятии решения, вот почему целостного, группового, сколько-нибудь единого решения обычно так и не возникает. В подобных случаях принято говорить о попустительской (или, иногда, о гиперлиберальной) позиции лидера, основанной на известном принципе: «Делайте что хотите, только оставьте меня в покое!».

С рациональной точки зрения, группа в политике, ориентированная на достижение конкретной цели (овладение властью или оказание заметного влияния на нее в виде лоббирования некоего законопроекта, проведение своих кандидатов на требуемые посты, захват власти, наконец) выглядит значительно более эффективной, чем все остальные. Однако политика далеко не всегда носит рациональный характер – весьма значительную роль в ней до сих пор играют иррациональные компоненты.

Не имея четких рациональных целей, но даже и не задумываясь специально о поддержании групповой жизнеспособности, в политике существуют и просто группы единомышленников – людей, которым приятно встречаться вместе. Такого рода **группы-«кружки»**, политические **«группы встреч»** обладают особой, эмоциональной эффективностью для своих членов. Они дают им возможность «выговориться», почувствовать свою значимость и причастность к «большой политике». Такого рода группами часто выступают разного рода политические или околополитические «клубы» – формализованные в виде дореволюционного Дворянского собрания, или неформализованные в виде современных ветеранских посиделок на скамейках в скверике, во дворе дома.

Наконец, эффективность существования группы в политике может определяться таким сугубо эмоционально-воспитательным моментом, как личностный рост членов группы. Разного рода первичные организации детских или молодежных движений при политических партиях, безусловно, не имеют никаких четких рациональных целей в политике. Однако они воспитывают своих членов в определенных направлениях, готовя массовую базу для будущей политики.

1.6.2. Этапы формирования малых групп в политике

Исследования процессов формирования политических групп позволяют выделить пять основных этапов (именно они выделяются подавляющим большинством инструкций по строительству партийных групп в партиях самых разных стран и различных ориентации).

1. **Этап «номинальной группы».** Это случайно собравшиеся (не имеет значения, добровольно или добровольно-принудительно) люди, желающие (или просто согласных) заниматься политической или околополитической деятельностью. Пока еще они не представляют собой группу как некую целостность в силу хотя бы просто недостаточного знания друг друга и

отсутствия понимания тех общих признаков, которые могут превратить их в такую группу. Основная функция данного этапа – знакомство, выяснение «кто есть кто». Часто это сочинение манифестов, дискуссии на общеполитические темы, подписание разного рода обращений, меморандумов и т. д.

2. Этап «ассоциативной группы» – это этап, на котором возникают некоторые первичные связи, ассоциации между членами группы и той деятельностью, которой они собираются заниматься. Здесь появляются первые признаки организации (как правило, исключительно формальные – создавая новую первичную организацию, представитель организации вышестоящей рекомендует кого-то на роль председателя, секретаря и т. п.). Так возникает формально организованная группа, члены которой имеют вроде бы идентичные цели, хотя обычно плохо представляют их себе в реальности.

3. Этап «кооперативной группы» отличается большей общностью между ее членами. Он характеризуется появлением определенного единства целей, интересов и действий, а также появлением первичного опыта совместной групповой деятельности и первичных общих групповых переживаний (связанных, например, с проведением некоторых политических акций, участием в демонстрациях, контактов с другими политическими группами). На данном этапе, в дополнение к формальным связям и распределению ролей, в процессе совместной политической деятельности развиваются неформальные взаимоотношения между членами группы.

4. Этап «корпоративной группы». На этом этапе группа отличается наличием достаточно устойчивой общности интересов, целей, действий, групповых переживаний, формальным и неформальным, организационным и психологическим (включая интеллектуальное, эмоциональное и волевое) единством группы в целом, однако часто еще характеризуется проявлениями группового эгоизма и индивидуализма, подчас включая и антисоциальные ориентации. Такие группы могут противопоставлять себя другим группам, даже внутри вроде бы родственной, общей политической структуры.

Такие группы носят самодостаточный (по их представлению) характер. Примеров таких групп немало: от легальных оппозиционных партийных или парламентских фракций до групп заговорщиков и политических террористов. Известны случаи, когда такие корпоративные группы захватывали власть над всей породившей их организацией или обществом в целом, заставляя их служить своим целям.

5. Этап «коллектива». В формировании политической группы коллектив – это стадия развития группы, которая характеризуется не просто устойчивой общностью интересов, целей, действий и групповых переживаний; организационным и психологическим (включая интеллектуальное, эмоциональное и полевое) единством, но и отличается более высоким уровнем осознанности всех этих моментов и максимальной консолидированностью действий членов группы. Кардинальное отличие коллектива в политико-психологическом смысле от корпоративной группы – в доминировании просоциальных целей. Коллектив не бывает самодостаточным, его члены

рассматривают себя и свою группу как инструмент общественного развития.

Важно, что именно это различие направленности – на достижение собственных, групповых, или общественных целей – и есть единственное существенное политико-психологическое различие между двумя последними группами. Все остальное у них – общее: максимальное единство интересов, целей и действий, формальных и неформальных, организационных и психологических связей и отношений. Коллектив и корпоративная группа – одинаково высшие стадии развития группы как субъекта политики. Все предшествующие стадии – лишь промежуточные этапы.

Вышеперечисленные этапы совсем не обязательно выступают как последовательные, причем обязательно сменяющие друг друга. Группа может остановиться в своем развитии на любом из описанных этапов, начиная с первого и, даже, распаться, перестав существовать как группа. Однако миновать тот или иной этап в своем развитии, перескочить через него практически невозможно.

1.6.3. Внутренние механизмы становления политической группы

Помимо описанных этапов становления группы как субъекта политического действия, большое значение имеют внутренние, собственно психологические процессы взаимодействия людей, которые и ведут к развитию группы или препятствуют ему. Особенно они проявляются на начальных стадиях развития партийной группы.

Согласно данным специальных исследований, на первой стадии члены группы присматриваются друг к другу и к лидеру, адаптируются к условиям предстоящей деятельности, знакомятся с ближайшими и отдаленными перспективами, распределяют между собой функциональные обязанности и налаживают систему взаимодействий. Отношения строятся прежде всего на основе формальных связей. Поведение членов группы в основном определяется их прошлым опытом, деятельностью в других группах.

На второй стадии в основном завершается процесс взаимного изучения членами группы друг друга и происходит их сближение на основе симпатий, склада характера, частных интересов и т. д. В результате, возникают первичные микрогруппы. Как правило, выделяется активное ядро политической группы, нацеленное на эффективную политическую деятельность. Наряду с ним, образуется группа «добросовестных исполнителей», осознающих и исполняющих свои обязанности, но обычно не проявляющих собственной инициативы в решении групповых вопросов. Иногда здесь же возникает и «микрогруппа пассива», состоящая из людей, стремящихся быть в стороне от основной деятельности группы и найти себе работу полегче. Не исключены и случаи проникновения в политическую группу сознательных дезорганизаторов, пытающихся разрушить складывающуюся структуру или же создать альтернативное руководство – например, с целью психологического раскола группы.

С появлением первичных микрогрупп начинает действовать механизм

психологической саморегуляции группы. Как правило, «активное ядро» оказывает поддержку лидеру, активизирует «добросовестных исполнителей», осуществляет угнетающее воздействие на «группу пассива» и противодействует дезорганизаторам. Так начинает функционировать групповое мнение, способствующее преодолению подчас возникающих между микрогруппами конфликтов.

На третьей стадии идет процесс консолидации группы. По мере развития совместной деятельности, нарастают позитивные процессы. Укрепляются связи между членами группы, усиливается позитивный психологический климат, возникает эффект «группового облегчения» деятельности отдельных членов группы от того, что они осуществляют ее именно в группе. Усиливается авторитет лидера, расширяется «активное ядро», к которому присоединяются бывшие «добросовестные исполнители». «Группа пассива» и «дезорганизаторы» либо перевоспитываются под влиянием группового мнения, либо изгоняются за пределы группы.

Так выглядят основные собственно психологические механизмы, на основе которых «срабатываются» люди, образуя группу как субъект политической деятельности. Они поддаются достаточно объективному изучению с помощью метода социометрии, и регулируются методом социодрамы. Процессы функционирования группы обычно контролируются лидером, стремясь кратчайшим путем решить поставленную перед группой задачу, лидер вынужден неравномерно распределять нагрузку. Если его действия выходят за пределы ожидаемого, «законного» или оправданного делом поведения, в группе возникают напряженность и враждебность. Хотя их источник – лидер, но они могут не направляться на него, если лидер озабочится либо отысканием «козла отпущения» (член группы с самым низким статусом), либо найдет себе помощника – эмоционального лидера для сглаживания противоречий.

Лидер и группа. Группа немислима и невозможна без лидера. Группа выдвигает лидера, лидер формирует группу. В этом смысле, лидер и группа – близнецы-братья. Однако взаимоотношения между ними складываются по-разному. Зависят они в первую очередь от принципов, на основе которых люди включаются в группу.

Во-первых, это *принцип единства взглядов и убеждений*. При его торжестве мы видим достаточно сплоченные, часто эффективные, но не всегда высокопрофессиональные группы, отличающиеся прежде всего глубокой верой в собственные взгляды и убеждения. К сожалению, часто они находятся под обаянием собственной пропаганды, что сужает их кругозор и препятствует более широкому восприятию происходящего. В политике такие группы – заложники своей идеологии.

Во-вторых, это *принцип компетентности* – при его торжестве мы видим сплоченные, эффективные, высокопрофессиональные группы, отличающиеся серьезными результатами. Лучший пример – пресловутые «команды» американских президентов последних десятилетий, начиная от уже почти легендарной «команды Джона Кеннеди» – «мозгового треста», сумевшего во

многим повернуть и страну, и всю международную ситуацию.

В-третьих, это *принцип личной преданности лидеру* – обычно, в группах вождистского типа. Когда торжествует именно этот принцип, мы видим многочисленные проблемы. С одной стороны, торжествует беспрекословное подчинение лидеру. С другой стороны, вся ответственность в принятии решении падает исключительно на самого лидера – все остальные выступают лишь как исполнители его воли. Отсюда – снижение эффективности и профессионализма, обилие конфликтов за близость к лидеру и, в итоге, снижение результатов.

Есть и иные мотивы и принципы формирования групп в политике, но наиболее встречающимися являются три названных. Важность выбора принципа формирования группы в политике определяется тем, что после прихода группы к власти взятый на вооружение принцип как бы автоматически переносится на все государство. Это иллюстрируется, среди прочего, в действии так называемого закона «трех команд» лидера и их обязательной, для эффективного функционирования, смены.

Группы – «команды» лидера. Феномен «команды» в политике впервые был зафиксирован и осмыслен М. Вебером в рамках западных демократий. В известной работе «Политика как призвание и профессия» он отметил свойственную западным демократиям склонность рассматривать государство как своего рода поставщика постов и должностей для соратников победившего президента или функционеров выигравшей выборы партии. Там же он отметил, что влиянию «команд» все больше противостоит нарастающая бюрократизация государства – появление профессионального слоя независимых от исходов выборов профессиональных чиновников, – без чего возникала роковая опасность чудовищной коррупции, что поставило бы под угрозу чисто техническую эффективность государственного аппарата. Подчас, отмечал М. Вебер, дилетантское управление дележа добычу политиков в США заставляло сменять сотни тысяч чиновников – вплоть до почтальонов. Так приход к власти одного человека, нового лидера, менял не только одну, непосредственно окружавшую его малую группу, но вел к смене множества малых групп – поскольку каждый из приближенных, в свою очередь, располагал своей малой группой. Так, из совокупности малых групп, возникала большая группа – в терминологии М. Джиласа, «правлящий класс» или, проще, «элита».

Выделяются несколько типов «команд» лидеров, сформированных на различных основаниях:

1. Команда, строящаяся на основе родоплеменного принципа. Примерами «команд» такого рода в Европе были королевские династии – например, династия Валуа во Франции, Тюдоры в Англии и т. д.). В России – княжеские роды, опиравшиеся на родо-племенные дружины. В странах современного Востока это либо семейные кланы (например, клан С. Хуссейна в Ираке, Х. Ассада в Сирии, Ф. Маркоса на Филиппинах и т. п.), либо непосредственно родоплеменные структуры типа казахских джузов или чеченских тейпов. Главной особенностью команд, основанных на данном принципе, считается относительное равенство лидера с другими членами

команды – он считается лишь первым среди равных. Такие команды основаны на гомогенности.

2. Команда, строящаяся на основе опричнины, например, опричина И. Грозного. Фактически, это были первые варианты наемных команд, противопоставляемых лидером официальным исполнительным и совещательным структурам. Это своего рода личный совет лидера, всем обязанный ему и готовый исполнить любую его волю. Как правило, команды такого рода появляются в периоды реформирования государств и обществ, когда «сверху» вводятся новые иерархические принципы. Они основаны на сословном смешении, необходимом для разрушения прежней гомогенности государства и общества.

3. Команда, строящаяся на основе «компании». Классический пример «компании» – команда Петра I, основывавшаяся на началах смешения сословного и национального, а также (а возможно, прежде всего) на оценке кадров по результатам их деятельности. В командах такого рода личные достоинства членов команды, эффективность их деятельности как бы стирают все прежние различия. Обычно это группа людей, увлеченных общими идеями и целями деятельности, что создает особую общность, в которой при наличии в принципе непреодолимой дистанции между лидером и ведомыми, допускаются внешне достаточно фамильярные отношения и обращения своеобразного товарищества – впрочем, в определенных границах.

4. Команда, строящаяся на основе фаворитизма. Пример часто менявшейся по составу команды такого рода – окружение Екатерины II. Подобный принцип не слишком распространен потому, что больше свойственен лидерам-женщинам, а их, все-таки, меньшинство. В истории бывали и исключения, например, команда фаворитов-«миньонов» Карла IX во Франции.

5. Команда, строящаяся на основе принципиально неформализуемых отношений типа «Негласного комитета». Пример был создан Александром I, он так и именовался – «Негласный комитет». Такая команда представляет собой дружеский кружок, выполняющий консультативные функции при лидере. Это даже не «теневое правительство», а партнеры по мозговым штурмам, по проговариванию тех или иных проблем. Команды такого рода не всегда носят функциональный характер – иногда они выполняют лишь психотерапевтическую роль, помогая лидеру «выговориться».

6. Команда, строящаяся как «министерство талантов». Одной из лучших команд такого рода считается команда Наполеона. Сам термин «министерство всех талантов» возник в Англии в IX веке для обозначения ряда команд, составлявших тогдашние кабинеты министров.

7. Команда, строящаяся на основе тайного общества в качестве «кузницы кадров». Командой такого рода считали Временное правительство, за которым вроде бы стояли масонские ложи. Еще более явным примером можно считать полпотовскую Кампучию: как уже говорилось выше, после прихода Пол Пота и его соратников к власти долгое время никто не знал даже имен вождей – все распоряжения выходили за подписью «Организация».

8. Команда как политический и личный мозговой трест. Формирование классических команд такого рода исследователи обычно связывают с именем президента США Дж.Ф. Кеннеди.

Это основные варианты малых политических групп – «команд», строящиеся на достаточно различающихся (хотя подчас и пересекающихся) принципах формирования. Однако при всем их достаточном внешнем многообразии, в основе формирования команд все равно лежат три основных критерия отбора лидером членов своей команды. Еще раз суммируем эти принципы в качестве вывода:

- надличностная преданность идее любого рода – от доминирования конкретного рода-племени до духовных идеалов и идейно-политических принципов;

- профессиональная компетентность или личные достоинства, обеспечивающие эффективность деятельности члена группы;

- личная преданность лидеру-вождю.

Но поскольку в политике не бывает постоянных симпатий или антипатий, а бывают только постоянные интересы, то они подчас требуют смены принципов, в том числе и принципов формирования «команд».

Динамика команд лидера. Анализ показывает, что обычно, на практике, лидер не ограничивается какой-то одной командой. Они меняются с течением времени и поэтому можно выделить три основных команды:

- команда прихода лидера к власти;

- «звездная команда» пика его пребывания у власти;

- «похоронная команда» завершения лидером своих властных функций.

Эти команды выполняют разные функции, формируются по разным принципам и основаниям, и играют разную роль для лидера.

«Парадокс лидера». Суть его заключается в том, что вечных лидеров не бывает. Становясь во главе какой-либо группы, набирая навыки и авторитет, всякий лидер тем самым начинает готовить конец своему лидерству. Достигнув максимального величия, Цезарь пал от руки выращенного им и боготворившего его Брута. «Парадокс лидера» обычно проявляется в двух вариантах:

1. становясь лидером большой общности, лидер обречен действовать не в соответствии с интересами той малой группы, которая привела его к этой власти, и тогда она начинает отказывать ему в лидерстве и ищет преемника;

2. чем более активным, деловым является лидер, тем больше он усложняет межличностные отношения в группе – это ухудшает психологическую атмосферу, что ведет к росту недовольства лидером. Соответственно, чем менее деловым, но более неформальным и дружелюбным является лидер, тем меньше требований к соратникам и ниже эффективность достижений группы – это снижает достижения группы и также ведет к росту недовольства лидером.

В обоих вариантах, рано или поздно группа начинает отказывать лидеру в доверии. В целом, в основе «парадокса лидера» лежит простая диалектика. С одной стороны, в политике лидер обычно подбирает (формирует) свою группу-«команду». С другой стороны, группа выдвигает лидера, поддерживает его,

обеспечивает сменяемость лидеров. Теоретически, можно говорить о двух типах малых групп в политике: зависимых от лидера, «лидерских», и зависимых от внутреннего функционирования самой группы, «отношенческих».

Пример группы первого типа – те самые «команды», целенаправленно формируемые самим лидером в западных демократиях президентского типа. Члены таких групп-«команд» преимущественно зависят от лидера. Пример группы второго типа – статусные формальные или неформальные группы, например, в государствах парламентского типа с наличием сильного влияния партийных групп и, особенно, их руководящих органов (типа политбюро). На практике, однако, между группами этих двух типов крайне трудно провести четкие различия. «Лидерская» группа, после того, как ее члены обретают формальные посты во власти и становятся менее зависимыми от лидера, могут превращаться по преимуществу в «отношенческие». Напротив, «отношенческие» группы, после достижения лидером монопольного статуса, превращаются в «лидерские» группы и т. д. Эти процессы носят динамичный характер.

Соответственно, проблема эффективного функционирования малой группы как субъекта политического действия требует рассмотрения психологии взаимоотношений такой группы и лидера, анализа причин сменяемости лидеров в таких группах и понимания политико-психологических механизмов этого процесса.

Таким образом «парадокса лидера» предполагает непрерывную его сменяемость, т.е. конец одного лидера означает появление другого, более адекватного для группы на новой стадии ее развития. Недовольство членов группы прежним лидером и подготавливает, формирует нового лидера, более соответствующего группе. Непрерывная же динамика появления, выдвижения, становления и смены лидеров отражает поступательное движение группы. Если бы такой динамики не было, не было бы развития. Длительное сохранение одного лидера свойственно тоталитарным и авторитарным режимам, отличающимся застоєм и сниженным темпов всякого развития. И наоборот. В динамично развивающихся, демократичных политических культурах, лидерство обычно ограничено определенными временными рамками – сроками пребывания на тех или иных политических постах. Это – один из цивилизованных механизмов преодоления парадокса лидера.

1.7. Массовая психология в политике

1.7.1. Политическая психология масс

На рубеже XIX и XX столетий политическая жизнь США и ведущих стран Европы, включая Российскую империю, претерпевает важные изменения. В этот период на авансцену политики выходит совершенно новый коллективный политический субъект – **массы**, который очень быстро приобретает ключевое значение в расстановке политических сил. Влияние на массы, поиск опоры в массах, связь с массами и, наконец, организация масс начинают рассматриваться

как главные задачи политической деятельности, а поддержка масс выступает теперь исключительным условием серьезности любой политической программы.

Что же такое массы с психологической точки зрения? Первые попытки осмысления психологии поведения масс были предприняты французскими социологами, прежде всего, Г. Лебоном, Г. Тардом, Э. Дюркгеймом.

В своих исследованиях эти ученые опирались как на исторический опыт французских революций, так и на изучение самых значительных для французского общества того времени социальных и политических явлений. При этом отправным пунктом анализа для французских социологов конца XIX - начала XX века служила характеристика такой ярко проявившей себя в революционных событиях формы объединения людей, как толпа.

Важнейшая особенность этого объединения состоит в том, что оно создает совершенно особое коллективное психологическое состояние. Люди, присоединяющиеся к толпе, приобретают абсолютно новые психологические свойства, не присущие им в качестве индивидов. Сознательная личность исчезает, а «чувства и идеи всех отдельных единиц, образующих целое, именуемое толпой, принимают одно и то же направление». В результате формируется как бы коллективная душа толпы, которая начинает действовать как самостоятельное существо.

Душа толпы имеет временный характер, но очень определенные психологические черты. Речь идет о так называемом **феномене регрессии**, в соответствии с которым сознание каждого человека в толпе значительно ослабляется. Разум у человека отступает перед эмоциями, инстинктами, спонтанными волевыми побуждениями, вызываемыми нередко совершенно случайными впечатлениями.

В числе специфичных свойств толпы французские социопсихологи назвали импульсивность, раздражительность, неспособность обдумывать, непосредственный характер реакций, отсутствие критики, преувеличенную чувствительность, непостоянство мнений, легковерие, внушаемость, нетерпимость и пр. Настроения толпы легко приобретают самые крайние формы: высказанное подозрение тотчас превращается в неоспоримую очевидность, чувство неодобрения - в жгучую ненависть и т.д.

Вместе с тем толпа не чужда и некоторым идеям, которые, однако, носят чувственно-образный характер. Никакие сколько-нибудь отвлеченные представления толпа не воспринимает, хотя бы даже в ее составе было немало индивидов, по отдельности вполне способных к абстрактному мышлению. Кроме того, идеи толпы всегда очень просты. Они должны быть понятны самым непросвещенным и не склонным к рассуждениям людям. Поэтому содержание всех политических теорий, как только они проникают в массы, становится до неузнаваемости примитивным. Но чем проще политические идеи, тем сильнее они действуют на массы.

Каков же механизм формирования коллективных чувств и представлений, составляющих душу толпы? Лебон называет несколько взаимосвязанных факторов, в частности воздействие на сознание бессознательных импульсов и

инстинктов, эмоциональное взаимозаражение (своего рода коллективный гипноз), ослабление чувства личной ответственности и самоконтроля, помноженное на ощущение непреодолимой силы толпы, и т.п. Наряду с этим огромное значение имеет то, что толпа всегда выделяет из своей среды индивидов, способных гипнотически влиять на ее настроения и поступки (вожаки толпы). Именно они вносят в толпу различные воодушевляющие и сплачивающие ее идеи. И именно на них фокусируются все надежды и стремления массы. Поэтому одно слово вожака способно привести многотысячную толпу в движение и придать этому действию определенное направление.

Воодушевляемая коллективными переживаниями, создающими мощный эффект психологического резонанса, толпа одинаково способна и на величайшие преступления (например, на поголовную резню «врагов»), и на доходящий до самопожертвования героизм. Однако когда она рассыпается, перед нами оказываются совершенно обычные, ничем не примечательные люди. Так громогласные трибуны и кровожадные палачи, входившие в грозный Конвент, при Наполеоне вдруг превратились во вполне обычных чиновников и юристов.

При этом уже в первых исследованиях по «психологии толп» подчеркивалось, что толпой в психологическом смысле этого слова может стать любое собрание любых индивидов, независимо от их социального положения, воспитания, нравственных качеств, ума и образования. Толпа академиков так же возможна, как и толпа городской черни, и обе они подчиняются общему закону духовного единства толпы. Кстати говоря, в качестве одной из форм организованной толпы в этих исследованиях рассматривалось собрание депутатов в парламенте.

Однако, быть может, самая важная из высказанных в ходе разработки «психологии толп» идея сводилась к тому, что законы толпы действуют не только в одном месте, но и на расстоянии, соединяя физически разделенных людей. Габриель Тард называл такие ассоциации индивидов рассеянной толпой, или публикой.

Если толпа представляет собой древнейшее социальное явление, то публика - продукт сравнительно позднего этапа истории. Связь, которая соединяет отдельных индивидов в «рассеянную толпу» - это связь чисто умственная и, как сказали бы сегодня, коммуникативная. Поэтому она в принципе становится возможной не ранее, чем было изобретено книгопечатание. Однако реально публика начинает влиять на общественную жизнь значительно позже. Во Франции она заявляет о себе лишь в эпоху Людовика XIV. Во второй половине XVIII века зарождается и собственно политическая публика, которая довольно быстро поглощает или вбирает в себя все другие ее виды (литературную, философскую и т.п.). Однако время настоящего утверждения публики как ведущей формы социально-политического объединения пришлось на эпоху Революции, которая по сути дела породила журналистику как совершенно особую профессию.

Важность введенных Тардом понятий состоит в том, что они позволяют описывать не только всплески массовой экзальтации (какими были, к примеру, штурм Бастилии или массовые убийства аристократов), но и повседневные механизмы психологического соединения людей в массу. Это соединение более прочно и, главное, глубже захватывает личность, чем толпа. Последняя сравнительно быстро распадается, и составляющие ее люди как бы возвращают себе свои индивидуальные психические качества. Публика же существует десятилетиями, и принадлежность к ней становится своего рода постоянным свойством.

Соединение индивидов в публику, по Тарду, осуществляется через особое духовно-психологическое образование, которое называется общественным мнением. Человек, в силу своих профессиональных занятий оказывающий влияние на общественное мнение или формирующий его (в то время это были, прежде всего, журналисты и писатели), становится теперь центральной фигурой политического процесса, способной выполнять некоторые из тех функций психологического воздействия, которые обычно присущи вожакам толпы.

Сам Тард опровергал точку зрения Лебона, предрекавшего наступление «эры толп». Тард полагал, что новое историческое время будет эрой не толп, а публики или публик. Теперь мы знаем, что история подтвердила пророчества обоих мыслителей. Стихийные выступления многотысячных скопищ доведенных до экзальтации людей еще не раз дадут знать о себе в истории. Вместе с тем в относительно спокойные периоды функционирования современных политических систем действует «время публик». Толпа и публика предстают в истории XX века как два лика одного феномена - массового общества, а стало быть, и массовой политики.

Надо отметить, что французские социологи конца XIX века сумели выявить многие принципиальные особенности психологии массового взаимодействия, имеющие большое значение и в наши дни. Удивительно современно читаются, например, написанные более 100 лет назад страницы работ Тарда, где он указывает, что однотипное потребление уже само по себе создает социальную и психологическую связь, независимо от классовых интересов и принадлежности, или анализирует в то время новый тип психологической включенности в политический процесс - человека одной газеты.

Важен вывод Тарда о способности преобладающего способа социально-политической коммуникации задавать определенную направленность ума, а тем самым и смысловые рамки политики. Так, существует связь между космополитическим мышлением XVIII века и культурно-психологическим «перевесом» книги над газетой: ведь книга по своей природе предназначена для выражения общих, т. е. общечеловеческих идей.

В XIX же веке все большей популярностью начинает пользоваться газета, ориентированная на текущие события, и прежде всего на события, касающиеся граждан данной страны. Газета чрезвычайно усиливает информационную связь между людьми, говорящими на одном языке в режиме, приближенном к реальному времени. Это формирует чувство национальной общности, единства

национальной судьбы, что создает мощный импульс для развития «национального» политического мышления, ярко проявляющего себя в идее национального государства и в национальных движениях. Не случайно в отличие от космополитического XVIII столетия XIX век можно охарактеризовать как националистический.

В работах Лебона, Тарда, Дюркгейма, Сигеле и их последователей, по сути дела, был выделен и описан новый тип общественного (совместного) поведения людей. Его принципиальная особенность состоит в том, что он формируется и проявляется вне устойчивых социальных групп, соответствующих дифференциации общества в рамках данного общественного порядка. Как толпа захватывает общим порывом представителей разных слоев общества, так и газета объединяет в публику людей разного социального положения, профессии, возраста и национальности.

Другой вопрос, что в массовых объединениях всегда преобладают люди определенного склада и социальной принадлежности. Вряд ли, к примеру, в числе демонстрантов, протестующих против действий правительства, вдруг окажутся министры и высшие чиновники. Поэтому предметная направленность коллективных эмоций толп и публик в известной степени связана с социальным опытом и представлениями, формирующимися в тех или иных социальных средах на основе их опыта практической жизнедеятельности. Если революционные толпы направляли свою ярость на «аристократов» и «буржуев», то торжествующие буржуазные дамы насмерть закалывали зонтиками побежденных революционеров. В этом, безусловно, проявляются социальные различия в составе толп. Однако сам характер их действий во многом идентичен: легко возбуждаемая агрессивность, стихийная жестокость, болезненное воображение, моментально создающее образы «врагов», жгучая потребность «разорвать их на части». Поэтому прямое соотнесение массовидных реакций с социальными практиками классов и других социальных групп оказывается невозможным.

Этот последний факт стимулировал интерпретацию «психологии толп» с позиций психоанализа. Данному вопросу посвящена одна из наиболее известных работ З. Фрейда «Психология масс и анализ человеческого "Я"», написанная в 1921 году. В ней создатель психоанализа объясняет эффекты массовой эмоциональной консолидации толп при помощи понятия «либидо». Что же касается способности отдельных личностей овладевать толпой и вести ее за собой, то она рассматривается как гипнотическое воздействие на архаические пласты подсознания. Вождь массы, по Фрейду; это коллективная проекция образа отца-патриарха, вожака первобытной стаи, в основе отношения к которому лежит пассивно-мазохистская установка и в присутствии которого собственная воля уничтожается.

В более поздних версиях фрейдизма, особенно связанных с леворадикальной ориентацией в политике, были предприняты попытки соединить чисто психологический детерминизм Фрейда с восходящим к Марксу принципом социально-экономической обусловленности сознания и поведения.

Элементарной формой ассоциации людей, в рамках которой обе эти линии причинно-следственных связей сходятся (пересекаются), является семья. Исторически ее развитие, как известно, «направляется» экономическими условиями. Вместе с тем отношения в семье, в конечном счете предопределяемые разделением труда в системе «большого» общества (например, мужчина – добытчик, женщина - хранительница очага), непосредственно реализуются как индивидуализированная психологическая связь, вбирающая в себя ряд безусловных инстинктов: продолжение рода, защита потомства и пр.

Кроме того, именно семья представляет собой ту «проводящую среду», внутри которой происходит трансляция культурно-исторической традиции на уровне практических норм и образцов поведения. Через процесс воспитания детей семья создает определенные типы характеров, которые сами по себе поддерживают тот политический и экономический порядок, к которому они адаптированы, и через привычные модели господства - подчинения осуществляют его воспроизводство, а установки, ценности, представления повседневной жизни и обыденного опыта сублимируются в политические явления. Таким образом, обобщенная схема детерминации приобретает приблизительно следующий вид: культура - экономика - семья – массовая психология – политика институты повседневности.

Каждое последующее звено цепочки выводится из предыдущего. Однако при переходе от одного к другому возникает некий структурно-смысловой «зазор», связанный с появлением специфических именно для этого звена связей и закономерностей.

Поэтому отношение транзитивности в данном ряду не соблюдается: если А выводится из Б, а Б из В, это вовсе не означает, что А напрямую следует из В. Скажем, политику нельзя вывести непосредственно из экономики и экономических интересов, минуя область подсознательных влечений, массовых представлений, коллективных эмоций и разделяемых миллионами людей верований.

На этой методологической основе был проведен анализ генезиса различных форм политической жизни и типов политической организации, исследовались перспективы развития общества и обусловленные таким развитием политические и политико-психологические проблемы.

В качестве примера можно сослаться на анализ феномена фашизма в работах В. Райха, который настаивал на том, что фашизм должен рассматриваться как проблема в первую очередь психологии масс, а не личного магнетизма Гитлера, скрытых махинаций крупного капитала или политики национал-социалистической партии.

Исходя из этой же схемы детерминации была обоснована ключевая для леворадикальной версии фрейдизма мысль о связи политического консерватизма с подавлением естественных сексуальных инстинктов и свободы их реализации. В историко-философском плане из этой идеи вытекала довольно экстравагантная концепция «репрессивного общества» и сексуальной революции как предпосылок тотального политического освобождения.

Однако, отметим, что определенную связь в данном случае можно зафиксировать и на чисто фактическом уровне. Как показывают материалы социопсихологических исследований, проводившихся в самых разных странах, люди, придерживающиеся традиционной точки зрения на распределение функций мужчины и женщины в семье, более строгие в отношении разводов, настроенные против легализации аборт, осуждающие гомосексуальные связи и т.п., чаще всего действительно голосуют за правоконсервативные партии, а не за либералов или левых.

Необходимо особо подчеркнуть, что «психология толп» с самого начала развивалась отнюдь не как чисто академическое направление исследований. Она возбуждала активный общественный интерес, в том числе со стороны политиков.

Политические деятели и партии, с пренебрежением относившиеся к «примитивным» формам пропаганды и привыкшие говорить языком логических аргументов, вдруг с недоумением обнаруживали, что на массовидную аудиторию такие аргументы не действуют. Более того - она их вообще не воспринимает. В то же время хлесткий лозунг, меткое сравнение, апеллирующая к глубинным чувствам людей символика, и, наконец, представление идеи через жест, действие, оказывают на массу неотразимое воздействие. Важнее не выстраивать доказательства, а воздействовать на воображение, употребляя слова, способные немедленно вызвать у множества людей очень сходные и очень наглядные образы. «Земля крестьянам!» – это действовало куда сильнее, чем рассуждения об эффективности земледелия и неприкосновенности частной собственности. А знаменитая клятва Сталина над гробом Ленина в пропагандистском плане, конечно же, стоила больше, чем все партийные дискуссии вместе взятые.

1.7.2. Психология манипулирования массами

Привлечение масс к активному участию в политической жизни, которое происходило на протяжении практически всего XX века, превратило политику в искусство управления массами. Поэтому положения, разработанные Лебоном и Тардом, очень скоро стали претворяться в практические технологии властвования. Одна из них вырастает преимущественно на почве использования психологии толпы. Это политическая технология вождизма, чаще всего востребованная в критических ситуациях, на «переломах» истории. Она характерна для диктатур, поднимающихся на волне мощных популистских движений, например для политических режимов Муссолини, Гитлера, Сталина, Мао Цзэдуна, Франко, Хомейни (относительно первых двух достоверно известно, что они хорошо знали работы Лебона).

Однако технологии вождизма в той или иной степени использовали и некоторые лидеры в демократических странах. Социопсихологи прослеживают, например, явное влияние Лебона во многих высказываниях и действиях генерала де Голля.

Сведения о конкретных психологических приемах, взятых на вооружение

различными политиками, чья власть была построена на прямом овладении толпой, в основном собраны в многочисленных биографических и исторических произведениях.

Другой тип политических технологий, позволяющих управлять массой, ориентирован преимущественно на психологию публики. Хотя публика в принципе представляет собой рассеянный конгломерат индивидов, она способна консолидироваться в коллективные субъекты политического действия.

Такая активизация публики и появление вслед за этим резонансных эффектов, порождаемых устремленными в одном направлении мыслями и действиями миллионов людей, происходит обычно на базе **политического мифа**.

Миф (в том числе политический) представляет собой нарративную (повествовательную) структуру, которая обосновывает некоторые фундаментальные допущения относительно свойств политической реальности. Обоснование в мифе - это не бесстрастное полагание теоретического разума, а эмоциональный акт установления отношений значимых явлений к нашей идентичности и витальным (наиболее важным для нашего существования) потребностям. Он развернут в виде некоего «рассказа», передающего как факты, так и вымышленные, дополняющие реальность в соответствии с тем, какой она должна быть, события.

Предметы мифологического повествования, а стало быть, его жанры могут быть различными. Например, жизнь («житие») вождей и героев, историческое рождение определенной общности людей, обстоятельства которого в дальнейшем обязывают всех членов данной общности придерживаться определенной модели поведения (национальные мифы, сюжетно связанные с национально-освободительными войнами), образ жизни и путь развития («американская мечта», «рыночный» миф) и т.п. При этом важно, что в мифе всегда даны объекты для восхищения.

Миф реконструирует действительность в соответствии с логикой простых бинарных оппозиций (ценность-антиценность) и обязательно содержит воплощенные в конкретных человеческих образах четкие модели жизненного выбора. Всякая неоднозначность, полутона и колебания не допускаются законами жанра. Поэтому в мифе нет и в принципе не может быть проблем. Информация, разрушающая смысловую структуру мифа, в процессе его формирования отторгается, а человек, настроенный на бинарную логику, нередко делается невосприимчивым ко всему, что в нее не укладывается (в известных, конечно, пределах).

Известно, скажем, что Дж. Вашингтон был противоречивой личностью, и сподвижники относились к нему далеко не однозначно. После его смерти многие оспаривали не только политическую роль, но и личную порядочность первого президента США. Однако с течением времени, по мере формирования мифа, Вашингтон предстал перед американцами все более совершенным, пока не превратился в образец гражданской добродетели и благородства. При этом уже в ранних вариантах такого рода повествований реальные черты его характера

ретушируются, а биография украшается совершенно фантастическими эпизодами, свидетельствующими о недетской серьезности и вдумчивости маленького Джорджа или о том, как его мать увидела во сне, что ее сыну предстоит великое будущее.

Аналогичен миф о Сталине, друге детей, полностью игнорировавший факты ссылки и тюремного заключения малолетних членов семей «врагов народа» (о которых уже тогда знали очень многие), или ленинский миф, никогда не упоминавший о медицинском факте полного распада психики своего героя в последние годы жизни.

Специфические особенности мифов и психология «жизни в мифе» создают максимально возможный унисон переживаний, единый «алфавит жизненных мотивов», порождают универсальные модели поведения, устанавливая на этой основе общие коллективные цели и формируя тем самым психологическую основу коллективных устремлений.

По своему психологическому воздействию технологии овладения публикой – это в основном **технологии манипулирования**. В таких технологиях объектом прямого воздействия является не сама масса, а коммуникатор, сообщения которого представляют для публики особую важность и интерес. Побуждая коммуникатора встраивать в генерируемые им «послания» нужные смысловые элементы, а также регулируя их интенсивность, можно определенным образом настраивать сознание тех, кому адресованы сообщения. Сама публика, если и догадывается о таких воздействиях, то очень смутно. Источник их чаще всего анонимен, образ его (если он существует) размыт и обычно не связывается с какими-то определенными персонажами и корыстными намерениями, что в принципе препятствует формированию у аудитории антигипнотической установки.

Технологии воздействия на публику эффективны только в случае хорошо развитых средств массовой информации (СМИ), способных доносить сообщения до многих миллионов людей. Это на несколько порядков превышает численность самой большой толпы, которая может собраться в одном месте. Во времена Лебона и Тарда единственным СМИ были газеты. С появлением радио, телевидения, а в последнее время Интернета ситуация существенно изменилась. И не только потому, что радиоволны практически мгновенно проникали туда, куда редко и с опозданием доходили газеты. В психологическом плане очень существенным оказалось то, что электронные СМИ оперируют не только словесными кодами, но и языком слуховых и зрительных впечатлений. Поэтому их воздействие не ограничивается второй сигнальной системой, оно активно включает и первую, затрагивая самые глубинные слои психики, связанные с врожденными инстинктами и безусловными жизненными потребностями.

Практически во всех исследованиях, посвященных психологии массовых коммуникаций, описываются специфические психологические эффекты, составляющие особое преимущество электронных СМИ и практически недоступные газете. В частности, так называемый эффект присутствия - человек как будто видит то или иное событие своими глазами, что создает у него

ощущение непосредственной чувственной достоверности. Необходимо упомянуть и о своеобразной иллюзии прямого общения, когда человеку кажется, что радиокомментатор или телеведущий разговаривает именно с ним.

Эффект прямого общения был блестяще использован в свое время Ф. Рузвельтом, который первым из политических деятелей такого ранга начал вести регулярные радиобеседы, разъясняя те или иные аспекты своей политики. Президент как бы вошел в дом каждого американца, стал его непосредственным собеседником, даже своего рода «другом семьи». Понятно, что к логике хорошо продуманных аргументов в данном случае незаметно присоединилось и чувство личной причастности к политическому курсу администрации («Президент с нами советуется!»), и почти инстинктивное стремление поддержать человека, ставшего уже как бы «своим».

С. Московичи связывает два описанных типа политических психотехнологий с двумя формами деспотизма – восточной и западной. Но, соглашаясь с ним в том, что лозунги демократии на поверку очень часто оказываются лишь прикрытием господства, основанного на манипулировании общественным сознанием, надо заметить, что в политической практике разнообразные способы воздействия на людей тесно переплетаются между собой. Поэтому различие двух моделей управления массами в чистом виде можно зафиксировать лишь на уровне теоретической абстракции, и его никоим образом нельзя абсолютизировать.

Так, психологическим стержнем любого диктаторского режима, безусловно, является отношение между вождем и массой. Но столь же верно и то, что для его формирования и утверждения активно используются все возможности, которыми располагают СМИ. В то же время из публик при определенных условиях достаточно легко формируются толпы, а архетип властного и сильного «отца» слишком глубоко укоренен в человеческом гено типе, чтобы совершенно исчезнуть из подсознания под влиянием внешних атрибутов политического режима.

Осмысление роли масс в социальных и политических процессах современности в целом развивалось в соответствии с обычной логикой научного познания: от фиксации отдельных фактов к теоретическим обобщениям, от чисто эмпирического описания явлений к попыткам понимания их сущности. В язык социальной и политической теории входит новое процессуальное понятие – **омассовление (массовизация)**, характеризующее общую направленность социальной и социокультурной динамики. Возникает концепция, согласно которой интегральный результат омассовления выражается в становлении особого типа социальных систем – так называемых *массовых обществ*, отличающихся специфической формой социальной жизни, особым типом культуры (так называемая массовая культура) и, разумеется, собственной моделью политики. Эти теоретические обобщения, имеющие определенную психологическую составляющую, в период после Второй мировой войны сформировали новый, более широкий контекст анализа, в том числе применительно к характеристике массового сознания и массового поведения в

политике.

До середины 50-х годов в теории массового общества на Западе практически безраздельно господствовало направление, связанное с критикой тоталитаризма как в гитлеровском, так и в сталинском варианте. При этом между тоталитарным и массовым обществом зачастую ставился знак тождества.

Один из наиболее известных представителей этого направления Х. Арендт весьма значительное внимание уделяла собственно психологическим аспектам тоталитаризма (= массового общества). Прежде всего это касалось предпосылок тоталитарных политических движений и создаваемых ими тоталитарных форм политической организации. Тоталитаризм в политике, с точки зрения Х. Арендт, есть следствие утверждения массовидных форм жизни, которые характеризуются особым психологическим состоянием людей, неизбежно проявляющимся в политике в виде вполне определенных реакций и способов политического поведения.

В этой связи она в первую очередь обращает внимание на прогрессирующее разобщение, утрату устойчивых социальных связей, усиление самых крайних форм индивидуализма. Главная черта человека массы не жестокость и отсталость, а изоляция и нехватка нормальных социальных взаимоотношений. Масса, согласно Х. Арендт, и есть соединение атомизированных индивидов. Как социальный феномен она возникает тогда, когда миллионы людей охватывает похожее чувство самососредоточенной горечи.

В этих условиях почва для традиционных партий полностью утрачивается, ибо у людей пропадает совместный интерес и возникает внутреннее неприятие не каких-то определенных явлений (например, отдельных общественных институтов, партий и т.п.), а мира в целом. И эта отрицательная солидарность становится единственным, что роднит между собой множество потерявших себя индивидов. Нарастание ненависти к миру как таковому идет рука об руку с утратой инстинкта самосохранения. Самоотречение в том смысле, что любой ничего не значит, циничное равнодушие к смерти преобразуются в массовое самоощущение. Из этого чувства и вырастает тоталитарное движение, которое становится специфической формой существования массы в тот момент, когда она почувствует потребность в политической самоорганизации.

Именно из таких людей выходили большевики, для которых личное не имело никакого значения перед лицом Великой Задачи, которая единственно и могла дать им ощущение нужности, хотя бы для того, чтобы пожертвовать собой во имя партии. (На что-то подобное указывал и Гиммлер, утверждая, что для эсэсовцев не имеют значения повседневные проблемы, их волнует лишь задача, возникающая раз в два тысячелетия.)

Масса как продукт истории XX века, отмечала Х. Арендт, напоминает то, что раньше называли толпами, и границу между этими феноменами провести нелегко. Но все же ни одна из форм организации толп в стиле XIX века - ни бригады мясников в деле Дрейфуса, ни «черные сотни» в российских погромах, ни что-либо подобное - не поглощали своих членов вплоть до полной потери индивидуальных притязаний. Специфическая особенность тоталитарной

организации масс состоит в том, что она подавляет все индивидуально-личное не просто на момент коллективного действия, а навсегда.

Выводя генезис тоталитаризма из специфической психологии «массового» человека, Х. Арендт считала, что в демократических странах, и в частности в США, этот человеческий тип отсутствует. Однако уже в середине 1950-х годов появляются работы, констатирующие омассовление американского общества и проявление связанных с этим процессом психологических эффектов.

1.8. Психология политической власти

1.8.1. Концепции мотивов власти

Психология политической власти – это закономерности, механизмы, условия и факторы образования, а также ее функционирования как института. Для выявления психологических характеристик политической власти целесообразно рассмотреть ее основные концепции.

Социобиологический подход к проблеме власти. Одной из первых попыток найти источник стремления к доминированию стало предположение о его врожденном характере. Сначала эта мысль высказывалась в философско-умозрительной форме, в виде тех или иных представлений о природе человека. Так, Аристотель считал, что е. народы и люди, которые по своей природе призваны властвовать, а другие – им подчиняться.

В наше время достаточно распространенными являются концепции, видящие истоки «воли к власти», если использовать выражение Ф. Ницше, в биологических структурах человека. Исследователи, придерживающиеся данной точки зрения апеллируют к данным, полученным при изучении общественных животных. У последних наблюдаются явления, которые могут быть обозначены терминами социальной жизни человека (иерархия, господство и т. д.). Например, работа голландского этолога Ф. де Ваала называется «Политика у шимпанзе. Власть и секс среди обезьян». Соответственно, считается возможным говорить о наличии соответствующих инстинктов не только у предков человека, но и у него самого.

Говоря о социобиологическом подходе к проблеме власти, согласимся, что биологически детерминированные характеристики индивида могут быть весьма релевантными для достижения власти и лидерства. К ним относятся такие параметры, как состояние здоровья, внешность, тип нервной системы, психофизиологические особенности (согласно данным этологов, доминирование или подчинение среди обезьян позитивно связано с уровнем серотонина в крови).

Вместе с тем, необходимо сделать две принципиальные оговорки. Прежде всего, пока нет данных, позволяющих говорить о наличии «гена власти». Поэтому речь в данном случае должна идти не о стремлении к власти как таковом, а именно о предпосылках к достижению власти, и эти два аспекта проблемы не следует смешивать. Следует помнить, что значимость тех или иных особенностей человека не инвариантна. Сыграют ли они свою роль, зависит как

от конкретных социокультурных условий, так и от личностного уровня психологической регуляции. Так, физическая сила или рост по-разному оцениваются в разных обществах, а личностные ценности могут определить совсем иную область для приложения потенциала человека (например, в религиозной, а не властной сферах).

Второй аспект также связан с культурной детерминацией деятельности человека. Безусловно, у людей, как и у животных, есть врожденные регуляторы поведения, в том числе и инстинкты. Однако их роль принципиально различна. Побуждения, производные от биологической природы, хотя и занимают у людей «подчиненное» положение, остаются фундаментом жизнедеятельности, но не составляют основы структуры человеческой мотивации.

В данном аспекте интересной представляется точка зрения российского социобиолога Н.А. Монахова. Согласно его мнению, объяснить проявление у человека стремления к доминированию и честолюбию можно исходя из сохранения у него так называемого инстинкта «простазии» (стремления к превосходству). У животных он имеет прямое биологическое назначение и связан с процессом размножения, выбором полового партнера. В человеческом же обществе данный инстинкт утратил первоначальную функцию, но сохранил свою энергетическую значимость и может «включаться» под воздействием различных социально обусловленных «пусковых механизмов».

Своеобразным переходом от биологических к социальным теориям мотивации власти может служить теория американского психолога Р. Уайта. Им была высказана идея о том, что в основе человеческой активности лежит потребность в «действенности» (efficacy) во взаимодействии с окружающим миром. Согласно У. Стоуну, предпринявшему попытку применить данный тезис к политике, многие побуждения личности, в том числе власть, – это результат социокультурного научения на основе присущей всем людям потребности в «действенности».

Компенсаторная концепция власти. Ее основоположником является А. Адлер, связавший стремление личности к доминированию, превосходству с попытками преодолеть реальную или воображаемую неполноценность. Данное положение было воспринято Г. Лассуэллом, разработавшим на ее основе теорию мотивации политической деятельности, ставшую весьма влиятельной. «Люди стремятся к власти, преследуя эту ценность как средство компенсации какой-либо неполноценности...». При этом власть и все связанное с ней становятся средством повышения в собственных глазах собственной значимости, преодоления заниженной самооценки.

Сходной точки зрения придерживалась видный представитель психоанализа К. Хорни. По ее мнению, многим людям присуща так называемая базальная тревожность, восприятие себя как «маленького», «униженного и оскорбленного» человека. Стремление к власти становится одним из путей для восстановления психического равновесия.

Теория компенсации была и остается весьма популярной, однако ряд проведенных в 1950–1970 гг. исследований политически активных людей,

прежде всего членов законодательных органов штатов (работы Д. Барбера, В. Стоуна, Г. Бэрила и др.) не подтверждают тезиса о преимущественно компенсаторном характере участия в политике. Было доказано наличие среди законодателей (как и в обществе в целом) людей с различным уровнем самооценки, и в то же время не выявлено значимых различий в самооценке политиков и, например, студентов университетов. При этом обнаружился тот факт, что успех политической деятельности определяется не только типом самооценки, а ее сочетанием с другими личностными параметрами (например, сложностью Я-концепции).

Недостаточность объяснения мотивации политической власти на основе только принципа компенсации обусловлена рядом причин. Прежде всего, компенсация может происходить и другими путями, например, через достижение богатства. В общем случае на направление компенсаторного поиска мощное воздействие будет оказывать система значимых ценностей общества (святости, знания, воинской доблести и т.п.), достижение которых позволяет повысить самооценку. С другой стороны, даже если человек и стремится к власти, то проявлять ее он может не в политике, а с большим эффектом в других областях деятельности, например, в армии. По мнению самого Г. Лассуэлла, в детерминации того, будет ли потребность во власти реализовываться именно в политической сфере, важную роль играют когнитивные факторы. Выбор компенсации через власть происходит в двух случаях: когда, как ожидается, это принесет больше выгоды, чем при использовании иного пути; когда есть позитивный опыт повышения самооценки с помощью власти.

Компенсаторный механизм, таким образом, следует рассматривать не как отдельный мотив, а, скорее, как психологическую основу для целого набора мотивирующих явлений, пронизывающую (при ее наличии) всю мотивационно-потребностную сферу личности. Необходимость развития концепции Г. Лассуэлла в данном направлении отразил его последователь, известный представитель психоаналитического направления в политической психологии А. Джордж. Соглашаясь с тем, что политическая деятельность носит во многом компенсаторный характер, он, однако, выдвинул ряд новых методологических положений. Так, в отличие от Г. Лассуэлла, А. Джордж говорит уже не о «политическом типе», а о личности, обладающей множеством ценностей («multy-valued person»).

Психологическое измерение власти. В нашей жизни мы постоянно сталкиваемся с различными формами такого явления, как власть. Не случайно видный английский философ Б. Рассел сравнил роль понятия «власть» в общественных науках со значением категории «энергия» в естественных. Существует множество подходов к пониманию сущности этого явления. Мы под властью будем понимать способность и возможность оказывать определяющее воздействие одних социальных субъектов на другие с помощью различных сил, средств и способов.

Власть всегда предполагает отношение между властным и подвластным. Политико-властные отношения общества представляют собой некоторую

объективную реальность, «данную нам в ощущениях», проявляющуюся в правовых нормах, действиях органов управления и детерминированную экономическими, социальными, собственно политическими факторами. Под таким углом зрения правомерным является рассмотрение власти в «безличных» терминах политического режима, разделения властей, уровней власти и т. д. Однако субъектом власти, в конечном счете, является конкретный человек, отношение которого к осуществлению властных полномочий может быть весьма неоднозначным. Будучи наделен самыми широкими возможностями для этого, он может или тяготиться властью или же, наоборот, прилагать все силы для еще большего расширения своего влияния. Именно психологические особенности, прежде всего мотивационные, определяют различия в использовании власти если ее ресурсы и возможности реализации одинаковы для двух различных людей, считает американский политолог Р. Даль. С другой стороны, даже будучи объектом власти, личность не теряет своей субъектности и подчиняется властной воле отнюдь не автоматически.

Хотя феномен власти может иметь место в семье, в организации и т. п., наверное, ни одна сфера человеческой жизни не связана с властью в такой степени как политика. Политика и власть издавна рассматриваются как своеобразный континуум. Выполнение основной функции политики – согласования социальных интересов – невозможно без властных полномочий. Политическая власть предполагает подчинение наибольшего количества граждан и имеет наиболее масштабные средства как убеждения, так и принуждения.

Отражая эту связь, немецкий психолог Э. Шпрангер ввел понятие «политический тип», отождествив при этом собственно политическое и властное вообще. «Людей, ведущей ценностью которых является власть, – писал он, – мы будем называть политическими, пусть даже отношения, в которые они включены и не являются политическими в прямом смысле». От этого же факта оттолкнулся Г. Лассуэлл, попытавшийся ответить на вопрос: чем занимающиеся политикой отличаются от простых граждан? Сущностной чертой «политического человека» является, по мнению американского ученого, «акцентуация... на власти, предпочтение власти по отношению к другим ценностям». Предметом своей направленности он отличается, к примеру, от «ученого», ориентированного на знания, образование. В своих работах Г. Лассуэлл выделил черты, характеризующие идеальный тип *homo politicusa*:

- 1) ненасытное стремление к власти;
- 2) использование других ценностей и людей как средств достижения власти;
- 3) желание ее только для себя; владение технологиями власти.

Ориентируясь на отмеченные и другие подходы в анализе власти, представляется возможным проследить ее психологические особенности, в частности, рассматривать власть и как самоценность, в которой основным механизмом выступает мотивация, и в виде влияния власти на деформации личности, и в качестве инструмента достижения цели, и как систему властных отношений, и в целом, как самобытный феномен.

Как отмечал М. Вебер, стремиться к власти можно и «ради нее самой», чтобы наслаждаться «чувством престижа, который она дает». Он подчеркивал, что это, в частности, может быть связано с ощущением того, что «держишь в руках нерв исторически важного процесса», принимаешь участие в принятии важных решений, касающихся жизнедеятельности всего общества.

При этом указанное мотивирующее основание в содержательном плане не совпадает с инструментальным стремлением к статусу, поскольку может проявляться и у политика, не претендующего на публичность. В поведенческом плане рассматриваемый вариант мотивации власти реализуется в двух основных тенденциях:

1) стремлении к приобретению и расширению ресурсов власти или потребности чувствовать себя сильным (Х. Хекхаузен) (своеобразный «статический» аспект);

2) желании использовать эти ресурсы на практике («динамический» аспект).

Давно замечено, что отношение людей к власти весьма неоднозначно. На одном полюсе находится позиция «дай Бог не вляпаться во власть». На другом – столь сильное стремление к ней, что от него, по выражению Н. Макиавелли, «не могут оградить все достоинства ума и сердца...». При этом последний тип отношения к власти гораздо более социально заметен. Как отметил в этой связи Б. Рассел, у человека имеются две ненасыщаемые и бесконечные страсти – к славе и к власти. Не удивительно, что именно проблема мотивации власти, ее источника и проявлений постоянно находилась в центре внимания мировой социальной мысли.

Таким образом, выделенные основы стремления к власти отнюдь не исключают друг друга. В реальности все они в той или иной мере связаны и взаимодействуют друг друга. В свете этого весьма обоснованной представляется **полипотребностная концепция мотивации власти**, предложенная российским психологом С.Б. Кавериним. С его точки зрения, потребность власти – это синдром пяти базовых потребностей:

- свободы (власть используется для достижения безопасности);
- гедонистической (власть – средство удовлетворения материальных потребностей);
- самоутверждения (через власть достигаются престиж, уважение, признание);
- самовыражения (власть как достижение значимых результатов, игра, соревнование);
- потребности быть личностью (через обладание властью реализуется стремление сделать что-либо для других, а не только для себя).

Сама по себе потребность во власти как интегративное личностное образование не является ни плохой ни хорошей. Ее проявление в поведении определяется как внешними условиями, так и соотношением указанных потребностей. Исходя из этого, С.Б. Кавериним разработана оригинальная типология людей на основании того, какая из потребностей преобладает в структуре мотивации власти:

Доминирующая потребность	Тип личности
Потребность в свободе	Нонконформист
Гедонистическая потребность	Конформист
Потребность в самоутверждении	Диктатор
Потребность в самовыражении	Авантюрист
Потребность быть личностью	Демократ

Следует отметить что позиция С.Б. Каверина перекликается с точкой зрения ряда зарубежных ученых, также полагающих, что стремление к доминированию не следует рассматривать исключительно как признак психического нездоровья. Так, К. Хорни принципиально отделяла невротическую мотивацию власти, коренящуюся, по ее выражению, в слабости личности, от нормального желания власти, вытекающего из силы человека, его объективного превосходства и детерминированного особенностями социализации, культуры общества.

Подобной точки зрения придерживался и Э. Фромм, отмечавший, что «в психологическом плане жажда власти коренится не в силе, а в слабости... Власть – это господство над кем-либо; сила – это способность к свершению, потенция».

Рассмотренная выше концепция позволяет охарактеризовать феномен мотивации власти как многомерное явление, не сводимое к какому-либо одному побуждению. Это тем более важно, что, как следует из проведенных в последние годы исследований, имеет место изменение иерархии мотивов в период достижения власти и собственно властвования.

С другой стороны, говоря о мотивации власти, следует также помнить, что поведение человека (в том числе и политическое) отнюдь не исчерпывается стремлением к господству над другими. Поэтому представляется весьма значимым положение А. Джорджа о том, что мотив власти может как усиливаться другими побуждениями личности, так и вступать в конфликт с ними.

Большое теоретическое и практическое значение имеет исследование мотивов власти политических лидеров. Личность политического лидера является сложнейшим многомерным образованием и состоит из множества различных взаимосвязанных структурных элементов. Не все они в одинаковой степени ответственны за политическое поведение, проявляются в нем. Однако, после многочисленных исследований, проведенных в американской политической психологии, удалось выделить наиболее влиятельные личностные характеристики, которые можно сгруппировать в следующие блоки:

- представления политического лидера о себе самом;
- потребности и мотивы, влияющие на политическое поведение;
- система важнейших политических убеждений;
- стиль принятия политических решений;
- стиль межличностных отношений;
- устойчивость к стрессу.

Я-концепция политического лидера. Проблема компенсации реальных

или воображаемых дефектов личности была поставлена еще соратником З. Фрейда А. Адлером. Эта идея получила свое более полное развитие в работах Г. Лассуэлла. Согласно его концепции, человек для компенсации низкой самооценки стремится к власти как средству такой компенсации. Таким образом, самооценка, будучи неадекватной, может стимулировать поведение человека в отношении политически релевантных целей – власти, достижений, контроля и др.

Внимание Г. Лассуэлла было приковано к развитию представлений человека о самом себе, степени развития и качеству самооценки и их воплощению в политическом поведении. Его гипотеза состояла в том, что некоторые люди обладают необычайно сильной потребностью во власти или других личностных ценностях, таких, как привязанность, уважение, как в средствах компенсации травмированной или неадекватной самооценки. Личные ценности или потребности такого рода могут быть рассмотрены как эго-мотивы, поскольку они часть эго-системы личности.

А. Джордж в одной из своих работ продолжил линию рассуждения Г. Лассуэлла о стремлении к власти как компенсации низкой самооценки. Он детально рассмотрел возможную структуру низкой самооценки и считает, что низкую самооценку могут составлять пять субъективных негативных чувств в отношении себя в различных их комбинациях:

- чувство собственной неважности, незначительности;
- чувство моральной неполноценности;
- чувство слабости;
- чувство посредственности;
- чувство интеллектуальной неадекватности.

После того как Г. Лассуэлл привлек внимание политологов и политических психологов к роли самооценки в политическом поведении лидера, появился целый ряд исследований, посвященных представлению политика о себе.

Политический лидер в любой ситуации за редким исключением ведет себя в соответствии с собственной Я-концепцией. Поведение его зависит от того, кем и как он себя осознает, как он сравнивает себя с теми, с кем он взаимодействует.

Я-концепция, т. е. осознание человеком того, кто он, имеет несколько аспектов. Наиболее существенные из них это – образ «Я», самооценка и социальная ориентация политического лидера. У. Стоун приводит рассуждение классика психологии У. Джемса, что наша самооценка может быть выражена как отношение наших достижений к нашим претензиям. Но сам У. Стоун считает, что самооценка – это позитивное чувство в отношении себя, самоуважение.

Под социальной ориентацией подразумевается чувство автономности, в противоположность чувству зависимости от других людей в самоопределении. По мнению психолога Е.Т. Соколовой, «автономизация самооценки окончательно оформляется в подростковом возрасте, и преимущественная ориентация на оценку значимых других или на собственную самооценку становится показателем стойких индивидуальных различий, характеризующим целостный стиль личности».

Американские исследователи Д. Оффер и Ч. Строзаер рассматривают образ Я-политика, который соответствует «общей сумме восприятий, мыслей и чувств человека по отношению к себе»... «Эти восприятия, мысли и чувства могут быть более или менее ясно проговорены в образе Я, в котором Я разделено на шесть различных частей, тесно взаимодействующих». Эти шесть Я следующие: физическое Я, сексуальное Я, семейное Я, социальное Я, психологическое Я, преодолевающее конфликты Я. Как отмечает Е.Т. Соколова, «ценность и субъективная значимость качеств и их отражение в образе Я и самооценке могут маскироваться действием защитных механизмов».

Физическое Я представляет собой, с точки зрения этих ученых, представления политического лидера о состоянии своего здоровья и физической силе или слабости. Политический лидер должен быть достаточно здоровым, чтобы это не препятствовало его деятельности. В политологической и психологической литературе были описаны страдания, которые причиняло президентам США Рузвельту, Вильсону и Кеннеди их плохое здоровье.

По поводу сексуального Я, т. е. представлений политика о своих претензиях и возможностях в этой сфере, ученые отмечают отсутствие статистических данных о том, как сексуальные предпочтения или сексуальное поведение связано с лидерскими способностями. Сомнительно, что президентом современного развитого государства может стать гомосексуалист или эксгибиционист. Прежде всего, такие наклонности закрыли бы ему путь в большую политику вне зависимости от лидерских качеств. В истории же известные тираны отличались патологией сексуальной сферы и нередко страдали различными извращениями.

Семейное Я является очень важным элементом личности политика. Хорошо известно, и прежде всего из психоанализа, какое огромное влияние оказывают отношения в родительской семье на поведение взрослого человека. Некоторые политические лидеры преодолевают ранние травмы и конфликты, другие – нет и, становясь лидерами, переносят фрустрации из своего детства на свое окружение в стране и в мире.

Для людей, находящихся на высших государственных постах, очень важно обладать способностью к совместной деятельности с другими. Представления политика об этом качестве отражены в социальном Я. Политический лидер должен научиться тому, как вести переговоры и как стимулировать своих коллег к проявлению их лучших качеств. Он должен быть способным использовать навыки межличностных отношений для эффективной работы с различными, порой враждебными группами людей, с лидерами других стран.

Психологическое Я составляют представления о своем внутреннем мире, фантазиях, мечтах, желаниях, иллюзиях, страхах, конфликтах – важнейшем аспекте жизни политического лидера. З. Фрейд говорил, что психопатология – участь обыденной жизни. Как и у обычных людей, у лидеров нет врожденного иммунитета от невротических конфликтов, психологических проблем, а иногда и более серьезных форм психопатологии, таких, как психоз. Страдает ли политик от осознания собственных страхов или относится к этому спокойно, или даже с юмором – проявляется в его поведении, особенно в период ослабления

самоконтроля.

Преодолевающее конфликты Я – представления политического лидера о своей способности к творческому преодолению конфликтов и нахождению новых решений для старых проблем. Лидер должен обладать достаточными знаниями и интеллектом, чтобы воспринять проблему. Он должен быть достаточно самоуверенным при принятии политических решений, чтобы суметь передать эту уверенность другим. Иной аспект преодолевающего конфликты Я – осознание лидером своей способности к преодолению стрессов, связанных с его ролью и деятельностью на посту, например, главы государства. Стресс может привести к тяжелым симптомам, которые самым серьезным образом ограничивают интеллектуальные и поведенческие возможности политического лидера. Он может увеличивать жесткость познавательных и мыслительных процессов в исторически сложные моменты, приводить к снижению гибкости и самообладания, в особенности тогда, когда они необходимы.

Сложность Я-концепции Р. Зиллер и его коллеги понимают как число аспектов Я, воспринимаемых политическим лидером, или как степень дифференциации Я-концепции. На ранних стадиях самосознания происходит отделение человеком себя от других. Далее, Я в его сознании разделяется на неограниченное число частей. Впоследствии у человека проявляется тенденция оценивать себя в сравнении с другими людьми. Этот процесс получил подробный анализ в теории социального сравнения Л. Фестингера. Главным положением этой теории является утверждение, что в основе стремления человека правильно оценить свое мнение и способности в сравнении с другими людьми лежит потребность иметь ясную и определенную Я-концепцию.

Через процесс социального сравнения у человека устанавливаются рамки социального рассмотрения Я как точки отсчета. Р. Зиллер в другом своем исследовании, проведенном в 1973 г., обнаружил, что люди с высокой сложностью Я-концепции имеют тенденцию стремиться к получению большей информации перед принятием решения, чем обладающие низкой сложностью Я-концепции. Поскольку сложность Я-концепции связана с восприятием сходства с другими людьми, то более вероятно, что политики с высокой сложностью Я-концепции воспримут информацию от других. Политические лидеры с высокой сложностью Я-концепции имеют тенденцию легче ассимилировать как позитивную, так и негативную информацию и, таким образом, реагировать на ситуацию на основе обратной связи, чем лидеры с низкой сложностью Я-концепции.

В то же время, чем выше самооценка у политиков, тем хуже они реагируют на ситуацию, тем ниже их реактивность. Лидеры с высокой самооценкой менее зависимы от внешних обстоятельств, они имеют более стабильные внутренние стандарты, на которых они основывают свою самооценку.

Политические деятели с низкой самооценкой оказываются более зависимыми от других людей и, таким образом, более реактивными. Они являются более чувствительными к обратной связи и изменяют свою самооценку в зависимости от одобрения или неодобрения других.

Р. Зиллер и его коллеги разработали типологию личности политических лидеров на основе исследования самооценки и сложности Я-концепции. Первый тип составляют лидеры с противоречивым, на первый лишь взгляд, названием **аполитичные политики**. Это деятели с высокой самооценкой и высокой сложностью Я-концепции, которые ассимилируют новую информацию, касающуюся их, без угрозы для их Я-концепции, но при этом для их реактивности существуют серьезные ограничения. Они чувствуют себя оторванными от других и поэтому с трудом реагируют на поведение своих последователей или населения государства в целом.

Другой тип, наиболее удачливый в политике, – **прагматики**. Это политические лидеры с низкой самооценкой и высокой сложностью Я-концепции, отвечающие на широкий круг социальных стимулов. Они прислушиваются к мнениям других людей и модифицируют свое политическое поведение на основе обратной связи.

Третий тип составляют **политические лидеры с высокой самооценкой и низкой сложностью Я-концепции, не реагирующие на мнения других**. Их познавательные процессы и поведение очень жестки, а самооценка чрезвычайно стабильна (например, «идеологи» Политбюро КПСС).

И, наконец, четвертый тип – это **деятели с низкой самооценкой и низкой сложностью Я-концепции, которые интенсивно реагируют на узкий круг социальных стимулов**. Их называли «недетерминированные».

Самооценка политического лидера накладывает очень важный отпечаток на внутри- и внешнеполитический курс его страны или возглавляемой организации. Если у него в течение жизни сформировалась заниженная самооценка, то его постоянное недовольство собой могло быть той самой движущей силой, которая толкала его на взятие все новых и новых барьеров в сфере внутренней или внешней политики. Такими предстают президенты США Р. Никсон, Р. Рейган и др.

Заниженная самооценка толкает политического лидера к различным шагам на международной или внутренней арене – крупномасштабным военным или миротворческим акциям, неожиданным для окружения экстравагантным поворотам, пассивному созерцанию и т. п.

Лидеры государств с завышенной самооценкой, переоценивая собственные качества политика и главнокомандующего, зачастую не замечают всеобщей и внешней, и внутренней реакции на свой курс на международной арене. Они упиваются собственным успехом (даже если он мифический) и относят критику к злобствующим завистникам. Здесь можно говорить о нарушении обратной связи между последствиями политического действия и субъектом. Почти никакие последствия не способны заставить такого лидера испугаться или содрогнуться от мысли о том, к чему могут привести его поступки.

Другой тип лидеров с завышенной самооценкой, сталкиваясь с недооцениванием их политики, как в стране, так и за рубежом, сильно страдает от аффекта неадекватности. Когда их политика строилась, с их собственной точки зрения, на принципах высокой морали или же казалась им продуманной и

продуктивной, а воспринималась как безнравственная или же бессмысленная, такие политические лидеры шли на самые неожиданные шаги. И чем больше они обижались и переживали, тем чаще они повторяли аналогичные политические акции, еще больше вызывая неодобрение.

Лидеры с адекватной самооценкой представляют лучший образец партнеров на политической арене. Их внешняя и внутренняя политика не мотивирована стремлением к самоутверждению, обратная связь между последствиями акций и ними самими работает неукоснительно. Адекватно оценивающий свои политические способности лидер, как правило, уважительно и высоко оценивает других лидеров. Не боясь, что его унизят, обидят, обойдут, твердо зная собственную высокую цену, считая себя не хуже тех, с кем ему приходится взаимодействовать, такой лидер будет вести политику, которая позволила бы добиться поставленных целей и дала бы обоюдную выгоду. Отсутствие невротического компонента в самооценке приводит, как правило, к его отсутствию и в политическом поведении.

Невротическое стремление к политической власти. Поиск любви и привязанности является одним из путей, часто используемых в нашей культуре для получения успокоения от тревожности. Поиск власти – другой такой путь.

Завоевать любовь и расположение – значит получить успокоение путем усиления контакта с другими, в то время как стремление к власти означает получение успокоения через ослабление контакта с другими и через укрепление собственного положения.

Ощущение власти может возникать у нормального человека в результате реализации его превосходящей силы, будь то физическая сила или способность, или умственные способности, или зрелость и мудрость. Его стремление к власти может быть вызвано также некоторой особой причиной, связанной с семьей, политической или профессиональной группой, родиной или научной идеей. Однако невротическое стремление к политической власти рождается из тревожности, ненависти и чувства собственной неполноценности. Иначе говоря, *нормальное стремление к власти рождается из силы, невротическое – из слабости.*

То, что невротики выбирают этот путь, происходит потому, что в нашей социальной структуре власть может дать чувство большей безопасности.

В поисках тех условий, которые порождают стремление к этой цели, становится очевидным, что такое стремление обычно развивается лишь тогда, когда оказывается невозможным найти средство для снятия подспудной тревожности с помощью любви и привязанности.

Невротическое стремление к власти служит не только защитой от тревожности, но также и каналом, по которому может выходить вытесненная враждебность.

Стремление к власти служит, во-первых, защитой от беспомощности, которая является одним из основных элементов тревожности. Невротик испытывает такое сильное отвращение к любому отдаленному намеку на беспомощность или на слабость в себе, что старается избегать ситуаций, которые

нормальный человек считает вполне обычными, например, чье-либо руководство, совет или помощь, любой вид зависимости от людей или обстоятельств, любую уступку или согласие с другими. Этот протест против беспомощности вовсе не проявляется сразу во всей своей силе, а увеличивается постепенно: чем сильнее невротик чувствует подавленность своими внутренними запретами, тем менее он способен к самоутверждению. Чем более слабым он становится, тем с большей тревогой ему приходится избегать всего, что хоть в малейшей степени может обнаружить его слабость.

Во-вторых, невротическое стремление к политической власти служит защитой от опасности чувствовать себя или выглядеть ничтожным. Невротик вырабатывает жесткий и иррациональный идеал силы, который заставляет его верить, что он способен справиться с любой ситуацией, какой бы сложной она ни была, и может справиться с ней немедленно. Этот идеал приобретает связь с гордостью, и, как следствие, невротик рассматривает слабость не только как опасность, но и как позор. Он делит людей на «сильных» и «слабых», восхищаясь первыми и презирая вторых. Он также доходит до крайности в том, что считает слабостью. Он испытывает большее или меньшее презрение ко всем людям, которые соглашаются с ним или уступают его желаниям, ко всем, кто имеет внутренние запреты или не контролирует свои эмоции столь тщательно, чтобы всегда иметь безмятежное выражение лица. Он также презирает все эти качества в себе.

Он чувствует унижение, если ему приходится признавать собственную тревожность или внутренний запрет, и тогда, презирая себя за свой невроз, вынужден сохранять этот факт в тайне. Он также презирает себя за то, что не в состоянии справиться с неврозом в одиночку.

Те особые формы, которые примет такое стремление к власти, зависят от того, лишения какой власти невротик больше всего боится или презирает.

Другой установкой, которая может характеризовать его стремление к власти, является его желание настаивать на своем. Постоянным источником острого раздражения для него может служить нежелание других делать то, чего он от них ожидает, и именно тогда, когда он этого хочет. Нетерпеливость тесно связана с этим аспектом стремления к власти. Любого рода отсрочка, любое вынужденное ожидание станет источником раздражения. Часто невротик сам не осознает существования управляющей им установки или, по крайней мере, силы ее действия. Конечно, в его интересах не осознавать и не изменять такое отношение, потому, что оно несет важные защитные функции.

Еще одно отношение, образующее стремление к политической власти, – это стремление никогда не уступать, не сдаваться. Согласие с чьим-либо мнением или принятие совета, даже если он считается правильным, воспринимается как слабость, и одна только мысль, чтобы так поступить, вызывает сопротивление. Люди, для которых такое отношение является важным, склонны ударяться в другую крайность и из одного только страха уступить упрямо принимают противоположную сторону.

Поиск власти является защитой от беспомощности и от чувства собственной

незначительности. У невротика, принадлежащего к этой группе, развивается ярко выраженная потребность производить впечатление на других, быть объектом восхищения и уважения.

Стремление к обладанию собственностью также может служить в нашей культуре защитой от беспомощности и чувства собственной незначительности или унижения, поскольку богатство дает власть.

Доминирование, характерное для невротического стремления к власти, не обязательно открыто предстает как враждебность к другим. Оно может быть скрыто в социально значимых или дружеских формах, проявляясь, например, как склонность давать советы, стремление направлять дела других людей, в виде инициативности или лидерства. Но если за такими отношениями скрывается враждебность, другие люди – дети, супруги, подчиненные – будут ощущать ее и реагировать либо подчинением, либо сопротивлением. Сам невротик обычно не осознает привнесенной сюда враждебности. Даже если он приходит в состояние бешенства, когда дела идут не так, как он хочет, он все равно продолжает думать, что он по своей сути является нежной душой, впадающей в дурное расположение духа лишь потому, что люди ведут себя столь неблагоприятно, пытаясь противостоять ему.

Таким образом, психология политической власти понятие весьма многомерное, оно отражает субъект-объектные отношения в обществе. Упрощенно субъектно-объектные отношения сводятся к тому, что одни люди стремятся обладать властью, а другие ищут этой власти над собой. Однако удержаться на вершине власти первые могут только при условии, что вторые им доверяют, т. е. при условии реальной легитимности власти.

Власть и личность. Можно согласиться с мнением Я. Рудаша, что политика относится к тем видам профессиональной деятельности, в которых мотивация власти является ключевым профессионально важным качеством личности, а ее слабая выраженность может снизить эффективность. С этим положением перекликается и точка зрения, согласно которой политический деятель должен испытывать позитивные эмоции от доминирования над другими. Однако это не означает, что успешный политик должен проявлять сверхвыраженность данного мотива. Как следует из зарубежных исследований, политические деятели чаще имеют мотивацию власти, уровень которой лишь немного выше среднего. Более того, приближение данной черты личности к крайней отметке сказывается на продуктивности деятельности так же негативно, как и ее недостаток. Чрезмерное стремление к власти, а тем более носящее невротический характер, мешает налаживанию равных межличностных отношений, отталкивает последователей от лидера. С другой стороны, затрудняется объективное восприятие реальности (проявляющееся в стремлении «всегда быть правым»). Это часто ведет к экстремизму, враждебности, негибкости и упрямству, непредсказуемости в поведении. Согласно исследованиям американских психологов, существует сильно выраженная связь между стремлением президента к власти и использованием силы в международных отношениях.

При этом следует отметить, что постоянное сосредоточение на достижении

власти негативно влияет на личность политического деятеля или иного субъекта властных отношений. Данный факт был замечен давно. Власть, по оценке Платона, неизбежно делает его (тирана) завистливым, вероломным, несправедливым, недружелюбным и нечестным. В чем коренятся причины таких трансформаций?

Несомненно, важное влияние оказывают явления, сопряженные с исполнением властных полномочий – известность, почет, материальный статус, которые начинают восприниматься как атрибуты личности, а не должности. Нельзя отрицать и того, что определенные черты личности, оказавшиеся релевантными политической деятельности, могут получить в ее условиях чрезмерную выраженность, например, стремление к достижению цели, уверенность в себе.

Следует упомянуть и оригинальную **концепцию «политической наркомании»**, выдвинутую российским психиатром и психоаналитиком А. Белкиным. Он исходит из того, что при выполнении любой деятельности, тем более значимой, в организме у человека вырабатываются гормоны, сходные по действию с наркотиками и дающие человеку позитивные эмоции.

Политика, в свою очередь, связана как с высокими затратами энергии, так и с огромными возможностями для удовлетворения потребностей власти, самореализации, статуса и соответствующими эмоциональными состояниями, продуцирующими соответствующие биохимические процессы. Став политиком, человек с определенными психическими особенностями может привыкнуть получать такую «подпитку» и после определенного момента «садится на политическую иглу». Соответственно, для получения удовлетворения требуются все большие доли власти, почитания, более грандиозные политические прожекты. Данному процессу сопутствуют изменения личности, сходные с клинической картиной, выявленной у людей с наркотической зависимостью: нескритичность к происходящему, сверхценность собственных идей, подозрительность и т. п. В связи со сказанным можно привести мнение Г. Лассуэлла о том, что люди, которые «полностью отделились от других ценностей во имя достижения и удержания власти – опасные члены общества».

Понимание власти только в качестве средства компенсации является весьма узким. Обладание властью, тем более политической, дает обширные возможности для удовлетворения соответствующих потребностей. Как заметил еще Т. Гоббс, все страсти (желания власти, богатства, знаний или почестей) «могут быть сведены к первой.., ибо (они) суть различные виды власти». В связи с этим в качестве еще одного источника мотивации к власти выделяют ее инструментальную функцию.

При помощи власти облегчается достижение безопасности (в различных проявлениях – от возможности использовать силу для воздействия на других до депутатской неприкосновенности). По мнению видного американского психолога Д. Макклелланда, мотив власти подразумевает два вектора. Если первый можно обозначить как власть «для» (чтобы господствовать над другими), то второй – как власть «от» (обеспечить собственную свободу).

За желанием иметь власть могут скрываться материальные мотивы (от обеспечения повседневного существования до обогащения). Каждому человеку в норме присуща потребность, стремление к получению признания со стороны людей, рассмотрению себя как авторитетной, пользующейся популярностью личности. Нахождение на верхних этажах пирамиды власти также способствует получению статуса, известности, значимости. При этом, согласно Д. Макклелланду, мотивация власти может носить как эгоцентрический, так и социоцентрический характер. Поэтому стремление к власти может быть средством реализации социально-значимых мотивов (что, хотя и является сущностной задачей политики, встречается весьма нечасто).

В связи с этим следует отметить, что в настоящее время имеется неоднозначность самого термина «власть». Она, как социальный феномен, неразрывно связана с упомянутыми выше смысловыми следствиями – почетом, уровнем в иерархии, материальным уровнем и т.п. Поэтому внешне выраженное стремление к господству может иметь весьма различную психологическую основу. Более того, как заметил Г. Лассуэлл, люди чаще мыслят не в общих в категориях «желания власти», а в более конкретных – «стать депутатом» и т. п.

Под обыденным выражением «стремление к власти» может скрываться и желание достичь высокого поста, и поиск социального статуса, и собственно власть. В последнем случае термин «мотив власти» может употребляется в его более узком смысле, как синоним доминирования – «стремление к первенству над другими людьми, к оказанию активного влияния на них и...социальную ситуацию.., тягу к самоутверждению в социуме собственной и не рядовой роли».

Как правило, в любом обществе экономически господствующая элита достигает того, что осуществляемая во всей стране государственная власть и государственная воля – это ее собственная воля, возведенная в государственный закон, во всеобщность. Навязывая обществу выгодные для себя законы, экономически господствующий класс вынужден искать какую-либо общенациональную идею, которая прикрыла бы их своекорыстные цели и помогла удержать у власти обслуживающего их интересы лидера.

Чаще всего власть осуществляется в рамках определенных институтов – государства, армии, семьи, но может существовать и в рамках неформализованных сообществ. Почти каждый человек обладает властью по отношению к какому-то числу других людей, и, одновременно, для каждого из нас существует масса людей, которые могут заставить или убедить нас совершать те или иные поступки, т. е. обладают властью по отношению к нам. При этом власть, допустим, президента или председателя правительства для рядового человека предстает весьма опосредованной и может вообще не замечаться, в то время как власть непосредственного начальника, безусловно, осознается и является фактором, определяющим повседневную жизнь человека.

Власть по своей сути представляет одну из сторон неравенства в отношениях субъектов политики, в которых легитимно имеет место господство и подчинение, независимо от того, идет ли речь об отдельных индивидах, группах людей, классах, нациях или народах. Власть позволяет обладающим ею

осуществлять свою волю, оказывать решающее воздействие на подчиненных и таким путем добиваться собственной цели.

Власть необходима в любом обществе. Власть – это право, которым наделен социальный субъект – человек, структура в обществе в силу своего социального статуса в обществе или в его институте.

Конечно, власть, исходящая сверху, распространяется на большее число людей, чем власть тех, кто находится внизу, но сами взаимоотношения между носителем власти и тем, кто ему подчиняется, не зависят непосредственно от места двух этих субъектов на социальной лестнице. Таким образом, было бы неверным считать, что власть сосредоточена на высших этажах общества или государства. Она распределена по всем уровням социальной иерархии. Одни и те же психологические закономерности могут быть обнаружены и в большой политике, и во взаимоотношениях рядовых граждан. При этом где-то обнаруживаются «сгущения» власти – в каких-то структурах кто-то обладает очень большой властью по отношению к другим людям, а где-то – своеобразные «разрежения» – власть будто вовсе не существует, никто не подчиняется никому. По крайней мере, носители власти и применяемые ими методы управления не видны ни стороннему наблюдателю, ни, иногда, даже и самим участникам взаимодействия.

Отношения господства и подчинения, т. е. властные отношения, или отношения власти, естественно присущи общественно-производственной, коллективистской природе человека. Парализовать или подчинить волю одних воле других можно разными средствами: через чувства и с помощью разума, любовью и страхом, подкармливающим богатством и требующей сострадания нищетой, убеждением и принуждением.

Государственная власть – не просто одна из разновидностей власти наряду с властью чувств, властью разума, властью предрассудков, отличающаяся тем, что она осуществляется с помощью насилия. Это важнейшее орудие принуждения граждан, причем единственное в своем роде, если иметь в виду могущество этого орудия, имеющего свои ответвления в любом районе, в любом населенном пункте страны, а также разноплановость его воздействия на граждан. Государственная власть – это не только его институты, призванные своими средствами защищать интересы и осуществлять волю, цели господствующей в стране общественно-политической силы, но и самые разнообразные экономические, идеологические, информационные структуры и их средства и методы.

1.8.2. Психологические признаки власти

Важно отметить, что наиболее существенные признаки власти проявляются в суверенитете и легитимности. **Суверенитет** – это право власти управлять именно этой территорией и именно в это время. Важность этого аспекта властных отношений видна при анализе сепаратистских движений, которые обычно не отрицают легитимности власти центра – они лишь не согласны с

распространением его власти на их территорию, т. е. отрицают его суверенитет над данным пространством.

В некоторых случаях целесообразно говорить о временном суверенитете. Он возникает в особых, чрезвычайных ситуациях, возможно, в результате стихийного бедствия или какого-нибудь социального катаклизма. Естественно, ситуации возникновения временного суверенитета чреваты конфликтами и разночтениями. Одно должностное лицо может считать ситуацию уже достаточно чрезвычайной для того, чтобы он мог пользоваться особыми полномочиями, другие же должностные лица или рядовые граждане могут и не согласиться с подобной расширительной трактовкой положения дел.

Аналогичным образом конфликты могут возникать и по поводу определения момента прекращения временного суверенитета. Ни одна инструкция не может предусмотреть всего многообразия возможных жизненных ситуаций, поэтому и у чиновников, и у граждан остается простор для собственных интерпретаций того, можно ли уже возвращаться к обычному стилю правления или еще рано, и власть должна оставаться в руках структур чрезвычайного положения.

Легитимность и суверенитет тесно связаны друг с другом. Потеря легитимности неизбежно приводит и к отказу в суверенитете власти над данной территорией. Например, резкое снижение легитимности власти КПСС в конце восьмидесятых годов повлекло за собой и потерю суверенитета Москвы над союзными республиками, а затем и сомнения по поводу суверенитета центра и над некоторыми национальными регионами в самой России. Аналогичные процессы можно проследить и на примерах Чехословакии, Югославии, Ливане и других стран. Здесь очень важна роль психологического компонента – изменение отношения людей к государственным институтам ни в коей мере нельзя недооценивать. Люди не выступают против того, что считают справедливым и законным.

Политико-психологический подход к проблеме власти ставит вопрос о диагностике степени выраженности стремления к доминированию. Отметим, что решение данной проблемы сопряжено с достаточно большими трудностями. С одной стороны, это отсутствие инструментария для оценки собственно мотивации власти, хотя в составе тех или иных психодиагностических методик (например, тесты ММРІ, Кеттелла и др.) существуют соответствующие шкалы.

Также возможно использование в этих целях (как это было сделано американскими исследователями Р. Браунингом и Г. Джекобом) проективной методики ТАТ. Однако (и в этом заключается второе затруднение) применение классических диагностических процедур, в первую очередь тестирования, к действующим и достаточно высокопоставленным политикам практически невозможно.

Вследствие этого при оценке мотивации политиков (в том числе и власти) наиболее часто применяются «дистантные» методы. К их числу относятся различные варианты психосемантических и психолингвистических методов исследования. Так, В.Ф. Петренко предложил психодиагностический

семантический дифференциал, Р. Донли и Д. Винтер – систему индикаторов, позволяющую проводить психологический анализ различных сторон власти и политики. А. Джордж предложил систему показателей, отражающих компенсаторный характер стремления к власти: нежелание допускать других к разделению полномочий, отказ принимать советы, отказ от информирования других, отказ от делегирования задач, входящих в воспринимаемое «своим» поле власти и др.

Определенную значимость имеет психологическое измерение политико-властных процессов. Такая постановка вопроса заложена в классическом определении М. Вебера: «политика... означает стремление к участию во власти или к оказанию влияния на распределение власти...».

Кто желает власти? Какие психологические особенности присущи этим людям? Что дает им власть? Какими мотивами они движимы? Почему люди подчиняются власти? – ответы на эти вопросы крайне важны для адекватного понимания как политики, так и психологии человека. Некоторые ученые видят в психологии власти сердцевину политической психологии. Так, по мнению К.К. Платонова, предмет этой науки заключается в «психическом отражении в индивидуальном и групповом сознании социальных явлений, связанных с завоеванием, удержанием и укреплением государственной власти».

В целом психологический анализ различных сторон власти дает возможность обеспечивать ее высокую легитимность. При этом во главу повышения ее эффективности ставится человеческий фактор, который наиболее действенное влияние оказывает на субъектной основе, когда каждый проводник политической власти выступает ее активным и самобытным субъектом.

Легитимность власти. В числе основных закономерностей функционирования властных структур в качестве одной из ведущих признается легитимность власти. *Легитимность власти – это степень согласия между управляющими и управляемыми социальными субъектами, т. е. согласие граждан, чтобы ими управляли именно те и именно так, как нормативно определено.*

Власть легитимна, если управляемые признают за управляющими право управлять вообще, и именно так, как они это делают, в частности. Это признание осознается как управляемыми, так и управляющими. Первым кажутся если не справедливыми и желательными, то, по крайней мере, естественными и сама власть, и связанные с ней институты и ритуалы. Вторые, ждут от управляемых подчинения, а так же одобрения их действий по подавлению и осуждению диссидентов, не желающих подчиняться и оказывающих вербальное или действенное сопротивление.

Легитимность – необходимое условие стабильности и эффективности власти. Легко видеть, что это в первую очередь психологическое понятие. Никакие ссылки на документы, целесообразность или традиции не сделают власть легитимной до тех пор, пока эти аргументы не станут убедительными для большинства или, хотя бы, значительного числа управляемых. Таким образом, легитимность власти – это факт сознания людей.

Индивид или институт обладают легитимной властью в том случае, если те, к кому они обращаются с определенным распоряжением, признают их право отдавать приказы. Если же носитель власти теряет легитимность, то рано или поздно он теряет и саму власть. (Современная политическая история дает тому немало примеров – это происходило с режимами Чаушеску, президента Филиппин Маркоса, последнего шаха Ирана и многими другими. Их падению предшествовала потеря согласия граждан подчиняться существующей власти. Система рушилась под ударами восстаний и массовых протестов, хотя к моменту гибели в ее распоряжении еще были вполне эффективные средства подавления и идеологического воздействия).

Характерно, что сначала легитимность теряется для управляемых – они перестают признавать право носителей власти на управление. Сами же властные фигуры еще не осознают того, что ситуация изменилась, продолжают ожидать подчинения и готовности к подчинению. При этом они опираются на традиции собственной легитимности, подкрепленной соответствующими институтами и ритуалами – помазанием на царство, выборами и т. д. Кроме того, существующие системы обратных связей ориентируются, в основном, на регистрацию объективных показателей, таких, например, как уровень преступности, размах забастовочного движения, активность антиправительственных групп. Значительно меньше поддается фиксации динамика массового сознания – усталость граждан от тех или иных лидеров, разочарование в прежних лидерах, энтузиазм по поводу новых пророков или идей. И, наконец, осознание потери легитимности болезненно для носителей власти, и они стараются интерпретировать неизбежно амбивалентные результаты анализа положения дел в стране в более благоприятном для себя ключе.

Аналогичные процессы происходят и на микроуровне, например, в семье. Так, ребенок в какой-то момент перестает признавать легитимность власти родителей, он уже не считает, что они имеют право распоряжаться в том же объеме, что и раньше. Он, допустим, еще признает их право запрещать ему поздно возвращаться домой, но уже отказывается выполнять их предписания относительно того, как ему следует одеваться. Родители, однако, еще не осознают этого изменения отношений, что неизбежно приводит к конфликтам. Постепенно зона легитимности власти родителей сужается, затем сокращается, и сама власть и отношения между родителями и ребенком трансформируются и переходят на новый уровень.

Важным эмпирическим показателем степени легитимности власти является представленность в повседневной жизни средств принуждения. Например, если говорить о легитимности политической власти, то большое число хорошо вооруженных полицейских заставляет предположить, что граждане не считают свою власть легитимной, т. е. не готовы подчиняться ей добровольно. Или, другая возможность, сами носители власти осознают собственную нелегитимность, и поэтому ожидают сопротивления. Если же средства и институты принуждения не присутствуют ни на улицах, ни, что более важно, в сознании граждан, это свидетельствует о высоком уровне легитимности.

Макс Вебер выделял три вида легитимности: легитимность, основанную на традиции, легитимность, основанную на праве, и легитимность, основанную на харизме. В первом случае в основе власти лежит обычай, властные отношения регулируются традиционно сложившимися установлениями.

Второй случай – господство закона – означает, что люди следуют определенным кодифицированным правилам, признавая именно такое поведение оптимальным для согласования интересов, для разрешения конфликтов и вообще для обеспечения социального взаимодействия.

Третий вид легитимности – харизматический – базируется на признании исключительного права именно этого человека или именно этой группы на управление людьми. Характерно, что поскольку легитимность харизматического типа предполагает приписывание носителю власти, индивидуальному или, реже, коллективному, выдающихся свойств, то власть в этом случае крайне редко передается по наследству. Пожалуй, единственным примером успешной передачи власти от лидера харизматического типа его прямому наследнику является Северная Корея, где после смерти Ким Ир Сена все его посты занял его сын Ким Чен Ир. Аналогичные попытки в других странах неизменно заканчивались неудачей. Но и здесь следует иметь в виду, что Ким Ир Сен был не только харизматическим лидером, но и диктатором, и его власть основывалась не столько на личном авторитете, сколько на эффективной системе террора и тотальном контроле за гражданами.

Харизма не передается по наследству даже и в тех случаях, когда наследуется сама власть. Например, воцарение сына покойного монарха легитимизируется и законами, и обычаями (т. е. присутствует легитимность и первого, и второго типов), но харизма отца, если таковая существовала, не передается автоматически его сыну. Он должен еще доказать, что является не только законным, но и достойным преемником своего великого предшественника. Если ему этого не удастся, то его власть, оставаясь вполне законной, будет, тем не менее, меньше, чем у его отца.

1.8.3. Психологические основы легитимности власти

Общественные законы суть законы сотрудничества и взаимовлияния чувств, желаний и представлений людей, вступающих в общественное взаимодействие. Однако любое сотрудничество – это действие людей, имеющих определенную направленность и предполагающих некоторую силу, а именно власть. Власть рождается с самим общественным процессом, являясь одним из необходимых условий его функционирования. Власть есть сила направляющая, но в то же время сама порождается общественными силами, т. е. в известном смысле им подчинена и без их поддержки не может существовать. Власть неизбежна. Ее присутствие и последствия – принуждения – видны во всех отношениях между людьми.

Нередко власть и принуждение противопоставляют свободе. Свобода есть состояние независимости от внешних условий. Однако такое состояние не

является внешне бездеятельным, когда человек и не подчиняется никому сам и не подчиняет никого, не поддается на чужое влияние и сам его не оказывает. Трудно представить себе общество, состоящее из людей подобного типа. Такое общество, строго говоря, упраздняется. **Живя в обществе, человек не может быть свободным от общества.**

Нравственный интерес требует личной свободы как условия, без которого невозможны человеческое достоинство и высшее нравственное развитие. Но существование общества прежде всего зависит от безопасности всех живущих в нем. Любое общество не может существовать, если всякому желающему представляется беспрепятственно творить произвол.

Власть вовсе не является непременно результатом насилия, подавления одной личности другой. Замечено, например, что в сложной натуре человека есть несомненное искание над собой власти, которой он мог бы подчиниться. Это своего рода потребность воздействия одного человека на другого, сила, соединяющая людей в общество. Искание над собой власти, свободное желание подчинения вовсе не есть выражение слабости. Подобно тому, как стремление к независимости может порождаться не только могучей силой, но также грубой необузданностью натуры, тщеславием, так и стремление к подчинению не всегда является результатом слабости.

Таким образом, власть неизбежно оказывается следствием психической природы человека. Однако как только проявление власти приобретает общественный характер, главной ее целью становится создание и поддержание порядка, важнейшим средством чего и выступает власть.

Власть требует подчинения. Но люди, подчиняясь ей, не жертвуют своей свободой. Они вместо подчинения стихийным силам, подчиняются сами себе, т.е. тому, что сами осознали необходимым. Люди лишь выходят из слепого подчинения внешним обстоятельствам и приобретают независимость как первое условие свободы.

Вопрос о психологических особенностях субъекта власти весьма важен. Но не менее значимым является применение психологического анализа к противоположному полюсу властного отношения. Без повиновения граждан власти нельзя вообще говорить о ее наличии, даже если бы у субъекта присутствовало весьма выраженное стремление употребить свою волю. Здесь можно вспомнить поговорку о том, что «танцевать танго можно только вдвоем».

Данное обстоятельство с неизбежностью ставит проблему психологических причин подчинения власти. Что заставляет людей повиноваться чужой воле и даже с энтузиазмом отвергать свои насущные интересы во имя ее? При каких условиях подчинение наиболее прочно, как воспринимается власть гражданами? Ответы на эти вопросы необходимы не только стороннему исследователю, но и субъекту власти, в том числе и политическим лидерам для эффективного осуществления последней.

Для того чтобы граждане, имеющие свои собственные интересы, не остались безразличными к властной воле, необходимо побудить личность следовать указаниям власти. Основываясь на положениях зарубежных и

отечественных ученых, можно дать психологическое определение политико-властных отношений как взаимодействия мотиваций субъекта и объекта власти. Тогда психологическим механизмом осуществления власти является разнообразное воздействие на мотивы подвластных (стимулирующее имеющиеся побуждения или, наоборот, препятствующее их проявлению). Соответственно, субъекту власти необходимо обладать определенными ресурсами, которые будут значимы для других. В психологической и политологической литературе наиболее распространенной является классификация источников власти, принадлежащая Д. Френчу, Б. Рейвену и Д. Картрайту. Они выделяют:

1) власть вознаграждения (подразумевает, что поведение людей будет определяться ожиданием позитивного подкрепления их действий);

2) власть принуждения (сохранение мотивации, не соответствующей властной воле, ведет к санкциям различного вида);

3) власть эталона (*referent power*) (субъект власти является примером, с которым подвластные идентифицируют себя);

4) власть знатока (эксперта) (убеждение граждан в важности знаний субъекта власти для осуществления заданных целей).

5) информационная власть (владение информацией, заставляющей объект власти переосмысливать последствия реализации своей наличной мотивации);

6) нормативная власть (*legitimate power*) (убежденность в праве на осуществление власти).

Сходную типологию дает российский исследователь В.В. Крамник. Он пишет о легитимной, вознаграждающей и принудительной власти. Несмотря на меньшую детализацию, данный подход значим тем, что позволяет более отчетливо выделить два принципиально различных (прежде всего психологически) вида власти, которые можно обозначить как внешний и внутренний. К первому относятся власть вознаграждения и принуждения, поскольку и «пряник», и «кнут» зависят прежде всего от самой власти, определяющей, к кому какое средство применять. Вторым видом является легитимная власть, проистекающая от субъективных оценок граждан.

Если исходить из данного дихотомического подхода, то упомянутые выше власть эталона, знатока – это скорее не отдельные типы власти, а способы легитимации. Информационную власть можно рассматривать как определенный промежуточный вариант, сочетающий особенности обоих типов. Выделение двух основ власти достаточно условно. В реальном политическом процессе ни один из них не может претендовать на абсолютную эффективность, и они используются одновременно в различных сочетаниях.

Наиболее прочной основой государства может быть только такое его взаимоотношение с обществом, при котором имеет место соответствие представлений граждан о «должной» и реальной власти. «Народ должен чувствовать, что его государственное устройство соответствует его праву... и его состоянию, – пишет в связи с этим Гегель, – в противном случае оно может ...быть внешне наличным, но не будет иметь ни значения, ни ценности» (т.е.

будет носить формальный характер).

В этом контексте ключевое значение приобретает понятие «легитимность». В содержательном плане она означает признание гражданами правомочности власти, обоснованности ее претензий на господство над ними, внутреннее согласие подчиняться. В определенной степени можно сказать, что люди, которые подчиняются самим себе, интериоризируют и принимают, как свое, веление власти.

Люди могут повиноваться власти по многим причинам: надеясь получить некую выгоду; считая, что «другие еще хуже»; полагая, что выступить против власти «слишком дорого», и т. п. Но такая внешняя поддержка таит в себе возможность серьезного кризиса. Ведь возможности для принуждения и вознаграждения всегда ограничены в возможностях длительного применения. Ш. Талейран метко заметил, что единственный недостаток штыков состоит в том, что на них невозможно сидеть. То же самое можно сказать и о тенденции к «покупке» лояльности граждан. Речь идет не столько о собственно материальных ресурсах, сколько о психологических. С течением времени происходит своеобразное привыкание к репрессиям или поощрениям. Они начинают восприниматься как фоновое явление, а их субъективная значимость постепенно падает.

С этой точки зрения легитимность «выгодна», поскольку власть может позволить себе не растрачивать средства на то, чтобы добиться выполнения своих указаний. Более того, в определенных ситуациях факт легитимности может стать для нее своеобразным единственным ресурсом, когда другие уже исчерпаны (например, для проведения непопулярных мер в условиях экономического кризиса).

Весьма часто легитимность понимают как «законность» и отождествляют с «легальностью». На самом деле легитимность и легальность не совпадают, поскольку имеют различную природу. Если легальность отражает формальный момент соответствия власти правовым нормам, то легитимность является по своей сущности именно психологической характеристикой.

Безусловно, легитимность и легальность взаимосвязаны, а правовой характер власти играет существенную роль при формировании легитимности. Однако легальность не является ни необходимым, ни достаточным ее условием. Люди могут признавать обоснованным господство власти, действующей с точки зрения «целесообразности» или даже установленной неправовыми средствами. Данный феномен также часто встречается в периоды социальных потрясений, таких, как революции. Противоположным может возникнуть вариант, при котором граждане не доверяют в достаточной мере власти, которая, казалось бы, соответствует установленным нормам.

Типы легитимности и их предпосылки. Традиционно при рассмотрении легитимности ссылаются на взгляды зарубежных исследователей, прежде всего М. Вебера. Однако будет справедливым отметить, что еще раньше указанную проблему затронул в своей психологической теории права видный отечественный юрист Н.М. Коркунов (хотя сам термин «легитимность» он не

использовал). Для российского ученого основополагающий момент властных отношений лежит не в объективности принуждения, не в наличии органов власти, а в субъективном принятии этой власти. «Для властвования требуется только сознание зависимости, а не реальность ее», – считает Н.М. Коркунов. При этом во власти имеет значение не столько институциональный, сколько аксиологический аспект. С точки зрения ученого, понимать власть как «только волевой» акт не следует. Люди подчиняются не столько конкретному представителю власти как таковому, сколько некоторому символу, представителю «чего-то, стоящего выше их личной воли» (например, царь – «помазанник божий»).

В процессе трансляции социального опыта передается и представление о том, что этой власти необходимо подчиняться. «Государственная власть, – пишет Н.М. Коркунов, – не чья-либо воля, а сила, вытекающая из сознания гражданами их зависимости от государства». Вместе с тем, человек будет подчиняться власти в той мере, в какой она совпадает со сложившимся нормативным образом (или, по крайней мере, создает иллюзию такого совпадения). Весьма актуально звучит положение ученого о том, что власть для обеспечения опоры на граждан должна «находиться в известном соответствии с... сознанием подвластных, с теми представлениями, которые они имеют о государстве...».

Любопытно, что более чем через полвека практически идентично сформулировал эту мысль видный американский политолог Д. Истон. Раскрывая сущность легитимности, он отмечает, что «то правительство легитимно, которое соответствует сложившимся в народе представлениям о справедливости и социальном назначении этого института».

Исходя из указанных выше положений можно заключить, что добиться абсолютной власти над личностью невозможно. Предел власти ставится мерой осознания себя зависимым. Данный аспект проблемы весьма образно отмечен в сказке Ф. Искандера «Удавы и кролики» формулой: «их гипноз – это наш страх». Действительно, если гражданин внутренне убежден, что он не обязан выполнять распоряжения власти в силу ее нелегитимности, то степень господства государства над ним будет меньше (в том числе при использовании насилия). Даже если человек и выполняет приказы, это скорее формальное повиновение. Указанная ситуация противоположна гегелевскому пониманию свободы как «осознанной необходимости»: я свободен настолько, насколько принял власть над собой.

На каких же психологических основах базируется легитимность? Наибольшую известность получила классификация, основывающаяся на типах господства, выделенных М. Вебером. Чаще всего выделяют традиционную, харизматическую и легальную легитимность.

В основе традиционной легитимности лежит привычка, стремление к постоянству, консерватизм, отчасти конформизм, традиционное социальное действие (делать как все). Человек подчиняется власти, потому что «так было всегда», не рефлексируя отношения к ней. Так для многих жителей России

Октябрьская революция 1917 г. означала только «смену царя». В то же время для людей, сформировавшихся в годы советской власти, вопрос о ее легитимности также не вставал во многом потому, что для них она была естественной данностью.

При традиционной легитимизации новое приобретает значимость только через ссылку на авторитет прошлого. Примером такой власти является монархическая система правления. Однако и сегодня легитимизация через традицию используется достаточно широко. Вспомним апелляцию к традициям, образы Петра Первого, Владимира Ленина, Иосифа Сталина. В настоящее время очень ярко проявляется стремление к установлению связи современной государственности с дооктябрьской Россией, недооценивая 70-тилетний опыт новейшей истории СССР как великого государства современности. Психологически традиция может быть связана с патернализмом, восприятием отношений граждан – власть как семейных – старшего и младшего.

В современных условиях традиционный тип легитимизации власти поддержки может встречаться в Средней Азии, на Кавказе в форме поддержки членов «своих» групп (клановых, земляческих, семейных). С другой стороны, принципы традиционной легитимности могут использоваться при построении имиджа политиков как показатель преемственности национальных традиций). Так, президент Кыргызстана А. Акаев характеризовался в СМИ не только как политик-интеллектуал, академик, но и как потомок одного из киргизских царей. Н. Назарбаев, С. Ниязов как руководители государств постсоветского пространства практически конституционно закрепили за собой право на абсолютное властвование.

Харизматическая легитимность является по своей основе личностным типом правомочности. Такой власти подчиняются в силу того, что приписывают ее носителям сверх-качества: великого учителя героя, пророка и т. п. Как писал Ф.М. Достоевский в «Легенде о великом инквизиторе», основой удержания власти наряду с «тайной» и «авторитетом» является «чудо».

Сам термин «харизма» был взят из религии, где обозначал своеобразную божественную избранность, «дар свыше». Возможно, в силу этого при анализе системы харизматической власти часто можно обнаружить психологические параллели со структурой религиозного культа: наличие «мессии», знающего, «как надо», его последователей – «апостолов», «мучеников», противников-еретиков, идеологию – «писание» и т. п. Неизбежным следствием, своеобразной оборотной стороной харизматического способа легитимизации является сочетание вождизма с массовым энтузиазмом, слепой верой в лидера.

Рассматриваемая легитимность по своей сути противоположна традиционной, поскольку ориентирована прежде всего на изменение существующего положения вещей. Однако по форме она может переплетаться с ней, особенно если несколько последовательных представителей власти рассматриваются как лидеры харизматического плана. Данный процесс особенно ярко проявляется тогда, когда харизма еще недостаточно выражена. Однако даже революционная харизма по истечении определенного срока

становится историей, и происходит ее рутинизация. Так, Сталин на этапе восхождения к власти представлял себя продолжателем традиции, идущей от Ленина и революции, а в конце своего почти 30-летнего правления он уже сам был «традицией» для других.

При легальной (рациональной) легитимности власть проистекает из убеждения в том, что необходимо следовать указаниям людей и институтов, избранных в соответствии с рациональными правилами («подчиняюсь, поскольку таковы установленные нормы»). Данный вид легитимности тесно связан с целерациональным типом социального действия (М. Вебер), следовательно, учитывает и то, как власть влияет на достижение человеком его целей.

В данном аспекте весьма важно учитывать неоднозначное отношение между такими характеристиками власти, как легитимность и эффективность. Трудно отрицать (при прочих равных условиях), что демонстрация властью успешности в осуществлении своих полномочий и обещаний способствует росту ее авторитета. Высокая эффективность может даже стать предпосылкой повышения легитимности власти, а низкая – подрывать ее. Действительно, оценка того, насколько государство способствует удовлетворению их целей, – важнейшая предпосылка легитимности. Как заметил Гегель, «если гражданам нехорошо, если их субъективная цель не удовлетворена, если они не находят, что опосредованием этого интереса является государство как таковое, то прочность государства сомнительна».

Психологические факторы легитимности и делегитимности. **Эффективность не отменяет необходимости легитимности. Выше было отмечено, что власть принуждения и вознаграждения зависит от ресурсов. Кроме того, абсолютная и постоянная эффективность недостижима в принципе. В силу этого эффективность власти – желательное, но не основное условие легитимности.**

Так, к 1973 г. в Чили правительство С. Альенде не смогло решить важнейшие социально-экономические проблемы и в значительной мере утратило доверие к способности эффективно управлять страной. Это ослабило его легитимность и облегчило военный переворот. Вместе с тем, режим А. Пиночета, казалось бы, добившись крупных экономических успехов, не смог обеспечить подлинной правомочности своего господства. В условиях экономического роста претензии на власть были до определенной степени оправданы. Однако последовавший спад стал важным фактором падения хунты, поскольку необходимой легитимности она не имела в силу способа прихода к власти и методов управления. Подобную ситуацию можно наблюдать в Южной Корее, где, несмотря на «экономическое чудо», военный режим пал, поскольку не обеспечивал прав человека, свободы и демократии.

Дилемма эффективности и легитимности имеет психологическое основание. Представляется, что эффективность может быть в определенной степени сопоставлена с инструментальными ценностями, а подлинная легитимность – с терминальными. Можно предположить, что при

удовлетворении базовых потребностей за счет успешного экономического роста актуализируются более высокие устремления личности (в т.ч. стремление к осознанию себя как субъекта общественного развития).

Выше отмечалось, что основа власти – взаимодействие мотивов. Помимо материальных, не менее (а часто и более) важным является удовлетворение таких потребностей граждан, как безопасность, эмоциональная поддержка, уважение и т.п.

Среди современных подходов к легитимности наиболее известна концепция Д. Истона. Он предложил выделять три типа правомочности: идеологический, структурный, личностный (персональный).

Идеологическая легитимность вытекает из того, что гражданин разделяет ценности, которые выражает власть. Подчинение власти по существу оказывается реализацией собственных убеждений. Это может быть преданность «самой свободной стране», как США, самому передовому государству, как СССР, самому исламскому государству – Ирану.

Структурная легитимность сходна с легальной и отчасти традиционной в варианте Вебера и связана с одобрением принципов, норм, механизмов функционирования власти безотносительно к проводимой ею политике.

Персональная легитимность основывается на доверии к политическим лидерам, олицетворяющим власть, высокой оценке их личностных и политических качеств (т. е. фактически на авторитете). Еще Конфуций заметил, что «если в народе будет недостаток веры в правителя и его близких, то государство не может быть устойчивым». Данный тип легитимности близок харизматическому, но шире него, поскольку подразумевает позитивное отношение не только к «сверхспособностям», но и к «нормальным».

Примером персональной легитимности может служить отношение к В.В. Путину в начале его президентской деятельности (как принципиально отличающегося, даже внешне, от всех представителей правящей элиты России). К данному типу относится и достаточно высокая поддержка политического руководства в США, во многом опиравшаяся на восприятие президента этой страны. Психологической особенностью личностной легитимности в ряде государств может стать проецирование на такого политика положительных аспектов деятельности власти, а отрицательных – на его окружение: «царь хороший – бояре плохие».

Политическая власть включает в себя различные структуры и уровни, по отношению к которым граждане могут иметь несовпадающие установки. Следовательно, правомерно предположить, что легитимность включает в себя несколько подтипов. Так, можно говорить соответственно о легитимности политического деятеля, органа власти, ветви власти, формы государственного устройства, принципов и норм и легитимности как целостном показателе отношения общества и государства.

С учетом сложности феномена легитимности, вполне понятно, что власть вряд ли может быть легитимной на 100%. Вместе с тем, различие объектов легитимации имеет позитивное значение: гражданин может быть недоволен

конкретным политиком или действиями органов власти, но не подвергает сомнению правомочность политической системы в целом. Кроме того, следует учитывать, что рассмотренные виды легитимности – это своеобразные «идеальные типы» и в политической реальности конкретного общества все они в той или иной мере присутствуют.

Психологические факторы делегитимизации власти. Легитимность есть не столько состояние, сколько процесс и его мобильный результат. Он включает наряду с укрепляющими власть факторами также и те, которые ослабляют легитимность. Ведущим фактором делегитимизации будет несоответствие тому принципу, на котором она базируется. Для традиционной власти смертельно опасны любые перемены, а сила и непоколебимость традиции превращается в мину замедленного действия. Любые действия власти, не соответствующие заданным рамкам, подрывают ее основы. Вспомним, что народ не удивлялся жестокости Ивана Грозного, но объявлял антихристом Петра I.

Проблема харизматической власти заключена в необходимости постоянно подтверждать харизму через демонстрацию чего-то «сверхъестественного» или, как минимум, эффективность. В противном случае в массовом сознании возникают сомнения по поводу подлинности качеств представителей власти («тому ли подчиняемся») и системы в целом. Вспомним крик: «царь-то не настоящий!», с которой начались злоключения героев фильма «Иван Васильевич меняет профессию».

Другой проблемой харизматической легитимности становится преемственность власти. Если лидер – сверхчеловек (причем имплицитно подразумевается, что единственный), то могут ли его соратники претендовать на власть? Такая проблема достаточно остро стояла после смерти И. Сталина. Путем решения проблемы может стать «рутинизация» харизмы: переход к традиционной легитимизации через ссылку на преемственность власти; придание оттенка харизматичности посту (например, генерального секретаря), политической организации.

По мнению М. Вебера, рациональная легитимность является более слабой, поскольку любое правовое установление можно в принципе оспорить перед «судом разума».

Аналогичную мысль высказал русский правовед И.А. Покровский, увидевший еще в 1919 г. слабые места демократической политической системы. Он отметил, что благодаря значительной степени иррациональности, а также освященности традицией монархической власти «повинуются легче и проще». В то же время, основой демократии является прежде всего «гражданское сознание необходимости порядка и власти вообще». Но рациональные мотивы «далеко не всегда оказываются равным и по силе прежним», вследствие чего в условиях демократии возможно ослабление «психологического влияния власти и психологической силы закона».

Таким образом, в определенной психологической недостаточности «только легальной власти» коренится необходимость ее «делеги́тимизации» со стороны других типов. Так, для прочности демократии необходимо не только ввести в

действие самое совершенное законодательство, но и то, чтобы оно подкреплялось многовековой традицией и стало своеобразной ценностью большинства. Существенную роль играет и отождествление принципов демократии с авторитетными личностями, близкими по масштабу к харизматикам.

Среди других факторов, снижающих легитимность власти, можно отметить:

1) ценностный диссонанс (для традиционной и идеологической легитимности):

- различие декларируемых и реально воплощаемых властью ценностей;
- различие ценностных ориентаций (в том числе менталитета) основной массы граждан и власти;

2) снижение легитимности правящей элиты (для персональной легитимности):

- нарушение моральных норм представителями власти (по мнению Т. Гоббса, «репутация власти есть сама власть»);
- кризис правящей группы (как заметил Аристотель, «распри среди знатных приходится расхлебывать всему государству»);
- перенос недовольства лицом на представляемый им властный институт (примером может служить влияние скандалов вокруг личной жизни представителей британской королевской семьи на восприятие монархии гражданами Великобритании).

3) отчуждение граждан от власти, отсутствие возможности выразить свои интересы;

4) неэффективность власти, невыполнение ею своих обязанностей;

5) активизация противостояния и противодействия открытой и латентной оппозиции.

Степень легитимности определяется отношением граждан к власти. Но это не означает, что последней остается только пассивно созерцать, как растет или падает ее авторитет. Безусловно, в политическом процессе властные структуры стремятся сделать все, чтобы их господство было признанным большинством населения. Такую «технологическую» точку зрения выразил С.М. Липсет. По его мнению, легитимность – «способность системы создать и поддержать у людей убеждение в том, что существующие политические институты являются наилучшими из возможных для общества».

Из данного тезиса вытекает одна из основных технологий самолегитимизации – создание с помощью пропаганды представления о соответствии реальности и ожиданий людей. Данный способ весьма широко использовался в некоторых странах СНГ в отношении укрепления влияния СМИ в общественном сознании и практике как четвертой власти. В условиях монополизации информационных потоков гражданам приходилось воспринимать их содержание, а нередко признавать предлагаемые ценности, цели, оценки. Кроме пропагандистского воздействия важное значение имеет политическое воспитание в обществе, социально-психологическое воздействие.

Если обратиться к истории, то можно заметить, что еще одним средством

повышения легитимности становится привлечение граждан к участию в политическом процессе, например, через голосование или «наказы» депутатам. Вполне понятно, что если существует мнение о том, что решение власти является в определенной степени и «моим», то создается образ власти как учитывающей интересы людей, а выполнение такого решения будет опираться на иную мотивацию, чем в случае прямого навязывания воли властвующего. При этом речь может идти не столько о реальном объеме предоставляемой власти, сколько о создании у различных социальных групп субъективного представления о своей политической значимости.

В.П. Макаренко отмечает, что в качестве специфического способа взаимодействия гражданина и власти может выступать жалоба, ставшая элементом нашей политической культуры. По мнению ученого, жалоба «создает... чувство некоторой свободы по отношению к чиновникам низших уровней... и связана с убеждением: верхи всегда готовы реагировать на социальную несправедливость и бедствия народа», а количество жалоб – это показатель внедренности в массовую политическую психологию бюрократических стереотипов.

Факторами, в значительной степени влияющими на политические отношения, являются особенности восприятия власти массовым сознанием. При этом надо учитывать различные «измерения» такого отношения: восприятие конкретных лиц и органов власти, их действий; глубинное восприятие власти как социального института.

Оценка власти может осуществляться по различным ее параметрам. Однако, как показало исследование, проведенное под руководством Е.Б. Шестопаля, основными измерениями являются: сила – слабость; симпатия – антипатия.

Соответственно, в современных условиях власть воспринимается как:

- слабая, неспособная государства обеспечить повседневную безопасность;
- размытая, неопределенная (непоследовательная, нерешительная);
- отчужденная (безразличная к положению людей, не проявляющая элементарного уважения и заботы, рассматривающая людей как «винтиков»);
- корыстолюбивая, эгоистичная.

Представляется, что хотя исследование проводилось в середине 90-х годов, такие особенности восприятия власти гражданами сохраняются и сегодня, продолжая влиять на их политическое поведение.

Анализ ряда исследований позволяет сделать вывод о том, что для нашего менталитета характерно противоречивое отношение к власти – сочетание апелляции к ней по самым различным поводам с определенным недоверием.

Для понимания функционирования властных отношений также важно учитывать и то, что люди отличаются по своей ориентации на подчинение власти. Психологический анализ предпосылок нацизма, осуществленный Э. Фроммом, В. Райхом, Т. Адорно, позволил выделить особый тип личности, который характеризуется рядом особенностей.

В аспекте рассматриваемой проблемы важным представляется то, что для человека с авторитарным характером характерно двойственное отношение к

власти. С одной стороны он:

- «восхищается властью и хочет подчиняться»;
- не критичен по отношению к официальной власти, часто смешивая «государство и «правительство»;
- весьма «трепетно» относится к социальной иерархии, выступает за ее поддержание;
- нуждается в сильном лидере (которого идеализирует).

Кроме того, с точки зрения Э. Фромма, подчинение власти для «обладателя» авторитарного характера может субъективно означать причастность к некоей высшей силе и становится средством преодоления невротических переживаний, своеобразной психологической защитой.

На этом основано «бегство от свободы», получившее наиболее полное освещение в работе Э. Фромма. Вместе с тем следует отметить, что данный феномен впервые был отмечен русским политическим психологом Б.Н. Хатунцевым. В 1925 г. он писал: «Человек по слабости своей натуры нередко не может устоять от желания найти и иметь властителя, которому можно было бы передать заботы о себе и все мучения свободы, как свободного выбора добра и зла в жизни».

Вполне понятно, что такие установки становятся весьма удобной почвой для установления авторитарной политической системы и ее стабильности. Но, с другой стороны, авторитарная личность стремится господствовать над более слабым, по отношению к которому направляется агрессия. Особенность авторитарного характера в том, что «человек восхищается властью, хочет ей подчиняться, но в то же время он хочет сам быть властью, чтобы другие подчинялись ему».

Э. Фромм заметил парадокс: если существующая власть не отвечает представлению о «сильной власти», то вполне возможна ненависть и презрение к ней.

Таким образом, результаты анализа закономерных сторон власти позволяют уточнить сущность, механизмы и условия феномена власти, т.е. поставить проблему психологии власти как одну из ключевых в политической психологии. Даже самые общие положения в данном контексте позволяют выделить основные аспекты, на которые важно обращать внимание, чтобы совершенствовать систему власти. Они помогут выработать достаточно полное и целостное понимание психологии власти как в политике, так и в обществе в целом.

1.9. Национальная политическая психология

Национально-этнические группы в истории человечества возникли раньше социальных. Национально-этническая общность, за исключением лишь некоторых отдельных примеров, психологически продолжает оставаться более глубокой, чем социальная общность. Мы продолжаем оставаться свидетелями массы политических явлений, возникающих и развивающихся на национально-

этнической основе. Это не только межнациональные конфликты и войны, расовые столкновения и родоплеменные проблемы в отдельных странах. Это само по себе этническое разделение, на котором продолжают базироваться не только большинство личностей или групп, но и государств в политике. Несмотря на нарастающую тенденцию глобализации жизни человечества (как бы ее ни называли идеологи разных направлений – интернационализацией или транснационализацией, речь идет об одном и том же), национально-этнические общности всегда имели и продолжают иметь огромное значение в политической жизни. Соответственно, понимание национальной психологии и ее роли имеет большое значение в политической психологии в целом.

1.9.1. Типология национально-этнических групп

Национально-этнические группы – это большие группы представителей одной нации или одного этноса, включающие тысячи и миллионы людей, связанных общими внешними и внутренними, психологическими чертами. Если идти от простого к сложному, это род и племя, народ и нация, раса и этнос.

Род. Если рассматривать вопрос в историческом контексте, то первичен всегда род – группа кровных родственников, ведущих свое происхождение по одной линии, по большей части осознающих себя потомками какого-то общего предка (реального или мифического), носящих общее родовое имя и, естественно, имеющих общие потребности и интересы, проявляющиеся в единых социально-политических действиях. Род возникает из «первобытного человеческого стада», вероятнее всего, на рубеже нижнего и верхнего палеолита. Основными характерными чертами рода были первобытный коллективизм, отсутствие частной собственности, моногамной семьи. Человек психологически был растворен в роде, он не вычленил себя из него.

Родовое общество последовательно прошло два этапа развития – эпоху материнского и эпоху отцовского рода. В материнском роду производственные отношения людей, как правило, совпадали с отношениями между кровными родственниками. В это время род был экономической и социальной ячейкой первобытного общества. Переход ко второму этапу родового строя – эпохе отцовского рода – связан с тем, что экономической ячейкой общества становится большая патриархальная семья. К этому времени относится и начало разложения родовых отношений и постепенная смена их территориальными. Живущие рядом патриархальные семьи разных родов образуют соседскую общину. Возникает малая семья как экономическая ячейка общества. Распадаясь, родовые отношения уступают место социальным.

До сих пор в ряде стран Азии и Африки роды или родовые объединения играют огромную роль в организации власти и государств. К понятию «род» примыкает понятие «клан», несущее в современной политической психологии более символическое и обобщающее значение.

Племя. Объединение двух или более родов образует племя. Это более высокая форма уже непосредственно политической организации, объединяющая

некоторое число родов и семейно-родовых кланов на общей этнической основе. В силу закона экзогамии роды не могли существовать изолированно, и с самого начала объединялись в племена. Если род не мог существовать отдельно, то племя – уже достаточно автономное объединение, обособливающееся на основе обладания собственным языком или диалектом, собственными обычаями, характерными именами, традициями и верованиями, собственными тотемами, выражающими их чувство обособленности. Уже исторически, считал Я. Щепаньский, племя всегда имело контур внутренней формальной политической организации. В частности, любое племя имело вождя или совет вождей, собственные специализированные группы вооруженных лиц для защиты территории, с которой и было связано племя, и т.д.

Племенные отношения – часть сложнейшего для целого ряда стран национального вопроса. Особенно важен он для стран Азии и Африки, в которых родо-племенной строй сохранился как заметный компонент всей социальной организации жизни. Например, он имеет принципиальное значение для многочисленных племен Афганистана, составляющих большую и наиболее активную долю населения страны, территориально образующих целую «зону племен».

Как показали исследования, население зоны племен – это люди со специфической психикой, до сих пор живущие по своим традиционным меркам и понятиям. Создав много веков назад специфический способ производства, выработав определенные способ и образ жизни, кочевые пуштунские племена как бы законсервировали его. По сути, уже как минимум две с половиной тысячи лет они достаточно успешно отбивают все попытки приобщить их к чему-то иному.

Не вдаваясь в подробности, отметим лишь некоторые своеобразные психологические черты населения племен. Особо подчеркнем противоречивость и непоследовательность поведения в обычной, повседневно-бытовой жизни, но одновременно и незыблемость традиций и настоящий культ предков в духовно-культурной жизни. Противоречивы и отдельные психологические черты: так, гордость и великодушие сочетаются со вспыльчивостью, обидчивостью, неуравновешенностью, подчас подозрительностью и мстительностью (у некоторых племен до сих пор сохранился обычай «кровной мести»). Готовность прийти на помощь, уверенность в своих силах – с негативным отношением к тем, кто живет по-другому (к оседлому образу жизни, например), с опасением новых чужеродных контактов, которые воспринимаются как угроза независимости племени.

Политико-психологически это и есть главное – независимость. Для этих людей психологически нет никаких государственных, административных, политических и прочих границ. Вопрос о государстве, как и о принадлежности земли кому-то, так же для них нелеп, как и вопрос, например, о том, «кому принадлежат небо, солнце и луна?». В истории человечества кочевники, как известно, так и не создали сколько-нибудь прочных государств – отдельные исключения, суперимперии Чингисхана, носили эпизодический характер.

Восприятие этих людей жестко разделено надвое: мир состоит из «своих» и «чужих». Сознание представителей племен разделено дихотомией «мы» – «они», по Б. Ф. Поршневу. «Свой» – это только тот, кто знает, уважает и соблюдает законы, традиции и порядки рода и племени. «Свой» – значит связаны узами родства, дружбы, хозяйства, веры. Это принципиальные основы, причем религиозная вера в общепринятом смысле стоит не на первом месте: законы рода и племени могут быть важнее религии, Они важнее всего. Религия носит более поздний, во многом привнесенный характер. Слово вождя в пуштунских афганских племенах до сих пор весомее слова муллы, как и решение джирги (совета) племени. Зная это, мулла никогда не пойдет наперекор вождю или джирге – скорее, он найдет для племени и для себя особый компромисс с Аллахом.

Естественно, что у этих людей существует свое особое отношение к политике. Внутри рода или племени никакой политики внешне вообще нет – существует иллюзия однородности, равенства и единства, «братства». Хотя племена давно уже расслоились на феодальную верхушку и трудящееся большинство, это разделение замаскировано тем, что носит не противоречиво-классовый, а сословный, нехозяйственный характер.

«Единство» в отношениях внутри своего рода и племени противостоит хитрой «политике» в отношениях с «чужими». Политика для представителей племен – что-то сродни торговле (это даже закреплено этимологически в ряде языков). Там все можно ради достижения своей выгоды. И только если племена признают «своими» тех или иных людей, ту или иную партию или правительство, они могут изменить отношение к ним с «политического» на прямое, честное и открытое – в духе высоко чтимых и декларируемых «традиций предков» и традиционного для большинства племен «кодекса чести».

Народ. На основе рода и племени, включающего несколько родов, исторически надстраивалось особое образование, получившее название «народ». Говоря чисто этимологически, «народ» – это нечто стоящее «над родом». Отдельные этнопсихологи до сих пор считают, что «род» в своем символическом выражении представлял для своих членов некое божество, которое следовало культивировать ради собственного выживания. Соответственно, «народ» стал супер-божеством. Вот почему, не имея ни одного сколько-нибудь серьезного верифицируемого операционального определения, понятие «народ» всегда играло и до сих пор играет огромную эмоционально-публицистическую роль в политике. «Именем народа», «во имя народа», «ради блага и интересов народа» всегда совершались и продолжают совершаться все политические действия. Это только один из примеров тех не всегда осознаваемых отголосков родоплеменной или «на(д)-родной» психологии, которая явственно проявляется и в современной политике.

Нация. Объективно же, рода и племена в ходе исторического развития объединились в нации (от латинского слова *natio* – «племя, народ»). Это большие исторические общности людей, складывающиеся в ходе формирования общности, их территории, экономических связей, литературного языка, ряда

особенностей культуры, характера и психики в целом. Иногда возникновение наций рассматривается как простое продолжение и усложнение родоплеменных связей. В целом ряде западных этнопсихологических и политико-психологических концепций в качестве ведущего, а иногда просто единственного признака нации до сих пор фигурирует «национальный дух» (национальное сознание, национальный характер).

В других вариантах нация рассматривается как психологическое понятие, «бессознательная психологическая общность» или же сводится к общности национального характера, сформировавшегося на основе общности судьбы, к союзу одинаково мыслящих людей. В марксистской традиции излишне абсолютизировалась социально-классовая сущность происхождения наций – так, например, отдельно выделялись даже «капиталистические» и «социалистические», а иногда еще и «революционные» и «контрреволюционные» нации. В истории хорошо известны теоретические труды и жесткие практические политические эксперименты И. В. Сталина в национальном вопросе. Как известно, он определял нацию как общность на основе «языка, территории, экономической жизни и психического склада, проявляющегося в общности культуры». В такой трактовке, нация почти тождественна населению той или иной страны.

В современном мире нация, безусловно, никак не сводится к «союзу племен». Ее консолидация, разумеется, облегчается наличием этнически родственных племен. Но это не обязательное условие, поскольку в современном мире практически не существует однородных наций.

Понятие «нация» в современном научном языке близко к понятию «народность», однако его нельзя отождествлять с понятием «национальность». Нация есть более социальное (хотя ни в коем случае не исключительно социальное) и потому более широкое образование, включающее в себя разные национальности – например, на основе общности социально-политического устройства. Особенно настаивают на этом так называемые этатистские теории. Нации могут даже меняться в объеме, расширяться или уменьшаться в зависимости от изменения социально-политических устройств, однако национальности при этом остаются неизменными. Это подтверждают, например, как история США, так и крупномасштабный советский социалистический эксперимент с формированием новых исторических общностей. Есть и другие примеры. Точно так же «народность», будучи обыденным синонимом «нации», включает в себя множество разных «народов» в том «на(д)-родном» (над-родовом) смысле, о котором говорилось выше.

Раса. Это исторически сложившиеся супербольшие ареальные группы людей, связанных единством происхождения, которое выражается в общих наследственных морфологических и физиологических признаках, варьирующих лишь в очень незначительных, вполне определенных пределах. Для нашего дальнейшего рассмотрения важно подчеркнуть, что расы являются не совокупностями людей, а совокупностями популяций. Это означает отсутствие особых психологических различий, принципиально разделяющих расы, на чем

иногда настаивают некоторые откровенно расистские концепции. Практически, внутри всех рас прослеживаются межнациональные или, говоря более общо, межэтнические психологические различия, однако реально и объективно в серьезной науке пока их никто не описал. Хотя в истории в отдельных случаях расовые объединения и выступали в качестве особых субъектов политического действия (например, период колонизации Азии, Африки) и продолжают иногда выступать до сих пор (периодически возникающие расовые волнения в США, например), еще не происходили масштабные политические действия, когда расы фигурировали бы как единое целое. Даже названные выше примеры зачастую можно рассматривать лишь как временные совместные действия разных наций и народностей в рамках той или иной расы.

Этнос. Последним понятием, используемым для анализа психологии больших национально-этнических групп, является этнос. Данное понятие относится к числу наиболее обобщенных. Под этносом или этнической общностью обычно подразумевают исторически возникший вид устойчивой общности людей, представленной племенем, народностью, нацией или даже группой наций и национальностей. Часто под этносом имеют в виду национально-лингвистические группы, объединенные общим ареалом проживания и обладающие общими культурно-психологическими и поведенческими чертами.

Особая, самостоятельная роль этносов как отдельных целостных общностей в политической истории человечества (например, скандинавы в целом, славяне в целом, их межэтнические политические взаимоотношения и т.п.) исследовалась в работах Л. Н. Гумилева с этногеографической, геополитической и даже этнокосмогонической точек зрения. Он считал, что в результате космических излучений, появления «озоновых дыр», солнечных пятен и т. д. те или иные этносы периодически приобретают так называемые пассионарные свойства – особенно агрессивные, экспансионистские политико-психологические черты. Это способствует возникновению империй, успеху завоевательных походов и т. д. – особенно на фоне других, миролюбивых и лишенных возможностей для сопротивления этносов. В истории разных этносов Л. Н. Гумилев выделял пассионарные и непассионарные периоды. Ярко выраженными в истории пассионарными были викинги, римляне, германцы и другие этносы на определенных этапах своего развития.

Проведенный понятийный анализ показывает: при всем многообразии и различии используемых наукой понятий все они обозначают большие национально-этнические, в широком смысле, группы разного масштаба, выступающие в качестве субъектов политики, и включают в себя психологические компоненты, проявляющиеся в политических действиях. Таким образом большие национально-этнические группы являются особым предметом политико-психологического рассмотрения – прежде всего в рамках такого раздела, как этнопсихология и психология больших групп.

1.9.2. Национальный характер

Национальный характер – это совокупность наиболее устойчивых, характерных для данной национальной общности особенностей восприятия окружающего мира и форм реакций на него. Национальный характер является, прежде всего, определенной совокупностью эмоционально-чувственных проявлений. В первую очередь, он выражается в эмоциях, чувствах и настроениях – в предсознательных, во многом иррациональных способах эмоционально-чувственного освоения мира. Во вторую очередь, он выражается в скорости и интенсивности реакций на происходящие события. Наиболее отчетливо национальный характер проявляется в национальном темпераменте – например, отличающем никогда не спутаешь с неторопливостью северной жизни: различия очевидны в темпе речи, динамике движений и жестов, всех психических проявлений.

Понятие национального характера, по своему происхождению, поначалу не было теоретико-аналитическим. Первоначально оно было, прежде всего, описательным. Впервые его стали употреблять путешественники, а вслед за ними – географы и этнографы для обозначения специфических особенностей образа жизни и поведения разных наций и народов. При этом авторы в своих описаниях часто имели в виду совершенно различные и просто несопоставимые вещи. Поэтому синтетическая, обобщенная трактовка национального характера невозможна. В этнографических описаниях это понятие носит заведомо комбинаторный и потому недостаточно целостный характер. В рамках политической психологии наиболее адекватной является аналитическая трактовка. Ее выработка требует более сложного подхода.

Принято считать, что национальный характер – основа («платформа», «базовый уровень») национальной психологии как таковой. В истоках национального характера находятся, прежде всего, устойчивые психофизиологические и биологические особенности функционирования человеческих организмов, включая в качестве основных такие факторы, как реактивность центральной нервной системы и скорость протекания нервных процессов. В свою очередь эти факторы связаны, по своему происхождению, с физическими (прежде всего, климатическими) условиями среды обитания той или иной национально-этнической группы.

Единый национальный характер является следствием, психическим отражением той общности физической территории, со всеми ее особенностями, на которой проживает данная группа. Соответственно, например, жаркий экваториальный климат порождает совершенно иные психофизиологические и биологические особенности, а вслед за ним и национальный характер, в отличие от холодного северного климата.

Одним из основоположников так называемой «географической школы» в понимании социологических и психологических особенностей развития национально-этнических групп был Ш. Л. Монтескье. Он усомнился в теологической интерпретации исторического процесса. Согласно Монтескье,

климат, почва и состояние земной поверхности определяют «дух народа (его «психический склад») и характер общественного развития. В последствии было доказано, что, например, изрезанность морского побережья Греции стала одним из важнейших факторов того, что именно Древняя Эллада стала «колыбелью цивилизации», в том числе и в психологическом отношении. Напротив, В. О. Ключевский выводил ряд особенностей русского национального характера из однородности территории его проживания и недостаточности береговой линии.

Формирование национального характера. Становление современных национальных характеров представляет собой результат сложного историко-психологического процесса, продолжающегося уже в течение многих веков. Проживая в неодинаковых природных условиях, с течением времени люди постепенно приспосабливались к ним, вырабатывая определенные общепринятые формы восприятия и реагирования на эти условия. Это играло явно адаптивную роль, активно способствуя совершенствованию человеческой деятельности и развитию общения людей. Подобные адаптивные формы восприятия и реагирования закреплялись в нормативных, социально одобряемых и принимаемых способах индивидуального и коллективного поведения, наиболее соответствующих породившим их условиям.

Формировавшиеся таким образом особенности национального характера находили выражение в первичных, наиболее глубинных формах национальной культуры, создавая своего рода социокультурные эталоны, нормативы и образцы наиболее адаптивного поведения. Так, например, писателями давно было образно подмечено, скажем, любопытный факт связи климатических условий жизни с фольклорными формами культуры. Н. В. Гоголь писал, что «народ климата пламенного оставил в своем национальном танце ту же негу, страсть и ревность».

Другие климатические условия, напротив, порождали иные, противоположные черты национального характера. Так, в специальном исследовании шведского этнографа А. Дауна, проанализировавшего обширный материал, было установлено, что основной чертой шведского национального характера является чрезвычайная рациональность мышления. Шведы не склонны выставлять свои чувства напоказ, в случае конфликтов не дают воли эмоциям, стремятся к компромиссным решениям.

Этим А. Даун объясняет особенности удивительно четкого функционирования шведской государственной машины, слабую религиозность населения, традиционно удачную посредническую роль Швеции в международных конфликтах и др.

С усложнением способов социальной организации жизни адаптивная роль национального характера, непосредственно связывавшего человека и его поведение с физическими условиями среды обитания, постепенно отходила на второй план. В развитых формах социальности национальный характер оставляет за собой значительно более скромную функцию - своеобразной «эмоциональной подпитки» поведения представителей национально-этнических групп. Он уже не определяет, а всего лишь как бы только чувственно расцвечивает те формы поведения, которые теперь уже носят социально и

культурно детерминированный и потому неизбежно более унифицированный характер, а также придает эмоциональное разнообразие действию общих социальных факторов, их восприятию и реагированию на них. Понятно, что политик-русский или политик-азербайджанец достаточно по-разному исполняют свои, в общем-то, одинаковые социальные роли.

Закладываясь на самых ранних, досоциальных этапах развития общества, элементы национального характера всегда служили важнейшим способом стихийного, эмпирического, непосредственного отражения окружающей действительности в психике членов национально-этнической общности, формируя тем самым ее первичное, природно-психологическое единство. Сохраняясь в последующем, они подчиняются влиянию социально-политической жизни, однако проявляются в повседневной жизни в основном на обыденном уровне, в тесной связи с формами обыденного национального сознания. Правда, в определенных ситуациях, связанных с кризисами привычных форм социальности, с регрессом социально-политического поведения, с обострением национальных проблем и противоречий, с появлением ощущения «утраты привычного порядка» и ностальгии по «старым добрым временам», непосредственные проявления национального характера могут выходить на передний план.

В этих случаях, как бы вырываясь на свободу из-под гнета социальности, они непосредственно детерминируют кризисное поведение людей. Многочисленные примеры такого рода дают процессы неудачных модификаций политических систем, в частности, распада тоталитарных унитарных государств имперского типа – например, СССР. Именно с взрывными проявлениями национального характера в истории связано абсолютное большинство случаев быстрого подъема, «всплеска» разного рода национально-освободительных движений.

В структуре национального характера обычно различают ряд элементов. Во-первых, это **национальный темперамент** – он бывает, например, «возбудимым» и «бурным», или, напротив, «спокойным» и «замедленным». Во-вторых, **национальные эмоции**. В-третьих, **национальные чувства**. В-четвертых, **первичные национальные предрассудки**. Практически это четыре уровня иррациональных эмоционально-энергетических реакций представителей общности, расположенные в иерархической последовательности, от наиболее эмоционально-импульсивного (темперамент) – к наиболее социализированному (предрассудки).

Национальный темперамент (от латинского слова *temperamentum*, что означает «надлежащее соотношение частей») в политике – признанная характеристика поведения людей со стороны динамических особенностей их психики (темпа, ритма, интенсивности отдельных психических процессов и состояний). В структуре внешних проявлений темперамента выделяются три главных компонента: общая активность людей, ее двигательные проявления и внешняя эмоциональность поведения. Национальный темперамент отражает доминирующие психофизиологические и биологические особенности

функционирования нервной системы представителей этнической общности. Теснее всего темперамент связан с климатическими и иными физическими условиями среды обитания.

Национальные эмоции – обычно преобладающие среди представителей национально-этнической группы состояния какого-то одного, достаточно определенного тонуса, как, например, «национальной восторженности» или, допустим, «национального скептицизма». Известна, например, пресловутая «восторженность итальянцев» или, напротив, «британская невозмутимость». Эмоции базируются на темпераменте и связаны с общеэнергетическим тонусом жизнедеятельности.

Национальные чувства – более сложное образование, представляющее собой социально опосредованные первичные эмоции, получившие, так сказать, культурно-символическое оформление. Обычно принято говорить о таких чувствах, как «национальная гордость», скажем, «великороссов». Во времена британской колонизации Индостана много говорили о «национальной уничижительности» индусов по отношению к колонизаторам, и т. д.

Национальные предрассудки – обычно закрепившиеся в эмоциональной сфере и получившие чувственную окраску социокультурные мифологемы, касающиеся «роли», «предназначения» или «исторической миссии» нации или народа. Эти мифологемы могут касаться взаимоотношений национально-этнической группы с нациями-соседями. С одной стороны, это «комплекс нацменьшинства». С другой стороны, это «национально-патерналистский комплекс», обычно проявляющийся в виде так называемого имперского синдрома или синдрома великодержавности (иногда именуемого «синдромом Большого брата»). Национальные предрассудки представляют собой высший, наиболее социализированный, но все-таки также иррациональный компонент структуры национального характера. Разновидностью национально-этнических предрассудков являются соответствующие стереотипы реагирования на происходящие события, типа, например, «национального консерватизма», «национальной покорности» или, напротив, «национального бунтарства» и «национальной самоуверенности».

1.9.3. Психология национального характера

Предпринимавшиеся в науке попытки систематизировать и типологизировать варианты национального характера не дали сколько-нибудь надежных результатов. Это произошло, прежде всего, потому, что используемые понятия носили оценочно-метафорический характер и не поддавались ни точной научной квалификации, ни, тем более, необходимой операционализации. Иногда бывало просто непонятно, о чем идет речь.

Традиции «психологии народов». Тем не менее, проблемы национального характера давно являются предметом разносторонних научных исследований. Первые серьезные попытки были предприняты в рамках уже упоминавшейся школы «психологии народов»: основные идеи сводили «главную силу истории»

к «народному духу» или «духу целого». Этот «дух» выражал себя в искусстве, религии, языках, мифах, обычаях и т. д. – в целом, в «характере народа».

В дальнейшем философы отстаивали субстанциональное существование некой «надындивидуальной души», подчиненной «надындивидуальной целостности», каковой является народ (нация). Считалось, что индивидуальный характер человека есть продукт этого целого, звено в некой духовно-психологической связи целого и части. Предполагалось, что представители одной нации имеют черты специфической природы, которая накладывает отпечаток как на физические, так и духовные характеристики ее представителей. Считалось, что воздействия «телесных влияний» на душу вызывают появление общих социально-психологических качеств у разных представителей одной нации, вследствие чего все они обладают примерно одним и тем же «народным духом» и национальным характером.

Однако природа национального характера объявлялась метафизичной, а понимание ее – затруднительным. Утверждалось, что можно лишь описывать те или иные его проявления, обнаруживаемые в продуктах надындивидуальной деятельности. Несмотря на такие философские послышки, за последние 100-150 лет психологи предпринимали достаточно ценные попытки комплексного междисциплинарного изучения проблем, связанных с национальным характером и его влиянием на жизнь общества. Тем не менее, постепенно их вытеснили общие позитивистские тенденции экспериментального, а не описательного подхода в развитии науки. Поскольку было очевидно, что феномены типа национального характера и национальной психологии, в целом, «экспериментально» исследовать невозможно, вся данная проблематика отошла в науке на задний план.

Этнопсихологические исследования. В середине XX века представители американской этнопсихологической школы (А. Кардинер, Р. Ф. Бенедикт, М. Мид, Р. Мертон, Р. Линтон и др.) строили свои концепции национального характера на общих психологических основаниях. В частности, они постулировали существование у разных национально-этнических групп специфических национальных характеров, проявляющихся в стойких психологических чертах отдельной личности и отражающихся на «культурном поведении». Это позволяло сторонникам данной школы строить модели «средней», «типовой личности» той или иной национально-этнической группы. В каждой нации выделялось понятие «базисной личности», в котором соединялись общие для представителей нации черты личности и черты общенациональной культуры.

В формировании качеств национального характера приоритет отдавался влиянию культурных и политических институтов, а также семьи в процессе воспитания ребенка. Подчеркивалось и обратное влияние «базисной личности» на социальные институты. Многочисленные кросс-культурные исследования показали влияние национального характера на особенности политических институтов и процессов, а также позволили выявить различающиеся черты национального характера у представителей масс и политической элиты.

Было установлено, в частности, что главной трудностью в понимании чужого национального характера является этноцентризм – склонность воспринимать и оценивать жизненные явления и черты иной культуры, а также другие национально-этнические группы сквозь призму традиций и ценностей своей группы. Сам термин «этноцентризм» был введен еще раньше, в 1906 году Дж. Самнером, который полагал, что существуют резкие различия между отношениями людей внутри национально-этнической группы (товарищество и солидарность) и межгрупповыми отношениями (подозрительность и вражда).

Впоследствии было установлено, что этноцентризм выполняет сложные функции. С одной стороны, он консолидирует свою национально-этническую группу. Однако он же порождает некомпетентность представителей этой группы в иной национально-культурной среде, ее непонимание. Так возникает феномен акультурации и трудности адаптации людей к новой среде. Как правило, этноцентризм резко усиливает влияние стереотипов, предрассудков и «эмоциональных шор» собственного национального характера.

В начале 1950-х годов этнопсихологическая школа изучения национального характера подверглась, как и ранее школа «психологии народов», суровой критике, и ее авторитет серьезно упал. Один из наиболее серьезных упреков заключался в отстаивании слишком жестких связей и зависимостей между элементарными национальными привычками, передаваемыми в процессе индивидуального воспитания, и последующими способами социально-политического поведения.

Так, например, наиболее спорный вывод заключался в том, что национально-культурная традиция туго пеленать младенцев ведет к усилению тоталитаризма в тех обществах, где это принято. Дж. Горер, М. Мид и многие другие утверждали, в частности, это на примере изучения русской и китайской национальных культур.

Таким образом, он трактовал феномен «русского большевизма» как закономерное порождение русского национального характера, основным свойством которого является безропотное подчинение властям, что создает непреодолимый барьер между психологией русской массы и русской элиты. Дж. Горер полагал, что «покорный» национальный характер формирует вполне определенный способ пеленания – в отличие от более демократических национальных культур, в которых младенцу предоставляется большая свобода для движений руками и ногами. И это, по его мнению, формирует более свободолюбивый, «демократический» национальный характер.

Близкие в некотором отношении выводы, делал М. Макклюен, изучая «графическую» (албанскую) и «телевизионную» (канадскую) культуры 1990-х годов. По его данным, именно жесткое научение регламентированному, привычному, слева направо, письму и чтению формирует авторитарную личность и склонность к тоталитарным режимам. В отличие от письменной культуры, восприятие хаотичных точек на телеэкране, порождающих разнообразные образы, воспитывает демократическую личность. Отталкиваясь от того факта, что до четверти взрослых американцев функционально неграмотны (т. е. крайне мало читают и могут лишь поставить свою подпись, но

неспособны к эпистолярным произведениям), следовал вывод о необязательности письменной культуры для развития демократии. Правда, это противоречило другим исследованиям, в которых утверждалось, что базовое условие демократии – грамотность. Ведь демократия основана на законах, а чтобы их знать, надо хотя бы уметь читать.

Современное состояние проблемы. В настоящее время невозможно выделить какое-либо одно целостное направление изучения национального характера. Его исследования проводятся в разных контекстах и с разных концептуально-теоретических позиций. Их различия подчас связаны с идейно-политическими ориентациями ученых, что превращает исследования в аргументы социально-политических споров.

Сложность научного анализа проблем национального характера всегда была связана с тем, что практически любые эмпирические данные и теоретические построения могли быть использованы теми или иными националистическими или даже расистскими направлениями в политике. В этом проявляются достаточно типичные ограничения политико-психологического исследования: понятие национального характера со временем стало своеобразной ловушкой для ученых. До сих пор, не жалея сил, одни авторы стараются отыскать заданные, чуть ли непосредственно индивидуально наследуемые черты национального характера, разделяющие человечество на жестко фиксированные и противопоставленные друг другу национально-этнические группы.

С не меньшей энергией другие настаивают, что понятие «национальный характер» было и остается фикцией, беспочвенной гипотезой, лишенной реальной объяснительной силы, сугубо идеологической и потому ненаучной категорией, принципиально неверифицируемой и потому пригодной только для «спекулятивных умозаключений». Избегающие крайностей исследователи считают, что понятие национального характера имеет научную ценность, хотя и ограниченную в силу названных причин и методических трудностей в эмпирическом изучении национального характера. Тем не менее, неоспоримой реальностью остаются взрывные проявления национального характера (особенно в случаях межнациональных конфликтов), с которыми постоянно по сей день сталкивается реальная политика.

Основные трактовки национального характера. В настоящее время невозможно выделить одно целостное направление изучения национального характера. Его исследования осуществляются в разных контекстах. Классификация бытующих трактовок национального характера включает шесть основных вариантов.

1. Национальный характер как проявление определенных психологических черт, характерных для представителей данной нации и только для них.

2. Национальный характер как «модальная личность» – как относительная частота проявлений среди представителей нации личностей определенного типа.

3. Национальный характер как «основная структура личности», определенный образец личности, доминирующий в культуре нации.

4. Национальный характер как система позиций, ценностей и убеждений,

разделяемых значительной частью нации.

5. Национальный характер как результат анализа психологических аспектов культуры, рассматриваемых в определенном, особом смысле.

6. Национальный характер как интеллект, выраженный в продуктах культуры.

1.9.4. Национальное сознание

Национальное сознание – это совокупность социальных, политических, экономических, нравственных, эстетических, философских, религиозных и других взглядов, характеризующих содержание, уровень и особенности духовного развития национально-этнической группы. Национальное сознание значительно более рационально по сравнению с национальным характером, хотя до конца оно рационализируется только в теоретических формах. Выступает в качестве «рациональной надстройки» над национальным характером, в виде «верхнего этажа» психического склада нации. Включает в себя отношение группы к различным ценностям общества, отражает процесс ее исторического развития, былые достижения и ставящиеся в будущем задачи.

Ядром национального сознания является национальное самосознание. В число основных элементов национального сознания обычно включаются осознанное отношение нации к ее материальным и духовным ценностям; способности к творчеству ради их умножения; осознание необходимости сплочения для осуществления национальных интересов и успешных взаимоотношений с другими национально-этническими группами.

Как и любая форма общественно-политического сознания, национальное сознание представляет собой сложное, взаимосвязанное и взаимообуславливающее единство двух главных составляющих: обыденного и теоретического сознания.

Обыденное национальное сознание, тесно соединенное с национальным характером, представляет собой бытовую, повседневную национально-этническую психологию. Другими словами, это – эмпирический уровень национального сознания как результат стихийного, эмпирического отражения действительности в повседневном сознании широких национальных масс. В отличие от него, теоретическое сознание – образование более высокого уровня. Это идеология нации, представляющая собой рационально-идеологический уровень национального сознания, являющаяся результатом отбора, систематизации и обобщения обыденных представлений, настроений, потребностей и волевых устремлений группы.

Обыденное национальное сознание – многослойное и противоречивое, инерционно-консервативное и, вместе с тем, как бы «плывущее», постоянно видоизменяющееся образование. Это особого рода исторический синтез природно-биологического и социального опыта многих поколений, хотя бы в силу тесной связи и производности от национального характера. Одновременно,

оно отражает насущное, актуальное конкретное социально-политическое бытие большинства представителей нации и является продуктом длительного исторического развития.

Структура обыденного национального сознания задана тремя слоями. Во-первых, составными частями внутренней структуры обыденного национального сознания выступают повседневные потребности, интересы, система ценностей и установок, которые отражают определенный этап развития данной общности и имеют не столько исторические, сколько конкретные, сегодняшние истоки своего происхождения.

Во-вторых, важными элементами структуры обыденного национального сознания являются построенные на основе определенной системы ценностей стереотипные представления, простейшие нормы и элементарные образцы поведения. Здесь же – обычаи и традиции, имеющие как исторические, так и социальные корни.

В-третьих, существенный слой в структуре обыденного национального сознания образуют эмоциональные элементы и детерминированные ими формы выражения в образах, звуках, красках. Их совокупность составляет то национально-особенное в повседневной жизни, что обычно связано с национальным характером и исходит из него, хотя проявляется уже в национальном сознании. Как уже говорилось, в целом, связь обыденного национального сознания с национальным характером достаточно сильна.

Обыденное, наиболее элементарное, «первичное» национальное сознание обнаруживается в виде осознания людьми своей принадлежности к определенной национально-этнической группе. Национально-этнические чувства, взгляды, привычки, нормы и шаблоны поведения отражают приверженность к национальным ценностям на бытовом уровне. Они вызваны, главным образом, общностью территории, языка, культуры, традиций, обычаев народа – в целом, общностью условий повседневной жизни. При всей стабильности данных факторов и, соответственно, инерционности порожденных ими компонентов массового обыденного национального сознания, ему свойственна определенная динамика, связанная с пластичностью психики человека и вариативностью способов ее реагирования на окружающую действительность.

Динамичность обыденного национального сознания представляет собой серьезную проблему – ведь именно она определяет его потенциальную «взрывчатость». Наиболее подвижными, динамичными элементами обыденного национального сознания являются потребности. Практически любые перемены в системе социальных и политических отношений ведут к изменениям в системе потребностей, порождают новые потребности, соответствующие изменившимся условиям, модифицируют старые, а также видоизменяют способы реализации старых потребностей, меняя их характер. Новые или изменившиеся старые потребности могут вступать в противоречия с иными, менее подвижными элементами обыденного национального сознания – например, со старыми стереотипными представлениями, обычаями и традициями.

В результате могут возникать внутренние противоречия и психические конфликты, проявляющиеся в изменениях эмоционально-чувственной сферы, которые наиболее заметно выражаются в динамике массовых настроений. Настроения как проявление степени удовлетворенности потребностей людей являются самым подвижным компонентом обыденного национального сознания. Этот динамизм усиливается недостаточной осознанностью настроений, что ослабляет сознательный контроль над ними, хотя содержание и формы политического выражения настроений могут в отдельных ситуациях контролироваться. В целом, эмоционально-настроенческая сфера существенно влияет на ситуативно-динамичные проявления обыденного национального сознания, оказывая сильное воздействие на весь комплекс национального сознания.

Наиболее стабильными и консервативными компонентами обыденного национального сознания, гарантирующими его устойчивость, считаются обычаи и традиции – нормативные требования к поведению, передающиеся из поколения в поколение, базирующиеся на наиболее глубинных установках и системе ценностей прошлых поколений, на социально-политической памяти национально-этнической группы. Отличаясь особой устойчивостью и живучестью, национальные обычаи и традиции выполняют функцию регуляторов и стабилизаторов поведения новых поколений. Именно в этом смысле надо понимать известную фразу о том, что традиции всех мертвых поколений тяготеют как кошмар над умами живых, становясь часто непреодолимым барьером для необходимых социально-политических инноваций.

Однако все непросто. С одной стороны, влияние обычаев и традиций связано с тем, что именно они представляются в глазах большинства людей порождением и отражением неких «естественно-исторических» условий жизни данной общности – апробированных веками, и потому незыблемых. С другой стороны, под «вековой» и «общенациональной» окраской они выражают системы ценностей, связанные обычно с достаточно определенными историческими периодами и господствовавшими в них социально-политическими силами. Это делает их как бы «священными» для людей, тяготеющих именно к данной системе ценностей.

Наиболее весомую роль обычаи и традиции, как и предрассудки, о которых говорилось выше, играют в жизни национальных меньшинств, сравнительно небольших локальных национально-этнических образований. Сохранение и культивирование собственных обычаев и традиций является для них необходимой защитной реакцией самосохранения, залогом национально-культурной идентичности и условием выживания своей национальной общности за счет дополнительной мобилизации внутренних, прежде всего, психологических ресурсов, при недостаточности ресурсов внешних.

Гиперкомпенсаторное внимание к национальным обычаям и традициям, к их строгому соблюдению часто оказывается естественной реакцией протеста против политики ассимиляции, обычно реально угрожающей малой нации со

стороны более крупных наций-соседей, и, одновременно, формой национального самоутверждения. В этом случае обычаи и традиции, как компоненты обыденного национального сознания, выступают как средства передачи социально-политического опыта нации и являются инструментом объединения, интеграции национально-этнической общности, средством пробуждения национального самосознания.

«Парадокс Лапьера». Более подвижными компонентами, обеспечивающими не только стабильность и инерционность, но и адаптацию обыденного национального сознания, являются эмоционально окрашенные установки и национально-этнические стереотипы. Закрепившееся в поколениях и воспринятое человеком с детства враждебное отношение к той или иной «чужой» группе и соответствующее представление о ее представителях могут сохраняться чрезвычайно долго, подчас в скрытой, латентной форме. Причем часто это происходит даже вопреки очевидным фактам жизни и сознательно принятой человеком идеологической конструкции (скажем, интернационализма). Но тогда возникает известный в психологии парадокс: установки и стереотипы национально-этнической враждебности не всегда проявляются в реальном поведении.

В известных опытах американского социального психолога Ж. Лапьера по изучению социальных установок владельцев гостиниц опрашивали по почте, как они отнесутся к появлению у себя представителей ряда национальностей (например, китайцев). Большинство отвечало резко отрицательно, заявляя, что не намерены обслуживать китайцев. Спустя время в эти гостиницы приезжали сами исследователи, среди которых были и китайцы. Опыт показал, что эти посетители не испытывали ни малейшей дискриминации при проживании и обслуживании. Так был выявлен знаменитый «парадокс Лапьера», был сделан вывод о том, что «знаемые», как бы «выученные» установки и стереотипы не всегда совпадают с реальным поведением, мотивированным, скажем, вероятными доходами от дополнительных клиентов.

Однако, даже не проявляясь в бытовом поведении, связанном с получением реальной прибыли, такие стереотипы и установки действуют на сознание, часто проявляясь в политическом, в частности, электоральном поведении – при голосовании. В политическом поведении их действие значительно более выражено потому, что нет реального контакта с живым человеком – представителем данной национально-этнической группы. Как правило, обыденное сознание как раз и голосует за стереотип, имидж, а не за человека.

Распространение обыденного национального сознания облегчается его большой заразительностью. Как правило, влияние обыденного национального сознания связано с так называемой «бытовой убедительностью» его аргументов. Их распространение основано на действии ряда психологических механизмов. К ним относятся массовое внушение, феномены группового давления и конформизма (склонности отдельного индивида подчиняться влиянию группы), психологического переноса собственных индивидуальных проблем на проблемы

общности, а также свойственной человеку потребности в идентификации себя с большой группой.

В условиях компактной, достаточно гомогенной в этническом отношении среды, особенно среди инородного окружения, обыденное национальное сознание может гипертрофироваться, развиваясь по законам взаимной психологической стимуляции лиц, обладающих этим сознанием. Тогда оно ведет к развитию бытового национализма, проявляющегося, например, в типичных национально-дискриминирующих шутках и анекдотах. Механизмы распространения обыденного национального сознания выполняют две связанные между собой, хотя, одновременно, в чем-то и противоположные задачи. С одной стороны, они решают задачу объединения, консолидации представителей одной национально-этнической группы. С другой стороны, они выполняют задачу разъединения и противопоставления членов разных общностей.

В этом отношении обыденное национальное сознание является основной психологической почвой для возникновения и развития национальных и этнических конфликтов на повседневном уровне. В нем культивируются связанные с национальным характером национальная вражда и ненависть, национально-этнические предрассудки и негативно окрашенные стереотипы, национальная и расовая нетерпимость, и т. п. Начинаясь на бытовом уровне, эти явления могут порождать не только локальные, прежде всего психологические проблемы, но и переходить на более серьезный, социально-политический уровень, становясь достоянием теоретического национального сознания.

Теоретическое национальное сознание представляет собой кристаллизованное, обычно научно оформленное, четко социально и политически ориентированное обобщение избранных элементов обыденного национального сознания, осуществляемое с определенных социально-политических позиций. Это идеология национально-этнической группы, обычно включающая в себя обобщенно-положительную самооценку прошедшей истории, сегодняшнего положения и совокупности целей развития нации, программы их достижения на уровне всей общности и основных составляющих ее отрядов, а также уже кристаллизованные нормы, ценности и образцы поведения, обязательные для каждого индивида – лояльного представителя данной национально-этнической общности.

В центре такой идеологической конструкции часто может находиться идея исключительности собственной национально-этнической группы, и тогда вся конструкция неизбежно будет приобретать националистический и этноцентрический характер, вплоть до самых апологетических версий национализма и расизма. Однако неправомерно сводить к подобным вариантам все многообразие возможностей теоретического осознания нацией своей истории, сегодняшних проблем и перспектив развития. Упрощенная трактовка теоретического национального сознания, по сути дела сводившая его к национализму и национал-шовинизму, была особенно свойственна догматизированному отечественному общественному сознанию периода становления и

расцвета российского унитарного тоталитарного государства имперского типа – как при царизме, так и при социализме.

Теоретическое национальное сознание, основанное на максимальном внимании к идее собственной нации, может исходить и из реалистического понимания взаимозависимости наций и народов в сегодняшнем едином, противоречивом, но взаимосвязанном мире. Подобная идеологическая конструкция приобретает уже принципиально иное, интернациональное звучание. Ключевые вопросы, позволяющие квалифицировать и типологизировать варианты теоретического национального сознания, сводятся к допустимости или недопустимости компромисса, консенсуса в реализации потребностей и интересов разных национально-этнических групп, а также в выборе путей и методов разрешения почти неизбежных в реальной политической жизни противоречий. Главный вопрос звучит достаточно грубо - за чей счет жить (удовлетворять потребности) нации? Если за счет чужой национально-этнической группы – это национализм. Если за свой собственный счет, причем признавая при этом права других на наличие и удовлетворение их потребностей, – это интернационализм.

Практически, ответы на данный вопрос отражают степень выраженности этноцентризма в теоретическом национальном сознании. Они определяют меру либо ориентированности этого сознания на свою исключительность и стремление к ее утверждению любой ценой, либо же на поиск и нахождение баланса интересов. В последнем случае такой баланс создается на готовности, не поступаясь собственными интересами, находить зону сосуществования с чужими интересами на общечеловеческой основе. В этом аспекте теоретическое национально-этническое сознание смыкается с национальным самосознанием.

1.9.5. Национальное самосознание

Национальное самосознание – это совокупность взглядов и оценок, мнений и отношений, выражающих содержание, уровень и особенности представлений членов национально-этнической общности о своей истории, современном состоянии и перспективах своего развития, а также о месте среди других аналогичных общностей и характере взаимоотношений с ними. Включает рациональные (осознание своей принадлежности к нации) и, в меньшей степени, эмоциональные (подчас неосознаваемое сопереживание своего единства с другими представителями национально-этнической группы) компоненты.

Национальное самосознание – ядро национального сознания и всего психического склада нации. Оно выступает в качестве стержневой системы оценочных отношений и рационально-ценностных представлений, необходимых для самоопределения человека в духовной и социально-политической жизни. В отличие от национального сознания, отражающего обобщенные представления национально-этнической группы, национальное самосознание является более индивидуализированным понятием, выражающим, прежде всего, степень

усвоения тех или иных компонентов общенационального сознания индивидами – представителями национальной общности.

Генезис национального самосознания: антитеза «мы» – «они». Развитие национального самосознания представляет собой длительный исторический процесс, многоуровневый и весьма неравномерный по ходу своего совершенствования. Первоначально, в историческом плане, появление зачатков национального самосознания происходило на обыденном этнопсихологическом уровне. Оно было связано с действием одного из базовых социально-психологических механизмов развития человеческого сознания в целом – с формированием и укоренением в психике представителей общности антитезы «мы» – «они». Осознание себя как члена некой группы, целостности («мы») как раз и строится через противопоставление представителям иной группы – неким «они». По сути, это особый вариант социального сравнения, в результате которого группа «мы» обособляется от группы «они».

Основу антитезы «мы» – «они» обычно составляют один или несколько наиболее ярко выраженных внешних признаков, характерных для «них» в отличие от «нас». Это может быть физический облик (иная внешность, черты лица и т. п.) или социокультурные признаки (иной язык, обычаи, традиции и т.п.). Могут быть религиозные верования (иные идолы, тотемы, боги, религия) или социально-экономический уклад (иной способ общественного производства и способ жизни, кочевой или оседлый, земледельческий или скотоводческий и т. п.). Такими признаками могут становиться политическое устройство (иные способы устройства власти и управления) или идеологическая доктрина (иные системы ценностей) и т. д.

Фиксация одного или нескольких непривычных и потому удивляющих, бросающихся в глаза признаков сопровождается их наделением негативной оценкой. «Они» всегда «плохие» по определению, поскольку отличаются от «нас», по тому же определению, безусловно «хороших». Свойственные «им» качества обычно оцениваются аналогично. Их внешность, обычаи, традиции, способ жизни и т. д., как правило, «неправильные». В отношении языка они «немые», т. е. это «не мы», «немцы» – поскольку не говорят по-нашему. В отношении богов и религии они – «неверные», в отличие от «нас», всегда либо «правоверных», либо «православных». «Им» приписываются все возможные негативные, «нам» же – всевозможные позитивные качества. На этом всегда базировалось и до сих пор держится национальное самосознание. Эти механизмы функционируют практически во всех националистических и расистских идейно-политических концепциях.

В действии антитезы «мы» и «они» проявляется влияние естественного психологического механизма, посредством которого человек осознает свою национально-этническую (первоначально, родовую, клановую и племенную), а затем и иные, уже сугубо социальные принадлежности. С ее помощью он идентифицирует себя со своей группой, разделяя ее ценности и отождествляя себя со всем положительным, «эталонным», свойственным именно его группе. Противопоставление собственной общности иным группам всегда

способствовало фиксации и активному закреплению своих этнических отличий, их осмыслению и созданию на этой основе самых разных (от экономических – к духовным, идеологическим и политическим) способов укрепления своей общности. Причем противостоять можно не только национально-этническим, но и иным социальным группам.

На политическом уровне существует масса таких примеров. Рассмотрим менее известные, но не менее типичные. Так, свой переворот в Аргентине в 1944 году Х. Перон осуществил, опираясь на лозунг «национальной революции», обещая построить общество справедливости, противостоять как американскому империализму, так и международному большевизму. Он говорил об особом «обществе вертикальных профсоюзов», подчиненных национальному, а не классовому принципу, и достиг победы.

Национально-этнические стереотипы. На бытовом психологическом уровне решению задач консолидации способствует еще один выработанный исторически, но сохранивший свое действие до сих пор механизм национально-этнических стереотипов. Как уже демонстрировалось выше, такие стереотипы – это эмоциональные, часто лубочно яркие, но внутренне абстрактно обобщенные, содержательно выхолощенные и упрощенные, сугубо плоскостные (хотя и претендующие на всеобъемлемость и абсолютизацию) оценочные образы «типичных представителей» иных национально-этнических групп. Они складываются на основе одностороннего, субъективного, подчас разового впечатления и излишне эмоционального восприятия членов иной этнической группы за счет абсолютизации одного или нескольких поведенческих качеств (например, черт характера или психологических качеств), напрямую, механически связываемых с какими-то внешними признаками, контрастными по сравнению с чертами собственной нации.

Классический пример такого рода – до сих пор господствующий в сознании китайского населения стереотип европейца-«долгоносика». Сравним два ракурса восточной физиогномики: «Тонкий нос означает, что обладатель его склонен к пустой драчливости и злости, так как у собак нос такой же в точности». И наоборот: «При наличии носа широкого и мясистого в человеке искать должно наивность и ласковость, ибо такой же нрав у телят, а как известно, телята широконосы».

С данными стереотипами сходен по механизму возникновения известный славянский стереотип: «те, у кого нос крючком, все жулики». Понятно, что имеются в виду все «инородцы», от евреев до лиц «кавказской национальности».

Выпячивание отдельных и игнорирование всех прочих качеств и признаков иной национально-этнической группы ведет к искажению реальности и препятствует процессам объективного познания. Однако объективное познание для национального самосознания совершенно не обязательно. Более того, стереотипы вполне заменяют собой объективное знание. В специальных экспериментах социальные психологи давно доказали: люди, зараженные обилием стереотипов, легко судят не просто о неведомых им, но и вообще о не существующих на свете вещах. Когда таких людей попросили оценить большой список представителей

разных наций и народов, они с необыкновенной легкостью высказали свое крайне негативное отношение не только к реально существующим, но к таким специально вымышленным исследователями нациям, как, например, «пиринейцы», «иберийцы» и т.д.

Стереотипы выполняют совсем иные функции, прежде всего решая задачи сплочения общности против негативно представляемых других наций (стереотипные представления о своей нации всегда позитивны). К аналогичным по действию механизмам относится уже упоминавшийся этноцентризм. Не случайно, например, в древности были очень распространены представления о своей национально-этнической общности как о «центре всей вселенной», окруженном многочисленными и неприятными во всех отношениях «варварами». Это было свойственно практически всем – от римлян до китайцев. В таких представлениях и виден синтез феноменов этноцентризма и стереотипизации, обычно очень характерный для национально-этнической психологии.

Объективные и субъективные основы национального самосознания. Разумеется, основополагающей стратегической детерминантой развития национального самосознания в историческом плане были, помимо и на фоне действия этнопсихологических факторов, еще и реальные материальные, исторически обусловленные потребности развития общностей. Это было связано с формированием экономических общностей людей, относящихся к одним национальным группам, и определялось, прежде всего, общностью территории их проживания, на которой с течением времени формировалось единое рыночное экономическое пространство.

Именно экономическая общность, усиливавшая психологическую общность «мы», еще больше консолидировала разделенные феодальными и племенными границами национально-этнические общности в единые нации, и вела их уже к более рациональному осознанию себя как единого целого. Катализаторами, стимулирующими и ускоряющими развитие национального самосознания, обычно служили такие факторы, как реальная или потенциальная внешняя агрессия, опасность порабощения, колонизация и прочие ситуации, несущие в себе угрозу ассимиляции, культурного или полного физического уничтожения национальных общностей. В подобных условиях формирование национального самосознания резко ускорялось, и вполне могло временно опережать становление экономических общностей и наций как таковых. Так, например, национально-освободительная борьба против колониализма привела к становлению развитых форм национального самосознания значительно раньше ликвидации феодально-племенного образа жизни и соответствующей ему патриархально-племенной психологии в ряде стран Азии и Африки в XX веке.

Очевидное противостояние своей национально-этнической группы иным общностям способствует ускорению осознания и перевода в рациональный план, в разряд узко трактуемого национального самосознания, всех эмоционально-чувственных основ национальной психологии. Это подразумевает не только появле-

ние осознанного национального самоопределения, но и осознание своей принадлежности к общности, единства интересов и целей и необходимости совместной борьбы за их осуществление. Пробуждается целая гамма осознанных национальных чувств, появляется особого рода «национальное самочувствие». Оно включает ощущение сопричастности к судьбе своей общности, любовь к исторической национальной родине (подчас независимо от места реального рождения и проживания человека), преданность своему народу, уважение его национальных особенностей и национальной культуры. Сюда же относятся такие чувства, как желание «припасть к могилам предков», своеобразная ностальгия, сочетающаяся с национальной гордостью или чувством тревоги за судьбу своего народа, готовность к жертвам во имя нации и т. п.

На основе этого комплекса возникает эмоционально окрашенное, но уже вполне осознанное и целеустремленное в поведенческом плане состояние психики, соответствующее определенному настрою человека и выражающееся, например, в волевом устремлении к борьбе за независимость своего народа, его свободу и суверенитет. Многочисленные примеры политического поведения такого типа, обусловленные данным настроем, широко известны из истории национально-освободительных движений и осуществлявшихся ими антиколониальных революций. Импульсивность, динамичность и заразительность данных компонентов национального самосознания могут делать такие явления массовыми в определенные периоды исторического развития. Достаточно вспомнить 60-е годы XX века, когда за короткий срок прошла целая полоса национально-освободительных революций в бывших европейских колониях в Африке и Азии.

Это подтвердилось и массовым стремлением населения ряда республик СССР к достижению реального суверенитета в ходе радикальных реформ социально-политической системы общества и национально-государственного устройства (конец 1980-х – начало 1990-х годов). Широта, динамика и интенсивность распространения подобных явлений и их политические последствия связаны с особенностями национального характера, уровнем национальной культуры, а также с политико-психологической историей общности. Под «историей» здесь обычно понимается степень предшествующей социально-политической дискриминации национального сознания данной общности и тот уровень развития национального самосознания, который уже был ею когда-то достигнут (включая, например, прежнее наличие собственной государственности, к восстановлению которой устремились советские республики Прибалтики и Закавказья).

Развитие национального самосознания отличается не прямолинейным, а скорее волнообразным, синусоидальным характером. Его подъемы и спады определяются как уже названными факторами, так и форматом национально-этнической группы. Известно: чем меньше общность, тем более обостренно переживаются в ней проблемы национального самосознания, и тем более вероятны его резкие всплески. Наоборот, чем больше такая общность, тем увереннее чувствуют себя ее представители, тем меньше озабоченности

данными проблемами, и тем менее вероятно их внезапное обострение. Представители большой нации, как правило, не нуждаются в постоянном подтверждении и самоутверждении их национального самосознания. Связанные с ним вопросы давно решены на соответствующей государственно-политической основе. Поэтому для их сознания естественной является озабоченность более широким кругом наднациональных или интернациональных проблем.

Развитие национального самосознания в политическом плане может играть двоякую роль. С одной стороны, это может быть безусловно прогрессивный процесс, ведущий к качественно новому уровню развития национально-этнической общности. Однако позитивное развитие возможно лишь при условии, что национальное самосознание не пойдет по пути собственной абсолютизации и не станет особым рода сверхценностью, не закроет для представителей общности иных возможностей развития сознания, не ограничит его осознанием национально-этнической идентичности. В противном случае, с другой стороны, развитие национального самосознания может обернуться противоположностью. Тогда неизбежна его деградация, редукция ценностно-смысловых структур сознания к низшим уровням, отрицание ценностей, принадлежащих общностям более высокого порядка – например, общечеловеческих. В подобных случаях сознание ограничивается узкими рамками клановых, феодально-племенных, националистических или расистских идейно-политических взглядов.

1.9.6. Национально-этнические проблемы в современном мире

Сепаратизм и межнациональные конфликты. XX век стал веком обострения межнациональных проблем. С политико-психологической точки зрения в большинстве случаев обострение национально-этнических проблем в современном мире связано с ослаблением связей более высокого порядка, объединяющих людей в наднациональные группы. Простой пример: стоило ослабить интернациональным государственным связям в экс-СССР к концу 1980-х годов, как начался подъем национального самосознания и, соответственно, последовал всплеск национальных движений. Вначале они требовали обособления в культурной сфере (возрождение национальных языков, восстановление обучения на национальных языках, создание национальных средств массовой информации и т. п.), затем перешли к открытым требованиям политической независимости и государственного суверенитета. Закончилось все это образованием самостоятельных государств и крушением интернационального государства, которое пыталось выстроиться на наднациональной, социально-классовой основе. Затем подобный путь начали повторять национальные республики в составе Российской Федерации, воспользовавшись предложением первого президента России Б. Ельцина: «берите суверенитета столько, сколько сможете переварить». Возник особый статус Татарстана, затем Башкортостана, а вслед за этим и феномен Чечни.

С политико-психологической точки зрения все было абсолютно понятно. Всем людям свойственна глубинная внутренняя потребность отождествлять себя с большой группой. Групповые «обручи», связывающие людей в группы, находятся не только снаружи, но и внутри сознания.

Немецкий народ, который стремился к объединению, невозможно было удержать с помощью внешних препятствий – он смел берлинскую стену ради восстановления национальных связей. По мере ослабления психологических связей, удерживающих людей в одних больших группах (например, социальных), усиливаются связи, объединяющие их в другие группы – возможно, даже низшего, как бы «пройденного» в истории этапа. Например, это могут быть связи национальные или даже родовые – в случае распада наций, например, при больших политических катаклизмах, войнах и т. п.

Национально-этнические проблемы в ряде других стран обостряются в силу того, что отдельные этнические общности никак не могут «встроиться» в общенациональное государственное устройство. В этом – политико-психологические корни сепаратизма басков в Испании или католиков в Северной Ирландии. Внешние причины могут быть различными – социально-экономическими или религиозными, тогда как внутренние, психологические причины и механизмы одинаковы.

Одновременно с развитием национального самосознания, вплоть до уклона в национализм в отдельных случаях и, соответственно, с регрессом политического поведения к низшим, досоциальным, национально-этническим механизмам и общностям, в современном мире все-таки преобладают другие тенденции. В большинстве идет рост интегративных межнациональных процессов. Они могут проявляться и называться по-разному. Лидеры советского социалистического эксперимента несколько десятков лет говорили об образовании «новой исторической общности» в виде «советского народа». И это не было ложью – такая общность реально формировалась.

Вследствие сильного социального и идеологического давления национально-этническая психология постепенно просто вытеснялась из исторической памяти. Правда, времени на советский эксперимент не хватило – стоило ослабнуть экономике, как общность оказалась неустойчивой и быстро рассыпалась. Но пример «повой исторической общности» остался. Причем он – не единственный в истории. Американцы за двести лет сконструировали практически то же самое – новую историческую общность «американский народ», хотя и на совершенно иной, как выяснилось, более устойчивой основе. Канадцы периодически балансируют на грани то укрепления единства своей многонациональной общности, то ее распада по национально-языковому принципу. В мире достаточно примеров и первого, и второго, и третьего, промежуточного типа.

Глобализация и антиглобализм. Экс-СССР, как и любому большому государству имперского типа, объективно было свойственно стремление к геополитической экспансии. Это оправдывалось идеологией интернационализма, но служило поводом для упреков в «экспорте революций».

США, как большому государству, свойственно то же самое стремление к той же самой экспансии. Только оправдывается оно несколько иной идеологией – ценностями транснациональных финансовых связей и интересами транснациональных корпораций. Это также вызывает упреки, но уже в стремлении к роли «мирового жандарма».

Таковы два примера с диаметрально противоположной идеологией, с противоположными геополитическими интересами противостоявших больших социальных групп. Однако за всеми внешними различиями стоит абсолютно одинаковая политико-психологическая сущность, которая выражается в трех основных положениях. Во-первых, людям свойственно объединяться в группы для того, чтобы чувствовать себя увереннее и защищеннее.

Во-вторых, группы, состоящие из этих людей, стремятся стать супергруппами – в общем, для того же самого.

В-третьих, стремясь к объединению, вольно или невольно люди преодолевают ограничения национально-этнической психологии, постепенно формируя феномен глобальных, надэтнических отношений.

По сути, это – психологическая сторона феномена глобализации человечества. Интернациональное единство (скажем, пролетариата) или транснациональные интересы (допустим, промышленных корпораций) – две стороны одной социально-политической медали. Психологически же это вообще одно и то же. Хотя для осознания этого большинством человечества еще должно пройти немалое историческое время.

Вот почему в начале XXI века в ряде стран мира проходит серия вандалистских акций «неоглобалистов» – «борцов против глобализации», этих «новых пролетариев» и «новых националистов» третьего тысячелетия, бунтующих против охватывающей и «порабощающей» теперь уже весь мир глобальной финансово-экономической «паутины». Вот почему периодически вспыхивают внутринациональные и межнациональные конфликты. Потому что человеческая психика достаточно инерционна. Потому что прежние сохраняющиеся в ней групповые связи никогда и никуда не исчезают. Они только переходят на низшие этажи, становясь, например, менее осознанными, более автоматизированными и потому менее заметными. Родовая психология в нашем поведении никуда не исчезла, она сохраняется в обычном семейном поведении. Племенная психология живет в земляческих связях. Национальная психология сохраняется в эмигрантских диаспорах. Вся наша жизнь состоит из подобных примеров.

Главный политико-психологический вопрос в данном случае прост: если эти связи все равно существуют в нашей психике, то как сохранить их в бесконфликтном состоянии? Вот только простого ответа на этот вопрос не существует.

Причины существования и периодического обострения межнациональных конфликтов известны. Противоречия потребностей и интересов разных общностей могут доводиться идеологами до раскола группового сознания. Тогда конфликты становятся неизбежными. Простейший политико-психологический путь

к выходу из них обычно прокладывают психологически грамотно организованные переговоры, позволяющие либо совместить конфликтующие потребности и интересы, либо найти более широкие потребности и интересы, реализация которых удовлетворила бы противоборствующие стороны на более высоком уровне.

Более сложный выход – организация психологически грамотной системы социально-политических акций, позволяющих одной из сторон либо совсем выйти из конфликта, либо найти такой компромисс, который позволяет «сохранить лицо» (в виде сохранения основных потребностей и интересов), но не допускает взаимного истребления. В практике XX века эти вопросы объединены уже в политологическую проблематику «национального примирения» и «межнационального согласия».

1.10. Психология политического конфликта

В психологии конфликт определяется как столкновение противоположно направленных, несовместимых друг с другом тенденций, отдельно взятого эпизода в сознании, в межличностных взаимодействиях или межличностных отношениях индивидов или групп людей, связанное с отрицательными эмоциональными переживаниями. Отсюда можно предположить, что **политический конфликт** – это столкновение противоположных сил, взглядов, в основе которых лежат несовместимые интересы и цели, субъектами которых могут быть государства, этносы, классы, социальные группы, политические партии.

Конфликты происходят между личностями отдельных политиков, за лидерство в регионе, политической партии, законодательном или исполнительном органе; между различными ветвями власти – законодательной, исполнительной и судебной; между различными уровнями власти – федеральным и региональным, городским и краевым и др.

Постоянное ущемление потребностей и интересов людей может привести к эскалации напряженности, которая в свою очередь указывает путь к национальной катастрофе. Некоторые конфликтологи определяют процесс развития конфликта следующим образом: норма – проблема – конфликт – кризис – катастрофа.

1.10.1. Типология конфликтов

Известно немало разнообразных классификаций конфликтов, разработанных общественными науками, исследующими данный феномен: социологией, психологией, политологией. В основу классификаций кладутся различные критерии: состав участников, цель, способы проявления, уровни и др.

В психологии существует многовариантная типология конфликта в зависимости от тех критериев, которые берутся за основу. Так, например, конфликт может быть внутрличностным (между родственными симпатиями и

чувством служебного долга руководителя), межличностным (между руководителем и его заместителем по поводу должности, премии между сотрудниками); между личностью и организацией, в которую она входит; между организациями или группами одного или различного статуса.

Американский исследователь Л. Козер в основу своей классификации кладет борьбу за достижение определенных целей. В соответствии с этим он делит все конфликты на реалистичные и нереалистичные. Нереалистичные конфликты движутся только врачебными чувствами их участников, стремящихся к нереалистичным целям. По Л. Козеру, это «социальный конфликт марксистского типа». Если рабочие борются с управляющими за достижение конкретного результата (более высокий статус, экономическую выгоду, сокращение рабочего времени) – это конфликт реалистичный. Если же их целью является нагнетание вражды как несовместимости классовых интересов, этот конфликт нереалистичен. Нереалистичные конфликты возникают, когда вражда и ненависть захватывают людей и эти чувства берут верх над «рационализмом» и «рассудочностью». В нереалистичном конфликте большую роль играет идеология.

Широко распространенной является типология конфликта К. Боулдинга, за основу которой взят такой критерий, как уровни организации общества. В соответствии с ним он делит все конфликты как протекающие на уровне:

- а) индивидуума;
- б) межличностных отношений;
- в) социальных групп;
- г) крупных систем и подсистем;
- д) всего данного общества;
- е) региональном или глобальном уровне.

Автор доказывает, что любой из типов названных конфликтов имеет политический характер. Так конфликт на уровне отдельной личности не всегда можно зачислять в разряд психологических или социально-психологических. Часто он возникает как результат столкновений, социальных ценностей.

Американский политолог А. Рапопорт по способам проявления делит конфликты на три группы: сражение, игра, дебаты. В сражениях (схватках) целью соперничающих сторон, является причинение наибольшего вреда своему сопернику. Часто этот императив настолько силен, что участник конфликта не останавливается ни перед каким ущербом, лишь бы насолить врагу.

Для игры свойственна рациональная модель поведения ее участников: они рассчитывают свои ходы, тщательно взвешивают свои потери, а самое главное – принимают общие правила игры. Но в ходе игры ценности и предпочтения остаются неизменными, поэтому разрешить конфликты подобного типа практически невозможно.

Дебаты – это поиск общих оснований в системе ценностей. Здесь нужна совершенно иная стратегия поведения. Надо не только уметь рассчитать усилия и затраты, владеть правилами игры, но и уметь анализировать их, находить компромисс. Следовательно, консенсус, достигнутый в ходе дебатов, – это

результат трудоемкой, длительной работы. Но вместе с тем, это и способ достойного выхода из конфликтной ситуации.

Конфликты различают также по способу их разрешения. Различают конструктивные и деструктивные конфликты. Для конструктивных конфликтов характерны разногласия, которые затрагивают принципиальные стороны, проблемы жизнедеятельности членов общества и разрешение которых выводит общество на новый, более высокий и эффективный, уровень развития. Деструктивные конфликты приводят к негативным, часто разрушительным действиям, которые иногда перерастают в склоку и другие негативные явления.

Немецкий психолог Вернер Зигерт выделяет три группы конфликтов:

1) конфликт двух (или более) целей, альтернатив, каждая из которых интересна и привлекательна;

2) конфликт выбора наименьшего зла. Мучительный конфликт здесь состоит в выборе между двумя или более вариантами, каждый из которых нежелателен;

3) конфликт противоположного восприятия одной и той же ситуации.

Допустима классификация также по характеру вызвавших конфликт причин. Причины, вызывающие конфликты, так же разнообразны, как и сами конфликты. Следует различать объективные причины и их восприятие индивидами.

Объективные причины в достаточной степени условно можно представить в виде нескольких укрупненных групп:

- ограниченность ресурсов, подлежащих распределению;
- различие в целях, ценностях, методах поведения, уровне квалификации, образования;
- взаимозависимость заданий, неправильное распределение ответственности;
- плохая психологическая коммуникация.

Вместе с тем, объективные причины только тогда явятся причинами конфликта, когда сделают невозможным личности или группе реализовать свои потребности, заденут личные и/или групповые интересы. Реакция индивида во многом определяется социальной зрелостью личности, допустимыми для нее формами поведения, принятыми в коллективе социальными нормами и правилами. Кроме того, участие индивида в конфликте определяется значимостью для него поставленных целей и тем, насколько возникшее препятствие мешает их реализовать. Чем более важная цель стоит перед субъектом, чем больше усилий он прилагает, чтобы ее достичь, тем сильнее будет сопротивление и жестче конфликтное взаимодействие с теми, кто этому мешает.

Выбор способа преодоления препятствий будет в свою очередь зависеть от эмоциональной устойчивости личности, располагаемых средств защиты своих интересов, объема располагаемой власти и многих других факторов. Рассмотренные конфликты могут выполнять самые разные функции, как позитивные, так и негативные. Позитивные функции это:

- разрядка напряженности между конфликтующими сторонами;
- получение новой информации об оппоненте;
- сплочение общества при противоборстве с внешним врагом;
- стимулирование к изменениям и развитию;
- снятие синдрома покорности у подчиненных;
- диагностика возможностей оппонентов.

К негативным функциям политического конфликта относятся:

- большие эмоциональные, материальные затраты на участие в конфликте;
- снижение дисциплины, ухудшение социально-психологического климата в обществе;
- представление о побежденных группах как о врагах;
- чрезмерное увлечение процессом конфликтного взаимодействия в ущерб работе;
- после завершения конфликта – уменьшение степени сотрудничества между частью сотрудников;
- сложное восстановление отношений («шлейф конфликта»).

1.10.2. Структура и стадии политического конфликта

Каждый конфликт имеет также более или менее четко выраженную структуру. В любом конфликте присутствует *объект* конфликтной ситуации, связанный либо с технологическими и организационными трудностями, особенностями оплаты труда, либо со спецификой деловых и личных отношений конфликтующих сторон.

Вторым элементом конфликта выступают *цели*, субъективные мотивы его участников, обусловленные их взглядами и убеждениями, материальными и духовными интересами.

Конфликт также предполагает наличие *оппонентов*, конкретных лиц, являющихся его участниками.

И, наконец, в любом конфликте важно отличать непосредственный *повод* столкновения от подлинных его причин, зачастую скрывааемых.

Пока существуют все перечисленные элементы структуры конфликта (кроме повода), он неустраним. Попытка прекратить конфликтную ситуацию силовым давлением либо уговорами приводит к нарастанию, расширению его за счет привлечения новых лиц, групп или организаций. Следовательно, необходимо устранить хотя бы один из существующих элементов структуры конфликта.

Конфликты, несмотря на свою специфику и многообразие имеют в целом общие *стадии протекания*:

- стадию потенциального формирования противоречивых интересов, ценностей, норм;
- стадию перехода потенциального конфликта в реальный, или стадию осознания участниками конфликта своих верно, или ложно понятых интересов;

- стадию конфликтных действий;
- стадию снятия или разрешения конфликта.

1.10.3 Методы управления политическими конфликтами

Решение конфликта представляет собой устранение полностью или частично причин, породивших конфликт, либо изменение целей участников конфликта.

Управление конфликтами – это целенаправленное воздействие по устранению (минимизация) причин, породивших конфликт, или на коррекцию поведения участников конфликта.

Существует достаточно много методов управления конфликтом. Их можно представить в виде нескольких групп, каждая из которых имеет свою область применения:

- внутриличностные, т.е. методы воздействия на отдельную личность;
- структурные, т.е. методы по устранению организационных конфликтов;
- межличностные методы или стили поведения в конфликте;
- переговоры;
- ответные агрессивные действия. Эту группу методов применяют в крайних случаях, когда исчерпаны возможности всех предыдущих групп.

Внутриличностные методы заключаются в умении правильно организовать свое собственное поведение, высказать свою точку зрения, не вызывая защитной реакции со стороны другого человека. Некоторые авторы предлагают использовать способ «я-высказывание», т. е. способ передачи другому лицу вашего отношения к определенному предмету, без обвинений и требований, но так, чтобы другой человек изменил свое отношение.

Этот способ помогает человеку удержать позицию, не превращая другого в своего врага. «Я-высказывание» может быть полезно в любой обстановке, но оно особенно эффективно, когда человек рассержен, раздражен, недоволен. Следует сразу оговориться, что применение данного подхода требует практики и навыков, но это бывает оправданным в дальнейшем. «Я-высказывание» построено так, чтобы позволить высказать личности свое мнение о создавшейся ситуации, выразить свои пожелания. Оно особенно полезно, когда человек хочет передать что-то другому, но не хочет, чтобы тот воспринял это негативно и перешел в атаку.

Например, придя утром на работу, вы обнаруживаете, что кто-то передвинул все на вашем столе. Вы хотите, чтобы больше этого не повторялось, но и портить отношения с сотрудниками нежелательно. Вы заявляете: «Когда мои бумаги передвигают на моем столе, меня это раздражает. Мне хотелось бы в будущем находить все, как я оставляю перед уходом».

Компоновка заявлений от «я» состоит из события, реакций индивида, предпочитаемого исхода для личности.

Событие. Создавшаяся ситуация с учетом применяемого метода требует краткого объективного описания без использования субъективных и

эмоционально окрашенных выражений. Можно так начать фразу: «Когда на меня кричат...», «Когда на моем столе разбрасывают мои вещи...», «Когда мне не говорят, что я был вызван к начальнику...».

Реакция индивида. Четкое высказывание, почему вас раздражают именно такие поступки окружающих, помогает им понять вас, а когда вы говорите от «я», не нападая на них, но такая реакция может подтолкнуть окружающих на изменение своего поведения. Реакция может быть эмоциональной: «я обижен на вас...», «я буду считать, что меня вы не понимаете...», «я решаю все делать сам...».

Предпочитаемый исход события. Когда индивид высказывает свои желания об исходе конфликта, желательно предложить несколько вариантов. Правильно составленное «я-высказывание», в котором пожелания индивида не сводятся к тому, чтобы партнер сделал только выгодное для него, подразумевает возможность открытия новых вариантов решений.

Структурные методы, т. е. методы воздействия преимущественно на организационные конфликты, возникающие из-за неправильного распределения полномочий, организации труда, принятой системы стимулирования и т. д. К таким методам относятся разъяснение требований к работе, координационные и интеграционные механизмы, общеорганизационные цели, использование систем вознаграждения.

Разъяснение требований к работе является одним из эффективных методов управления и предотвращения конфликтов. Каждый специалист должен четко представлять, какие результаты от него требуются, в чем состоят его обязанности, ответственность, пределы полномочий, этапы работы. Метод реализуется в виде составления соответствующих должностных инструкций (описаний должности), распределения прав и ответственности по уровням управления.

Координационные механизмы представляют собой использование структурных подразделений в организации, которые в случае необходимости могут вмешаться и разрешить спорные вопросы.

Общеорганизационные цели. Данный метод предполагает разработку или уточнение общеорганизационных целей с тем, чтобы усилия всех сотрудников были объединены и направлены на их достижение.

Система вознаграждений. Стимулирование может быть использовано как метод управления конфликтной ситуацией. Важно, чтобы система вознаграждения не поощряла неконструктивное поведение отдельных лиц или групп. Например, если вознаграждать руководителей отделов сбыта только за увеличение объема продаж, то это может привести к противоречию с намеченным уровнем получения прибыли. Руководители этих отделов могут увеличить объемы сбыта, предлагая большие скидки и тем самым снижая уровень средней прибыли компании,

Межличностные методы подразумевают, что при создании конфликтной ситуации или начале развертывания самого конфликта его участникам необходимо выбрать форму, стиль, стратегию своего дальнейшего поведения с тем, чтобы

это в наименьшей степени отразилось на их интересах.

Существует комплекс стратегий, который можно было бы назвать «птичьим». Он включает в себя «стратегию страуса», «стратегию голубя» и «стратегию ястреба».

«*Стратегию страуса*» характеризует стремление ее последователей уйти от конфликта. Они предпочитают не замечать даже предельно острые столкновения интересов противоборствующих сторон, призывают не драматизировать ситуацию, полагая, что их призывы к мирному решению проблем могут решить спорные вопросы полюбовно. Самое большое, на что способны «страусы», это признать существование конфликта, но это видимое признание для них не является основанием для реальных действий, изменения своего поведения, статуса и, соответственно, смены стратегии, превращения в другую «птицу», более склонную к полетам.

Суть «*стратегии голубя*» состоит в стремлении завершить конфликт любыми средствами, даже ценой односторонних уступок и значительных потерь. «Голубь» легко подчиняется воле соперника и под его влиянием склонен отказываться от собственных интересов, определяющих его позицию. «Стратегия голубя» часто используется в предвидении поражения и, как правило, бывает вынужденной, продиктованной неблагоприятно складывающимися обстоятельствами. Не удивительно, что завершившийся конфликт при изменении ситуации часто вспыхивает вновь, разгорается с новой силой.

«*Стратегия ястреба*» заключается в окончательном разгроме противника, безусловной победе над ним. «Ястреб» твердо придерживается своей позиции и постоянно требует от противоположной стороны уступок и удовлетворения его требований. Для него характерны использование насильственных методов разрешения конфликтов, он часто прибегает к таким средствам, как угроза и давление. Психологически «ястреб» не доверяет своим противникам, он исключает сотрудничество с ними, более того, он склонен вводить их в заблуждение относительно своих подлинных намерений. Единственно приемлемый для «ястреба» вариант разрешения конфликта – это его собственный.

Переговоры представляют широкий аспект общения, охватывающий многие сферы деятельности индивида. Как метод решения конфликтов переговоры представляют собой набор тактических приемов, направленных на поиск взаимоприемлемых решений для конфликтующих сторон.

Для того чтобы переговоры стали возможными, необходимо выполнение определенных условий:

- существование взаимозависимости сторон, участвующих в конфликте;
- отсутствие значительного различия в возможностях (силе) субъектов конфликта;
- соответствие стадии развития конфликта возможностям переговоров;
- участие в переговорах сторон, которые реально могут принимать решения в сложившейся ситуации.

Каждый конфликт в своем развитии проходит несколько этапов: **напряженность (несогласие); соперничество (враждебность); агрессивность; насилие.**

На некоторых из них переговоры могут быть не приняты, так как еще рано, а на других будет уже поздно их начинать, и тогда возможны только ответные агрессивные действия.

Считается, что переговоры целесообразно вести только с теми силами, которые имеют власть в сложившейся ситуации и могут повлиять на исход события. Можно выделить несколько групп, чьи интересы затрагиваются в конфликте:

- первичные группы – затронуты их личные интересы, они сами участвуют в конфликте, но не всегда от этих групп зависит возможность успешного ведения переговоров;

- вторичные группы – затронуты их интересы, но эти силы не стремятся к открытому проявлению своей заинтересованности, их действия скрыты до определенного времени.

Могут существовать еще и третьи силы, также заинтересованные в конфликте, но еще более скрытые. Примером существования множества сил за внешним проявлением одного конфликта является «югославский кризис».

Правильно организованные переговоры проходят последовательно несколько **стадий**:

- подготовка к началу переговоров (до открытия переговоров);
- предварительный отбор позиции (первоначальные заявления участников об их позиции в данных переговорах);
- поиск взаимоприемлемого решения (психологическая борьба, установление реальной позиции оппонентов);
- завершение (выход из возникшего кризиса или переговорного тупика).

Перед началом любых переговоров крайне важно хорошо к ним подготовиться: провести диагностику состояния дел, определить сильные и слабые стороны участников конфликта, спрогнозировать расстановку сил, выяснить, кто будет вести переговоры и интересы какой из групп представлять.

Кроме сбора информации, на этой стадии необходимо четко сформулировать свою цель участия в переговорах. В этой связи следует ответить на такие вопросы:

- в чем состоит основная цель проведения переговоров;
- какие есть в распоряжении альтернативы (реально переговоры проводятся для достижения результатов, которые были бы наиболее желательными и допустимыми);
- если соглашение не будет достигнуто, как это отразится на интересах обеих сторон;
- в чем состоит взаимозависимость оппонентов и как это выражается внешне.

- Прорабатываются также процедурные вопросы: где лучше проводить переговоры, какая атмосфера ожидается на переговорах, важны ли в будущем

хорошие отношения с оппонентом.

Опытные переговорщики считают, что от данной стадии, если она правильно организована, на 50% зависит успех всей дальнейшей деятельности.

Вторая стадия переговоров – первоначальный отбор позиции (официальные заявления участников переговоров). Эта стадия позволяет реализовать две цели участников переговорного процесса: показать оппонентам, что их интересы вам известны и вы их учитываете; определить поле для маневра и попытаться оставить на нем как можно больше места для себя.

Обычно переговоры начинаются с заявления обеих сторон об их желаниях и интересах. При помощи фактов и принципиальной аргументации (например, «задачи кампании», «общий интерес») стороны пытаются укрепить свои позиции.

Если переговоры проходят с участием посредника (ведущего, переговорщика), то он должен каждой стороне дать возможность высказаться и сделать все от него зависящее, чтобы оппоненты не перебивали друг друга.

Кроме того, ведущий определяет факторы сдерживания сторон и управляет ими: допустимое время на обсуждаемые вопросы, последствия от невозможности прийти к компромиссу. Предлагает способы принятия решений: простое большинство, консенсус. Определяет процедурные вопросы.

Третий этап переговоров состоит в поиске взаимоприемлемого решения, психологической борьбе. На этом этапе стороны определяют возможности друг друга, насколько реальны требования каждой из сторон и как их выполнение может отразиться на интересах другого участника. Оппоненты представляют факты, выгодные только им, заявляют о наличии у них всевозможных альтернатив. Здесь же возможны различные манипуляции и психологическое давление на ведущего, захват инициативы всеми возможными способами. Цель каждого из участников – добиться равновесия или небольшого доминирования.

Задача посредника на данном этапе – увидеть и привести в действие возможные комбинации интересов участников, способствовать внесению большого количества вариантов решений, направить переговоры в русло поиска конкретных предложений. В случае, если переговоры начинают приобретать резкий характер, задевающий одну из сторон, ведущий должен найти выход из создавшегося положения.

Четвертый этап – завершение переговоров или выход из тупика. К этому этапу уже существует значительное количество различных вариантов и предложений, но соглашение по ним еще не достигнуто. Время начинает поджимать, увеличивается напряженность, требуется принятие какого-то решения. Несколько последних уступок, сделанных обеими сторонами, могут спасти дело. Но здесь для конфликтующих сторон важно четко помнить, какие уступки не влияют на достижение их основной цели, а какие сводят на нет всю предыдущую работу.

Председательствующий, используя данную ему власть, регулирует последние разногласия и приводит стороны к компромиссу.

Анализ различных сторон политического конфликта позволяет сделать

следующие выводы, которые сводятся к выработке рекомендаций по их решению:

- признать существование конфликта, т.е. признать наличие противоположных целей, методов у оппонентов, определить самих этих участников. Практически эти вопросы не так просто решить, бывает достаточно сложно сознаться и заявить вслух, что ты находишься в состоянии конфликта с сотрудником по какому-то вопросу;

- определить возможность переговоров. После признания наличия конфликта и невозможности его решить «с ходу» целесообразно договориться о возможности проведения переговоров и уточнить, каких именно переговоров: с посредником или без него и кто может быть посредником, равно устраивающим обе стороны;

- согласовать процедуру переговоров. Определить, где, когда и как начнутся переговоры, т. е. оговорить сроки, место, процедуру ведения переговоров, время начала совместной деятельности;

- выявить круг вопросов, составляющих предмет конфликта. Основная проблема состоит в том, чтобы определить в совместно используемых терминах, что является предметом конфликта, а что нет. Уже на этом этапе вырабатываются совместные подходы к проблеме, выявляются позиции сторон, определяются точки наибольшего разногласия и точки возможного сближения позиций;

- разработать варианты решений. Стороны при совместной работе предлагают несколько вариантов решений с расчетом затрат по каждому из них, с учетом возможных последствий;

- принять согласованное решение. После рассмотрения ряда возможных вариантов, при взаимном обсуждении и при условии, что стороны приходят к соглашению, целесообразно это общее решение представить в письменном виде: коммюнике, резолюции, договоре о сотрудничестве и т. В особо сложных или ответственных случаях письменные документы составляются после каждого этапа переговоров;

- реализовать принятое решение на практике. Если процесс совместных действий заканчивается только принятием проработанного и согласованного решения, а дальше ничего не происходит и не меняется, то такое положение может явиться детонатором других, более сильных и продолжительных конфликтов. Причины, вызвавшие первый конфликт, не исчезли, а только усилились невыполненными обещаниями. Повторные переговоры проводить будет намного сложнее.

1.11. Прикладная политическая психология

Прикладное значение политической психологии велико и многообразно. Она имеет практический смысл везде, где есть политика, в которой действует человеческий фактор. Роль политической психологии заключается в воздействии на сознание и поведение людей. Однако, прежде чем воздействовать на политику, надо изучить ее психологические аспекты. Это подразумевает, во-первых, наличие конкретных методических процедур исследования, т. е. совокупности аналитических и экспериментальных приемов, позволяющих получить достоверное знание. Только на такой основе, во-вторых, может осуществляться политико-психологическое влияние на политику. Особое значение ныне имеет коммуникационное влияние на массовое сознание и электоральное поведение.

1.11.1. Методы политико-психологических исследований

Прикладные задачи политической психологии находятся в рамках четырех основных сфер: внутренней политики, внешней политики, военно-политической сферы и области массовых информационных процессов. Во внутренней политике наша наука имеет прикладное значение практически во всех основных измерениях: от борьбы лидеров за власть и психологии власти, до состояния массового сознания, обеспечивающего поддержку или, напротив, отвергающего власть. Во внешней политике политическая психология используется для изучения воздействия на власть и население иностранных государств, хотя тут ее возможности меньше, чем в своей стране.

Тем не менее, здесь есть специфические объекты: психология дипломатии, переговоров, механизма международного взаимодействия, включая деятельность международных организаций, урегулирование конфликтов и налаживание международного сотрудничества. В военно-политической сфере наша наука используется для ведения «психологической войны» с противником, поддержания боевого духа своих войск, а также для пропагандистско-психологического обеспечения разных аспектов военных действий. В области массовых информационных процессов психология особенно незаменима: через эту сферу идет большая часть воздействия на психику людей. Прикладная психология играет важную роль и внутри этой сферы; в оптимизации действий средств массовой информации для эффективного воздействия на аудиторию, организации и проведении избирательных кампаний, организации PR-воздействия и т. д.

Практическое значение политической психологии складывается из трех моментов. Первый – **прикладные политико-психологические исследования**. Их задачи ставятся практикой, а результаты требуют внедрения. Соответственно, важнейшую роль здесь играет арсенал методов прикладного политико-психологического исследования, дающего практический результат.

Второй – **методы, находящиеся на грани между прикладным исследованием и реальным вмешательством психолога в политические**

процессы. Здесь речь идет о психологическом обеспечении реальных политической процессов.

Третий момент – **психологические методы и приемы, используемые самими политиками в политической практике.** Это тактика борьбы за власть, требующая особой психологической интуиции или точных знаний о том, как сделать такую борьбу эффективной с психологической точки зрения.

Методы политико-психологических исследований

Принцип методического плюрализма. Исследовательские методы, процедуры и приемы современной политической психологии достаточно разнообразны. Это объясняется тем, что в политико-психологических исследованиях используются методы и приемы, заимствованные из целого ряда смежных наук: психологии, политологии, социологии, истории, а иногда еще и психолингвистики, этнографии, антропологии и других научных дисциплин. Такое многообразие методов связано с двумя причинами. С одной стороны, в политической психологии пока отсутствуют общепризнанные, жесткие теоретические схемы, которые могли бы диктовать строгую определенность методических процедур. Значит, у исследователя остается достаточное пространство для творчества. С другой стороны, сам сложный характер объектов, изучаемых политической психологией, вынуждает строить исследования по междисциплинарному принципу, соединяя подходы нескольких наук так, чтобы они наиболее адекватно отражали суть сложного и многоуровневого объекта – поведения человека в политике. В результате торжествует своеобразный методический плюрализм. Выбор методов изучения диктуется самим конкретным объектом исследования. Соответственно, начнем с рассмотрения наиболее часто используемых методик политико-психологического исследования, чтобы затем перейти к более общим методам.

Методы исследования политической психологии личности подразделяются на **контактные и дистантные.** Первые требуют прямого общения с изучаемым человеком. Вторые позволяют исследовать его издалека.

Контактные методы включают целый ряд методик, заимствованных из психологического арсенала. Изучая личность обычного человека, применяют анкеты, разного рода опросники, специальные тесты на выявление и определение политических ценностей и предпочтений (типа тестов Рокича, Оллпорта-Вернона и др.). Ряд специальных тестов нацелен на оценку эмоций, возникающих по поводу политических персон и событий (например, модификации теста рисуночной фрустрации Розенцвейга). При исследовании личности политика используют прожективные методики: например, метод незаконченных предложений, тест цветовых предпочтений Люшера, тесты Роршаха, ТАТ и т. д. Широко применяются также личностные тесты-опросники типа ММРІ, многофакторного теста Кетелла и др.

Экспериментальные, лабораторные процедуры позволяют изучать особенности политического восприятия – в частности, на примере зрительного восприятия политической символики. Специально разработанные задания позволяют оценить степень логичности политического мышления, количество и

качество логических ошибок и, в целом, уровень адекватности восприятия текстовой политической информации. Существуют и методики, которые дают возможность оценить политическую направленность психики и поведения личности в целом – например, на основе оценки уровня ригидности мышления, Ф-шкала Т. Адорно позволяет судить о склонности личности к авторитаризму и, еще более конкретно, к фашизму.

При изучении профессиональных политиков, а особенно политических лидеров, многое зависит от их личной терпимости к исследованию и от их согласия на методические процедуры, требующие достаточного количества времени и внимания. При наличии адекватного отношения политиков к исследованию важную роль играют интервью и беседы с ними.

Беседа как метод отличается от интервью тем, что носит двусторонний характер. При опросе интервьюер заранее знает, о чем спрашивать респондента, какие ответы можно получить. В беседе участники находятся в сравнительно равном положении. Это позволяет изучать политика без заранее заданных схем, общаясь с ним, сосредоточиться на его личности и личностном восприятии обсуждаемых проблем.

Дистантные методы – разновидность методов, которые не требуют прямого, «контактного» взаимодействия с политиком. К ним относятся психобиографические методы, включающие интервью с его соратниками, родственниками и т. д. Широко применяется и метод экспертных оценок, позволяющий получить некий «усредненный взгляд со стороны» на того или иного политика, причем глазами компетентных в политике лиц – экспертов.

Важную роль играет анализ «продукции» политического деятеля. К ней относятся тексты, манера выступления, жесты и т. д. Вся эта продукция успешно изучается с помощью различных вариантов метода контент-анализа. В качестве материала используются статьи и книги, написанные данным политиком, видео и аудиозаписи его выступлений. Д. Винтер и М. Херманн с соавторами, анализируя методом контент-анализа тексты выступлений экс-президентов СССР и США М. Горбачева и Дж. Буша в период установления их взаимоотношений, выявили ряд особенностей когнитивной сферы лидеров двух стран. Для этого исследовались такие компоненты политического мышления, как убеждения, понятийная сложность, представления о методах достижения целей и другие особенности. Подчеркнем, что изучались, прежде всего, спонтанные, а не написанные заранее спичрайтерами тексты. Результаты сравнивались с данными аналогичных исследований 148 политических лидеров разных стран, что позволило получить достаточно объективированные результаты.

Близок к этому способу анализа и особенно популярный в последнее время метод составления личностных когнитивных карт политиков. На их основе возник более общий метод построения «личностных решеток» Келли. Опираясь на данные об особенностях мышления, он идет в глубь структуры личности политика, позволяя прогнозировать его поведение.

К дистантным методам относится и впервые примененное еще Г. Лассуэллом изучение медицинских карт политиков в одном из элитных

санаториев, где политиков лечили от неврозов, алкоголизма и т. п. К числу медико-психологических методов относится и определение биотипа политика. В последние годы развивается генетический анализ личности политических деятелей.

Методы исследования политической психологии малых групп. Среди таких методов большое значение до сих пор имеют разнообразные варианты социометрического метода, разработанного Дж. Морено при исследовании политико-психологических последствий Первой мировой войны. **Социометрические опросы** основаны на косвенном опросе предпочтений членов группы по отношению друг к другу. Этот метод позволяет выявить неформальную структуру группы, определить ее лидеров, ведомых, и даже «отверженных». Особенно эффективны социометрические опросы для выявления структуры партийных политических групп. Процедуры социометрического опроса давно и подробно описаны в соответствующей литературе. Получаемые данные позволяют построить социометрическую матрицу и социограмму группы, а также рассчитать ряд существенных показателей – индексов групповой сплоченности, групповой экспансивности, групповой интеграции.

Многолетние социометрические исследования позволили выявить несколько базовых законов, по которым в первую очередь функционируют политические группы. Во-первых, это так называемый социогенетический закон: высшие формы организации групп вытекают из простейших. Хотите понять политическую психологию всей партии? Изучайте ее первичную организацию. Хотите понять политическую психологию общества? Исследуйте особенности образующих его малых групп.

Во-вторых, социодинамический закон: в любой группе привязанности распределены неравномерно. Всегда есть лидеры и ведомые – по выражению самого Дж. Морено, «социометрический пролетариат», «отверженные» или «парии».

В-третьих, закон социальной гравитации: сплоченность индивидов в группе прямо пропорциональна их влечению, притяжению или отталкиванию по отношению друг к другу, и обратно пропорциональна пространственной дистанции между ними (при условии, что возможности для общения постоянны).

Социометрические методы в свое время были настолько популярны в науке и практике, что их создатель Дж. Морено предложил «простой способ» решения всех социально-политических проблем. Для этого, утверждал он, надо всего лишь переформировать малые группы в пределах страны или даже земного шара так, чтобы во вновь сформированные группы входили только те люди, которых тянет друг к другу. «Социометрическая революция Морено придет на смену пролетарской революции Маркса!» – резюмировал автор этой идеи. При всем утопизме таких глобальных проектов, социометрия продолжает играть полезную роль в конкретных исследованиях.

Психосемантические методы. Другим методом, позволяющим исследовать политическую психологию групп, обладающих выраженными

политическими ценностями, является метод построения их психосемантического пространства. Используя варианты метода семантического дифференциала Ч. Осгуда, исследователи научились определять штампы и клише в лексике политических партий. Изучая партийные документы публичного характера, можно построить многомерную типологию сознания политических активистов.

Методы исследования политической психологии больших групп. В первую очередь, для изучения больших групп широко используются наблюдение и социологические опросы.

Наблюдение может быть кратко-, средне- и долговременным. Последнее, как правило, ведется многочисленными исследовательскими группами и требует значительных усилий по сбору материалов и созданию единой системы индикаторов, подлежащих фиксации в ходе наблюдения. В США, например, таким образом было изучено целое поколение людей на всех фазах его существования, от рождения и социализации до пенсионного возраста.

Исследователь, ведущий наблюдение, изучает интересующую его ситуацию. Он может непосредственно участвовать в ней. В этом случае наблюдение приобретает включенный характер. Метод включенного наблюдения позволяет изнутри исследовать процесс зарождения и развития политического конфликта, эволюцию массового движения, деятельность политической партии и т.д. Так, для исследования ценностных ориентации советских рабочих 1960-х годов отечественный социолог В. Б. Ольшанский определенное время работал слесарем на московском заводе. Его коллега И. Т. Левыкин, проживая в деревне, методом включенного наблюдения изучал психологию советского крестьянства того же периода. Американский психолог Т. Лири, войдя в доверие к членам банды уличных хулиганов – тинейджеров, в 1970-е годы исследовал психологические ориентации популярного тогда молодежного движения хиппи.

Опросы и анкетирование, проводимые по репрезентативной выборке в разных масштабах, дают полезную информацию, которая поддается политико-психологической интерпретации при условии правильного составления анкет. Такого рода исследования незаменимы в ходе избирательных кампаний разных уровней – они дают возможность оценивать ход кампании и эффективность усилий кандидатов в режиме мониторинга, а также прогнозировать результаты. Анкетные исследования и опросы населения получили широкое распространение в 1930-е годы, когда Дж. Гэллап провел первый предвыборный зондаж политической ситуации.

Ныне широко используются обе группы опросных методов. Во-первых, это интервью, предполагающее прямой контакт интервьюера с респондентом. Во-вторых, массовые анкетные опросы, не обязательно предполагающие такой контакт – почтовые опросы, публикации анкет в средствах массовой информации и т. п. Анализ факторов, влияющих на решение избирателя, изучение зависимости между социологическими характеристиками избирателя (возраст, образование, пол, профессия, уровень дохода и т. п.) и его

декларируемым электоральным поведением дают важную политико-психологическую информацию.

Особую популярность в последние годы получили так называемые фокусированные интервью на основе метода фокус-групп. Суть метода проста. Вместо того чтобы проводить многотысячные опросы, собирается несколько небольших (7-10 человек) групп «типичных представителей» разных больших групп и слоев общества, с которыми в течение нескольких часов «фокусирование» обсуждаются интересующие исследователей проблемы. В дополнение к количественным социологическим данным это предоставляет необходимый качественный материал. Анализ всей возможной статистической информации дает дополнительные возможности исследования больших групп. Располагая соответствующей техникой анализа, из статистики можно извлечь массу полезных данных, проследить закономерности, выявить тенденции, подтвердить или опровергнуть те или иные политико-психологические гипотезы. Достоинство данного метода в том, что он позволяет абстрагироваться от ограничений пространства и времени.

Еще один метод политической психологии – *изучение документов*. Он включает анализ официальных материалов, стенограмм заседаний парламента, программ партий, отчетов об официальных переговорах и т. д., а также изучение личных документов – дневников, писем, мемуаров. Значительный интерес представляет также анализ кино-, фото-, фотодокументов, плакатов, картин и т. п.

Методы исследования политической психологии масс. При изучении массовых общностей основную роль играет метод наблюдения. Когда речь идет о стихийном поведении толпы, иных методов исследования в режиме реального времени практически просто не существует. В отдельных случаях удается привлечь видеозапись, но ее успевают сделать не всегда. Для ретроспективного анализа психологии масс используют описания современников, мемуары, а также документы.

Изучение «собранной» (заранее объявленные митинги, демонстрации) или «несобранной» публики включает фоно- и видеозапись, фотосъемку, экспертные опросы и анкетирование (для «собранной») и массовые социологические опросы (для «несобранной» публики). Игровое моделирование в политической психологии. Помимо перечисленных конкретных эмпирических методов, в рамках изучения четырех групп объектов политической психологии при исследовании практически всех проблем применяется ряд общих политико-психологических методов. Они адекватны в отношении большинства конкретных объектов.

Особую роль в политической психологии играет *эксперимент*, имеющий специфическую форму игрового моделирования. При таком моделировании исследуемый процесс или явление воспроизводятся в интересующих исследователя параметрах через организацию своеобразной игры. Поэтому другое название метода – *метод имитационных игр*. Имитируя в игровой форме развитие того или иного политического явления (конфликта, переговоров,

заседания парламента и т. п.), исследователи получают возможность предвидеть варианты развития реального процесса, а также вскрывать его внутренние, психологические механизмы.

Подобные игры применяются для разрешения спорных, конфликтных проблем отдельных стран и целых регионов. Их основная задача – предвидеть и устранить возможные или уже существующие конфликты. Выгоды такого моделирования понятны: нейтральные эксперты, имитируя поведение участников конфликта, дают возможность прогнозировать их поведение и предлагать им конкретные рекомендации. Если в игре участвуют представители сторон-участниц конфликта, это позволяет уточнить особенности восприятия и понимания спорного вопроса. В свое время успешной была серия дискуссий такого рода между журналистами Сомали, Эфиопии и Замбии по поводу территориальных претензий этих стран друг к другу. В результате возникшего взаимопонимания нормализовался тон прессы внутри этих стран, успокоилось общественное мнение, появились возможности урегулирования ситуации.

Если в игре участвуют лица, способные непосредственно воздействовать на ситуацию, то это ставит исследование на грань прямого влияния психологов на политику. Так, в 1970-е годы в Лондонском центре исследования конфликтов была проведена серия встреч представителей руководства греческой и турецкой общин на Кипре в связи с обострением положения на острове. Группа психологов разработала «правила игры» – условия встреч, а также удерживала участников от взаимных оскорблений, конкретизировала дискуссию, уточняла позиции, не давала обсуждению уйти в общие рассуждения, помогала полнее и точнее воспринимать ситуацию и взгляды друг друга. Так реально была подготовлена платформа для заключения соглашения об урегулировании положения на Кипре.

Позднее психологи участвовали в подготовке и проведении встречи в Кэмп-Дэвиде, где хозяин-посредник, президент США Дж. Картер, принимал лидеров конфликтовавших тогда Израиля и Египта. В результате была прекращена война, достигнуты мирные договоренности.

Сравнительно-исторические методы. Помимо уже перечисленных методических приемов и процедур политическая психология широко использует при исследовании всех своих объектов сравнительно-исторические методы. К ним относятся методы исторического описания и конкретного анализа, периодизации и исторических аналогий, а также сравнительный, хронологический, проблемно-хронологический, ретроспективный, прогностический методы. Сюда же входят методы периодизации и исторических аналогий.

Сравнительно-исторические методы дают возможность изучать политико-психологические явления и процессы в тесной связи с исторической обстановкой, в которой они возникли и действовали, а также их качественные изменения на различных этапах развития. Понятно, например, что механизмы лидерства менялись на протяжении истории – от пещерного вождизма до выборного президентства. Однако уловить и зафиксировать эти изменения

можно только при сравнительном политико-психологическом анализе. Эти методы особенно необходимы для исследования неоднократно повторяющихся в истории явлений. Кроме того, они применимы для сравнения политических процессов, имеющих генетическое родство, действующих в единой исторической ситуации, но не связанных прямо по происхождению.

К такого рода примерам можно отнести политическую психологию февральской и октябрьской 1917 года революций в России. Сравнительно-исторические методы предохраняют исследователя от вульгаризации и других искажений политики, позволяют обобщать современный и исторический опыт. Сравнение отдельных этапов и периодов политического процесса дает возможность выявить психологические закономерности его развития. Проблемно-хронологический метод предполагает расчленение более или менее широкой проблемы на ряд узких проблем, которые рассматриваются в хронологической последовательности.

В целом, метод ретроспективного психологического анализа политических явлений способствует развитию прогностической функции политической психологии. Чтобы получить возможность заглянуть в будущее, необходимо уметь делать адекватные выводы из прошлого.

Системный метод имеет наиболее общее значение для политической психологии. Именно он позволяет изучать политику как комплексный процесс, выявлять на общем фоне развития того или иного политического явления наиболее существенные психологические компоненты, проследить их взаимозависимость и влияние на политические явления и процессы.

Системный подход подсказывает и еще одну важную деталь. Изучая те или иные объекты, политический психолог должен уметь пользоваться не одним-двумя методами, а выстраивать целостную систему методов для своего исследования. Относясь к общенаучным методам познания, системный метод обеспечивает связи и взаимопонимание политической психологии с другими социально-политическими и, шире, гуманитарными науками. Это необходимо для совмещения данных и обмена информацией.

Приемы вмешательства в политику. Как уже говорилось выше, целый ряд методов политико-психологического исследования находится на грани прямого вмешательства политической психологии в реальную политику. Прежде всего это относится к специфическим экспериментальным приемам – в частности, к методу игрового (имитационного) моделирования. Примером перехода этой грани является проблема психологии и психологического обеспечения реальных политических переговоров.

Психологическое обеспечение переговоров. Сами по себе переговоры – это процесс обсуждения двумя или более сторонами проблем, представляющих взаимный интерес, как правило, с целью поиска путей их решения. В настоящее время в мире наблюдается устойчивая тенденция к увеличению количества и интенсивности ведения переговоров в самых разных сферах (политика, дипломатия, торговля, разрешения трудовых споров, национальных конфликтов

и т.п.). Соответственно, возрастает значимость исследований психологической составляющей переговоров.

По мнению М. М. Лебедевой, главное предназначение переговоров – разрешение споров и организация сотрудничества. Это две стороны одной медали – ведь даже переговоры, ориентированные на сотрудничество, вовсе не исключают, что у сторон могут появиться серьезные разногласия – тогда на этой почве возникнет конфликт. Возможна и противоположная ситуация, при которой урегулирование конфликта перерастет в сотрудничество с бывшим соперником. История знает немало примеров, когда даже противники со временем становились партнерами в торговых отношениях.

Как при сотрудничестве, так и при конфликте, переговоры нужны для принятия совместных решений и последующей организации их исполнения. Правда, в действительности переговоры часто используются и для других целей, не связанных с решением проблем, а порой даже противоречащих этому. Например, они применяются для отвлечения внимания партнера, пропаганды собственных взглядов, зондирования позиций и т. п. Таким образом, переговоры могут выполнять несколько различных функций.

В переговорах выделяют содержательный и процессуальный аспекты. Первый связан с тем, что именно подлежит обсуждению. Второй – с закономерностями самого переговорного процесса, а также стратегией и тактикой участников переговоров. Одна из важнейших психологических характеристик переговорного процесса заключается в том, что это всегда совместная деятельность. Следствие этого – необходимость учета интересов партнера, а также особенностей его восприятия проблем.

Стороны обращаются к переговорам в тех случаях, когда односторонние действия невозможны или невыгодны, а также если не существует предусмотренных в обычном, например законодательном, порядке процедур и регламентированных моделей решения. Если одна из сторон считает, что способна эффективно решить проблему самостоятельно, переговоры вряд ли состоятся. Не нужны они и тогда, когда возникшие противоречия и разногласия можно легко преодолеть на основе нормативных актов, которым следуют обе стороны. В то же время практика ряда стран показывает, что многие вопросы, связанные с гражданским правом, легче и быстрее решать не через судебные или иные правоохранительные инстанции, а еще в досудебном порядке, путем переговоров. Только в том случае, когда переговорные возможности исчерпаны, а согласие не достигнуто, стороны обращаются в суд. Известны как минимум две причины уклонения от судебных разбирательств. Во-первых, необходимость платить судебные издержки. Во-вторых, и это более важно, решение суда – это чужое решение, обязательное для исполнения. Путем переговоров стороны могут найти свое решение, которое в большей степени удовлетворит их.

Характер переговоров зависит от соотношения интересов партнеров. Обычно они частично совпадают, а в чем-то расходятся: наряду с совпадающими существуют взаимоисключающие и непересекающиеся интересы. Области совпадения и несовпадения интересов зависят от конкретной ситуации, однако

они присутствуют при любых переговорах. Это отличает переговоры от многих иных видов деятельности как с чисто конфликтными (например, спортивные состязания, войны и др.), так и совпадающими интересами (различные виды сотрудничества). При полном совпадении интересов участников, а также наличии понимания путей достижения целей обсуждение не требуется. В таких случаях стороны сразу переходят к совместным действиям. При полном расхождении интересов наблюдаются конкуренция, состязание, противоборство, конфронтация и, наконец, войны. Существует любопытное правило: совпадение интересов делает переговоры возможными, а их расхождение побуждает к переговорам.

Интересы участников переговоров необходимо отличать от их позиций и переговорных концепций. Позиции на переговорах – это то, как стороны сформулировали и представили свои интересы. Позиции могут значительно меняться в ходе переговоров. Менее изменчивый элемент – переговорная концепция. Это общий подход к данным переговорам.

Согласование интересов – основной смысл и центральное психологическое звено переговорного процесса. Оно может достигаться при так называемом «торге» или при совместном с партнером анализе проблемы. При торге переговоры рассматриваются сторонами как одно из средств реализации своих интересов в наиболее полном объеме. Здесь каждый стремится получить максимально возможное, игнорируя интересы другой стороны. Совместный анализ проблемы нацелен на разрешение противоречий и взаимное удовлетворение интересов.

Существуют два основных типа решений, достигаемых в результате переговоров. Первый тип – компромиссное решение, при котором стороны делают уступки, идут навстречу друг другу по отдельным вопросам, или увязывают их в один пакет. Второй тип – это когда находится принципиально новое решение, а участники снимают противоречия путем включения проблемы в более широкий контекст. Так, глобализация, усиление взаимозависимости стран мира заставили членов мирового сообщества по-иному рассматривать многие частные вопросы.

В структуре переговорного процесса можно выделить три основные стадии. Во-первых, подготовка к переговорам. Во-вторых, их проведение. В-третьих, анализ результатов и выполнение достигнутых договоренностей. Стадия проведения Переговоров предполагает ряд этапов: взаимного уточнения позиций, интересов, точек зрения; обсуждения возможных подходов к решению проблемы; согласования интересов. Этапы ведения переговоров реализуются через способы подачи позиции и различные тактические приемы.

Создание коалиций – еще один пример психологического вмешательства в политику. Без понимания психологической сути этого явления, как правило, коалиции оказываются неустойчивыми и быстро распадаются.

Понятие «коалиция» происходит от латинского слова *coalescere*, что значит «объединяться». Оно используется в двух наиболее известных смыслах. Во-первых, это политический и военный союз двух и более государств против общего противника (Антанта в Первой мировой, антигитлеровская коалиция во Второй

мировой войнах). Во-вторых, это соглашение, выработанное политическими партиями либо общественными деятелями для осуществления совместных действий. В обоих случаях, на первом месте находятся внешне наблюдаемые характеристики коалиции. В ней же присутствует внутренняя сущность.

С психологической точки зрения, в основе любой коалиции лежит несколько факторов. Во-первых, это осознание дефицита собственных ресурсов и желание воспользоваться чужими ресурсами для достижения своих целей. Во-вторых, наличие общего врага, общей опасности. В-третьих, готовность закрыть глаза на существующие разногласия и противоречия с потенциальным партнером по коалиции в связи с важностью первого и второго факторов. Выдающимся психологическим мастером создания коалиций был И. В. Сталин. Правда, все его договоренности носили временный, тактический характер. Вначале, имея в виду цели «мировой революции» и понимая недостаточность собственных ресурсов, он вступил в тайную коалицию с Германией против общего врага – «мировой буржуазии». На первых порах это решало конкретную задачу, которую Красная Армия не могла выполнить раньше – захват и раздел Польши. Как известно, были согласованы и подписаны соответствующие протоколы («пакт Молотова–Риббентропа»). Принципиально важно то, что была забыта вся предшествовавшая коминтерновская антифашистская риторика, закрыты глаза на все противоречия с фашизмом.

Затем, после того как данная коалиция распалась и началась война с Германией, Сталин легко вступил в антигитлеровскую коалицию с «мировой буржуазией» в лице США и Великобритании. В основе союза лежали все те же факторы: понимание, что без «второго фронта» выиграть войну с Германией маловероятно, и легкость смены риторики с антибуржуазной на антифашистскую. Любопытно, что абсолютно теми же факторами руководствовались и партнеры по новой коалиции – особенно Великобритания, обиженная на Гитлера за то, что он нарушил мюнхенские соглашения. Впрочем, обижаться было не на что: и У. Черчилль, и А. Гитлер всего лишь показали себя мастерами временных политических коалиций. Обратим внимание на особую роль лидеров в формировании коалиций. Для этого требуются гибкая психика и изощренное сознание.

Тем же зависимостям подчиняются не только внешнеполитические, но и внутриполитические процессы. Особое значение имеет формирование партийно-фракционных коалиций в парламентских странах для образования правящего большинства и, соответственно, формирования правительства. Общую теорию внутриполитических коалиций разработал В. Райкер. На ее основе Д. Д. Робертсон создал типологию коалиционного лидерства («парламентского», по Д. М. Барнсу). По его мнению, на стиль лидерства влияет тип правящей коалиции, который, в свою очередь, определяется конфигурацией политических партий, попадающих в коалицию, пропорцией мест в главной палате и количеством партий в коалиции. Основными типами коалиции во внутриполитической жизни являются: «коалиция меньшинства», «минимальная выигрышная коалиция» и «сверхбольшая коалиция».

Коалиция меньшинства порождает особое, «консультативное» лидерство, так как для получения поддержки, скажем, премьер-министру обычно необходимо проводить консультации за пределами коалиции. Минимальная выигрышная коалиция ведет к появлению лидера-гегемона, который доминирует во всех сферах, где принимается решение. В сверхбольшой коалиции стиль премьера носит компромиссный характер, так как ему постоянно приходится достигать консенсуса и примирять конфликтующие интересы внутри коалиции.

В экспериментах Дж. К. Марнингхана коалиции изучались в лабораторных условиях. Четыре схемы коалиционных игр (модели «минимальных ресурсов» Гамсона, «сделки» Комориты и Черткоффа, «взвешенной вероятности» Комориты и «модель Рофа–Шапли»), представлявшие ситуации конфликта, исследовались с точки зрения их прогностического значения, фактора увеличения или уменьшения вероятности выигрыша и проявлений феномена «сила в слабости». Оказалось, что игроки с меньшими ресурсами чаще включаются в выигрышные коалиции. Наиболее прогностически адекватными оказались модели «сделки» (торга за условия коалиции) и «взвешенной вероятности» (рационального конструирования коалиции).

Феномен «сила в слабости» (роль игрока, обладающего небольшими ресурсами, оказывается решающей при его присоединении к той или иной коалиции, которая в результате становится выигрышной) возникал в ситуации легкой взаимозаменяемости таких игроков и повышенных ожиданий ими предложений от других. Слабость игроков из меньшинства оказывается «сильной», когда их несколько, они пользуются спросом, тогда и возникает торг. Однако их шансы на успех невелики. Хотя и возрастают по ходу игры: увеличивающиеся ресурсы ведут к повышению вероятности включения игрока в выигрышную коалицию.

Во внутривнутриполитической сфере в процессе и в результате формирования коалиций могут возникать различные политические группировки. Эти процессы также имеют свою, обычно скрытую, политико-психологическую основу.

Политические группировки и их взаимодействие. Понятие «группировка» в политике используется в трех значениях. Во-первых, это взаимодействие двух или более разнородных центров политической деятельности на основе соглашений демонстративно общего характера. Во-вторых, взаимодействие на основе тайного сговора, тщательно скрываемого от общественности и не носящего характер формального соглашения или союза. В-третьих, это согласованные или совместные акции на основе временного, часто кажущегося, совпадения интересов. Т. е. группировки делятся на демонстративные, тайные и временные. Решающим фактором является наличие общих позитивных интересов – только на их основе возможна совместная деятельность.

Без наличия действительно общих интересов группировки в политике имеют склонность к распаду. Однако при определенных условиях (взаимная потребность участников друг в друге, необходимость сплотиться перед лицом общей опасности и т. п.) они могут превращаться в относительно устойчивые коалиции и без позитивных общих интересов. В таких случаях спланирует

ситуация и негативные общие интересы – та же общая опасность, представляющая угрозу для реализации интересов.

Классические примеры группировок – предвыборные партийно-политические объединения. В них всегда понятен общий интерес как позитивного (пройти, скажем, в парламент), так и негативного свойства (не проиграть, не остаться «за бортом» политической жизни). В жизни каждой страны можно найти примеры таких группировок. Российские выборы в Государственную Думу всякий раз демонстрируют несколько таких объединений. К «демонстративным» в 1999 году можно было отнести Союз правых сил, формально соединивший несколько мелких праволиберальных структур. К «тайным» – «Отечество – Вся Россия». Создание группировок способствовало их успеху на выборах, хотя вскоре они либо распались (ОВР), либо стали испытывать внутренние конфликты (СПС). Внутри парламента всегда возникают новые группировки (особенно в период распределения постов и должностей между фракциями), которые обычно также оказываются временными. В формировании группировок в качестве консультантов участвуют психологи, хотя степень их прямого влияния на отечественную политику пока не очень существенна. Рекомендации психологов принимаются только в тех случаях, когда они совпадают с мнениями и целями лидеров группирующихся сил.

К сравнительно долговременным обычно относятся оппозиционные, особенно откровенно антиправительственные, группировки. Это политические или военно-политические объединения групп, партий, движений, военных формирований, ставящие целью свержение правительства с помощью силы, либо принуждение официальных властей к выполнению определенных требований. Как правило, такие группировки возникают и действуют в условиях фактической гражданской войны или революции. Они ориентируются в основном на нелегальные средства борьбы, включающие террор и психологическую войну в наиболее жестких формах.

Политически образование таких группировок может быть составной частью спланированного государственного переворота или локального военного мятежа, но возможна и стихийная «партизанская» форма их зарождения. Социальная база таких группировок, в зависимости от конкретных условий страны, может быть различной, но обычно включает в себя маргинальные слои, люмпенство, а в полиэтническом обществе – подвергающиеся дискриминации этнические группы.

Психологически ключевым мотивом возникновения и существования таких группировок является известный мотив: «Против кого будем дружить?» Чаще всего они представляют собой коалиции разнородных сил, объединяемых враждебностью к власти и экстремизмом в выборе средств борьбы. Отсюда их внутренняя неустойчивость и склонность к распаду после достижения позитивных целей – овладения властью. Классический пример – группировка большевиков с эсерами ради захвата власти в России в начале XX века. После достижения цели в октябре 1917 года группировка вскоре распалась – начался

дележ власти, правительственных постов, влияния на страну. Итогом стало «подавление левоэсеровского мятежа» и установление большевиками монополии на власть. Обратим внимание на то, что в то время сами политики, включая лидеров группировавшихся сил, выполняли функции практических политических психологов – это прослеживается по их опубликованным работам того периода.

1.11.2. Психологические приемы и технологии политического действия

От методов политико-психологического исследования следует отличать психологические приемы, находящиеся на грани прямого вмешательства психологии в политику. Но это не предел возможностей прикладной политической психологии. Теперь разберем примеры, связанные с главной темой политики. Борьба за власть требует от политиков быть высококлассными практическими психологами. Проанализируем примеры политических действий, базирующихся на прикладном использовании психологии. Не будем брать общеизвестные компоненты политики – выработку и принятие решений, убеждение людей, организацию исполнения решений и т. д. Они хорошо знакомы. Акцентируем внимание на достаточно скрытых политических феноменах, подчас незаметных постороннему взгляду.

Политическая интрига. Понятие «интрига» происходит от французского слова *intrigue* и еще более раннего латинского *intrico, intricare*, и имеет несколько значений. Во-первых, это скрытые действия, обычно неблагоприятные, происки, козни для достижения чего-либо. Во-вторых, психологический способ построения фабулы, сюжета, схема развития событий при помощи сложных перипетий действия, переплетения и столкновения интересов персонажей, особенностей обстоятельств, обеспечивающих динамичное развитие действия. В-третьих, любовные отношения, любовная связь. Все три значения встречаются в контексте современной политической жизни и наполнены значительным психологическим содержанием.

В обычном смысле политическая интрига – сложное, запутанное, подчас загадочное стечение обстоятельств, ведущее к плохо прогнозируемым для обыденного сознания, обычно неожиданным последствиям. Внешне, феноменологически, такая интрига представляет собой соединение во времени и пространстве нескольких разнопорядковых политических событий и процессов, порождающее качественно новое направление развития политической ситуации. Внутренне, с точки зрения механизмов, интрига является плодом целенаправленных усилий, политико-психологической игры политических сил и/или отдельных политических деятелей, ведущих события к нужным результатам в условиях создания видимости вроде бы спонтанного, неожиданного, самопроизвольного развития этих событий. Наиболее отчетливо эти механизмы интриги проявляются в такой ее разновидности, как политический заговор.

Значительно реже интрига является следствием действительно случайного стечения обстоятельств – в этом случае она представляет собой такую игру политического случая, последствиями которой могут воспользоваться самые неожиданные силы и фигуры. Примером может служить сложная ситуация в ходе развития Великой французской революции, когда в итоге взаимоотношений и запутанной борьбы различных политических сил возникла ситуация безвластия, и «кончиком шпаги» Бонапарт поднял «лежащую в пыли» императорскую корону.

Психологическая интрига – один из древнейших, традиционных способов борьбы за власть и влияние, элитарный способ «делания политики». Первые описания интриг принадлежат перу античных авторов. Использование интриг было широко развито в древневосточных государствах. Само понятие возникло в Древнем Риме, политическая жизнь которого в значительной степени строилась именно на интригах. Наиболее известны интриги египетской царицы Клеопатры в ее сложнейших взаимоотношениях с римскими императорами. В Италии предприняты и первые попытки аналитического осмысления места и роли интриги в политике – признанным теоретиком интриги считается Н. Макиавелли, а понятие «макиавеллизм» до сих пор служит синонимом выраженной склонности политика к интриге и интриганству.

Целенаправленная интрига представляет собой достаточно длительный, развивающийся процесс, включающий три компонента. Во-первых, это завязка – появление замысла, цели, идеи интриги. Во-вторых, кульминация – возникновение критической ситуации, сочетающей максимум запутанности, таинственности, и, одновременно, подготовки условий для достижения поставленных целей. В-третьих, разрешение – достижение инициаторами интриги цели, скрытой от большинства. По времени протекания и внутреннему динамизму интриги делятся на быстротечные (например, преследующие цели физического устранения того или иного политического персонажа или даже политической силы – это заговор) и долгосрочные, латентные, направленные на постепенное вытеснение препятствующих целям интриги обстоятельств (например, целенаправленное и поэтапное ослабление влияния и подрыв авторитета политических оппонентов).

По преследуемым целям выделяются интриги, направленные персонально и социально-политические. К первой группе относятся интриги, нацеленные на физическую ликвидацию отдельного политического персонажа; отстранение его от власти; политическую дискредитацию и морально-нравственную компрометацию. Ко второй группе – интриги, ставящие задачи физического или символического устранения и компрометации не отдельного деятеля, а той или иной группы, причем независимо от ее размеров (от, скажем, расстрела «группы заговорщиков» или устранения представителей правящей династии до ликвидации целого социального слоя – например, «кулачества как класса»).

Традиционные инструменты интриги практически не претерпели изменений за всю историю политики с древнейших времен до наших дней. Это относится как к способам физического устранения, так и к приемам

политической и моральной дискредитации. События последних десятилетий подтвердили действенность террористических актов – например, покушение на Р. Ганди в период апофеоза предвыборной кампании в Индии в 1991 году. По-прежнему психологическим оружием являются обвинения в нарушении моральных норм, склонности к алкоголизму и прелюбодеянию. Вспомним интригу против американского сенатора Г. Харта ради его дискредитации в качестве кандидата на президентский пост. На памяти и попытка импичмента Б. Клинтона в связи с романом с М. Левински. Современность обогатила «инструментальный арсенал» интриг целенаправленным использованием процедур демократического общества; например, «организацией голосования» или подтасовкой его результатов. Для нашего времени характерно и то, что само по себе обвинение в «интриганстве» стало одним из сильнейших средств политической интриги.

Политическая интрига может носить как внутривнутриполитический, так и внешнеполитический характер. Это определяется как целями, так и масштабами распространения и средствами достижения целей интриги. Если в первом случае речь идет об изменении баланса политических влияний внутри отдельно взятого государства, то во втором – в региональном, континентальном или даже общемировом масштабе. Например, политическая интрига, связанная с подписанием конфиденциальных документов между Германией и СССР в конце 1930-х годов («пакт Молотова–Риббентропа» и секретные протоколы к нему), началась как интрига регионального значения. Затем, после раздела Польши и «решения» Балтийского вопроса, она переросла в континентальную и вылилась в мировую войну.

Склонность к использованию интриги как инструмента пропаганды обычно определяется как «интриганство», а политик (особенно из числа политических противников), склонный к интригам, – как «интриган». Не касаясь оценочного звучания данных понятий, отметим, что за склонностью к интригам всегда стоит так называемый «психологический дар интриги», относящийся к достоинствам политика в традиционной трактовке. Известными мастерами интриги были такие политики, как кардинал и премьер-министр Франции А. де Ришелье, один из «отцов-основателей» британской секретной службы писатель Д. Дефо, часто выполнявший особо деликатные поручения французского двора М. Бомарше, министр нескольких сменявших друг друга правительств А. Талейран, и др. В истории России след оставили обладавшие выраженным даром политической интриги Б. Годунов, наперсник императрицы Елизаветы граф Лесток, министр трех императриц граф А. Бестужев и др. В истории XX века признанными мастерами интриги считаются И. Сталин, Мао Цзедун, руководитель абвера немецкий адмирал Канарис, и др.

Разумеется, политические интриги носят верхушечный, элитарный характер и плохо соотносятся с интересами народных масс. Последние, в отдельных случаях, могут реально (например, спровоцированные бунты) или потенциально (угроза массовых выступлений) вовлекаться в политические интриги, однако неизбежно являются объектами манипулятивного воздействия. Единственное,

хотя и не всегда достаточное средство против этого – максимальная демократизация и широкая гласность политической жизни, создание специальных инструментов политического контроля в рамках гражданского общества.

Политический заговор. Понятие политического заговора означает тайное соглашение (уговор, сговор) нескольких лиц, выступающих в индивидуальном качестве или в качестве лидеров политических сил, о совместных действиях против кого-либо или, реже, чего-либо для достижения определенных политических целей. Заговор – особая разновидность интриги, отличающаяся максимально возможной конспиративностью и деструктивной, а не созидательной направленностью. Заговор всегда направлен «против», а не «за». Для того чтобы быть успешным, тайное соглашение должно быть малочисленным. Поэтому бытующие подчас выражения типа «заговор реакционных сил» носят не аналитический, а исключительно образный, пропагандистско-идеологический характер.

Большая часть известных удавшихся в истории заговоров (механизмы самых успешных так и остаются тайными) носила индивидуально направленный характер и была нацелена против конкретных носителей власти. Как правило, заговоры, направленные не против персоны, а против некой идеи или системы в целом, терпели неудачи. Для реализации подобных масштабных целей требуется иное число участников. Примером неудачного заговора такого рода является заговор декабристов 1825 года, направленный не столько против личности императора, сколько против самодержавия и крепостничества. Заговор, как специфический, персонифицированный вид политической интриги, отличается требованием максимального соответствия между ограниченным числом участников и локальностью цели.

Реальный заговор – одно из эффективных средств борьбы за власть и влияние в политике. Исторически первые заговоры были ориентированы на физическое устранение политического противника, что решало проблему кардинально, – например, заговор Брута против Цезаря, будущей императрицы Екатерины II против своего супруга, и т. п. С течением времени, по мере демократизации и гуманизации политики, заговоры стали носить более спокойный характер и видоизменили конечную цель. Вместо физического устранения достаточным стало политическое отстранение оппонента. Доминирующими целями стали ссылка и отставка. Хотя они использовались и раньше, но, в основном, против второстепенных персонажей при специфическом стечении обстоятельств, уже ослабляющих степень их влияния (например, заговор против светлейшего князя А. Меншикова, приведший к его опале и ссылке после смерти высокого покровителя – Петра I).

Со временем в политике стал преобладать именно такой способ отстранения от власти первых лиц государства. Классический пример заговора такого рода в XX веке – смещение Н. С. Хрущева с высших постов в КПСС и советском госу-

дарстве в результате заговора Л. И. Брежнева и его окружения. В качестве примера неэффективного заговора можно привести действия ГКЧП по изоляции М. С. Горбачева в Форосе.

Смягчение целей и методов заговоров привели к изменению функциональных ролей его участников. Традиционно достаточно четкую структуру участников заговора составляли три группы лиц. Во-первых, максимально заинтересованные идейные вдохновители, которые приобретали наибольшую выгоду в случае успеха. Во-вторых, организаторы-«разработчики» из числа их сторонников и помощников. В-третьих, непосредственные исполнители, которые редко знали обо всей структуре заговора и своей подлинной роли и мало чего получали в случае успеха заговора. В качестве примера можно взять известный заговор французского кардинала А. де Ришелье против английского премьер-министра герцога Бекингэма, приведший к убийству последнего.

С течением времени, однако, жесткие функциональные различия стали стираться. Для сохранения тайны необходимо было сокращать невольно расширявшийся круг посвященных. Именно поэтому вдохновители были вынуждены становиться одновременно и организаторами, и даже непосредственными исполнителями. Например, в заговоре ряда членов высшего советского руководства в 1953 году против министра государственной безопасности Л. П. Берия. Его инициаторам пришлось не только лично разработать все нюансы осуществления ареста противника, но и активно участвовать в нем самим. Известно, что в критический момент Хрущев лично вытащил пистолет и приказал арестовать Берия.

В странах с другими политическими традициями, напротив, демократизация институтов власти привела к необходимости включать в заговор значительное число людей – в частности, участников процедур, связанных с голосованием. Поскольку их посвящение в глубинные цели заговора невозможно, это усиливает расслоение между вдохновителями и организаторами, с одной стороны, и массой непосвященных исполнителей, участвующих в действиях против жертвы заговора, с другой. В целом, однако, и здесь можно говорить о стирании традиционного разделения обязанностей.

Роль заговора как инструмента политики зависит от степени демократизации общества. Его роль наиболее значительна в тоталитарных и авторитарных социально-политических системах, в которых вопросы власти и управления сконцентрированы в руках узкой политической элиты и решаются в рамках не столько институционализированного, правового, сколько межличностного, келейного взаимодействия. В таких системах, в силу небольшого числа действующих в политике лиц, распространены дворцовые перевороты и террористические акты, направленные против правителей. Особое значение здесь приобретают характер личных взаимоотношений между членами элиты, их личные амбиции и усилия по достижению власти. Из-за неразвитости политической культуры общество легко принимает такие явления и смиряется с их последствиями.

Напротив, при демократическом, правовом способе организации социально-политической жизни роль заговоров снижается. В таких обществах борьба за власть носит более широкий и гласный характер, требует вовлечения большого числа людей, что невозможно в узких рамках заговора. Снижение степени концентрации власти, разделение властей, появление структур представительной, причем регулярно сменяющейся власти неизбежно ведет к снижению опасности и эффективности заговоров, к развитию «антизаговорщицкого» мышления.

Заговор противостоит сознательному участию в политике широких масс. Общество, в котором заговоры играют важную роль, не может считаться демократическим и находится в опасном положении. Устранение самой возможности заговоров – условие нормального социально-политического развития, связанного с гласностью и массовым участием членов общества в принятии политических решений.

Политическая мимикрия. Это понятие происходит от английского слова *timicry*, что означает «подражательство». В распространенной до недавнего времени отечественной трактовке мимикрией считалось «беспринципное приспособление» к окружающей социально-политической среде и сложившимся условиям жизни ради достижения каких-либо выгод. В политической мимикрии и, еще более определенно, в хамелеонстве упрекали представителей господствовавших прежде классов и слоев, которые после свершения революций шли на сотрудничество с победившими силами, скрывая свое «социальное происхождение». В пропагандистском, политико-идеологическом смысле, обвинения в политической мимикрии типичны для поляризованного, внутренне конфронтационного общества, находящегося на этапе ожесточенной политической борьбы.

В аналитическом понимании политическая мимикрия означает сложный комплекс защитных мер и приспособлений социально-политического характера, позволяющих выжить и сохраниться тем социальным группам, силам и слоям, для которых в обществе возникли невыносимые условия жизни и деятельности. Это вынужденное средство самозащиты в кризисных ситуациях. Так, в частности, была вынуждена поступать интеллигенция в советском обществе после победы Октябрьской революции 1917 года. Само появление понятий «пролетарская (рабоче-крестьянская, трудовая, революционная и т. п.) интеллигенция», «пролетарий умственного труда» и т. д. означало вынужденное стремление приспособиться к ситуации ради выживания. Поскольку общество не может существовать без выделения и определенного обособления той своей части, функцией которой является развитие духовности и умственный труд, то эти способы политической мимикрии были, в целом, приняты победившими силами. Подобное принятие, однако, также было в значительной степени вынужденным. Это нашло отражение в официальной марксистской позиции относительно «прослойки» и маргинального статуса интеллигенции в обществе, делающего мимикрию имманентно присущим ей отрицательным свойством.

Декларирование такой позиции принижало роль интеллигенции и целенаправленно пробуждало «рабоче-крестьянскую бдительность», что сохранилось в обыденном сознании постсоветского общества в виде полупрезрительного, осуждающего смыслового оттенка в понятии «интеллигент». Тем не менее, социально-защитная функция политической мимикрии в данном случае была реализована. Первые годы горбачевской перестройки, демократизации и гласности продемонстрировали стремление сохранившейся интеллигенции, со своим автономным самосознанием, к социально-политическому реваншу за прежнее униженное положение. Свидетельство этого – победа в открытой политической борьбе над выходцами из среды рабочего класса и колхозного крестьянства.

Помимо политического, важен психологический ракурс рассмотрения мимикрии как тактического умения тех или иных политических деятелей, сил, партий и движений менять свою идеологическую окраску, маскируясь под выразителей интересов того или иного слоя. Классическим примером этого был бурный успех национал-социалистов Германии в начале 1930-х годов, успешно осуществивших мимикрию под борцов за дело социализма, интересы рабочего класса и всех трудящихся. Неудачный пример – Народно-демократическая партия Афганистана 1980-х годов. На фоне трудностей после захвата власти и наличия поддерживаемой массами оппозиции эта партия городской интеллигенции и мелкой буржуазии левацкой ориентации пыталась расширить социальную базу в крестьянских слоях исламского большинства народа за счет мимикрии под выразителя чуть ли не религиозных интересов. Неудача в тактической мимикрии принудила НДПА к самореформированию, хотя и новое название («Партия Отечества») стало приемом новой мимикрии – теперь под выразителей общепатриотических интересов.

Психология мимикрии в практической политике проявляется на трех уровнях: отдельного индивида, малой группы и социально-политической организации. В первом случае говорят о мимикрии конкретного политического деятеля. Так, Наполеон Бонапарт, прежде чем провозгласить себя императором и основателем новой монархической династии, представлялся в качестве яростного защитника антимонархической революции.

Во втором случае обычно имеется в виду мимикрия небольшой группы людей, пришедших к власти ради реализации собственных, как правило корыстных, интересов (например, военная хунта, осуществившая насильственный антиконституционный переворот), но выдающих себя за поборников интересов всего народа.

В третьем случае речь идет о политической организации, партии или социально-политическом движении, использующих приемы политической мимикрии для завоевания массовой поддержки, «мандата доверия» на осуществление своих целей.

Наиболее распространенным приемом политической мимикрии в современной практике является демонстративный популизм. Это пропагандистская риторика и политические жесты, направленные на

взвинчивание притязаний и ожиданий населения, на всевозможные, обычно нереальные, обещания в ходе предвыборных кампаний. Многочисленные примеры такого рода выявились в ходе демократизации российского общества в последние годы.

Необходимость прибегать к мимикрии и ее эффективность связаны с уровнями политической культуры и сознания общества. При их достаточном развитии, в демократическом, хорошо информированном обществе с пониманием людьми собственных интересов и терпимостью к интересам других, с устоявшейся многопартийной политической системой в рамках правового государства, необходимость в мимикрии как средстве выживания и самозащиты резко снижается. Это относится к потенциальной эффективности и, соответственно, привлекательности мимикрии для достижения узкоэгоистических, личных, групповых или корпоративных целей.

Провокация (от латинского слова *provocatio*, вызов) – подстрекательство, побуждение отдельных лиц, групп, организаций и даже масс к действиям, которые повлекут за собой тяжелые последствия для них. Иногда – предательские действия, совершаемые агентами полиции или спецслужб, направленные на дискредитацию тех или иных личностей, групп, организаций, партий. Психологический смысл провокации в том, что она является инструментом воздействия на сознание и поведение людей, побуждающим их к принятию выгодных провокатору решений. Провокация немецкой разведки, подбросившей И. В. Сталину список якобы предавших СССР военачальников, ставших агентами абвера, привел к физической расправе ОГПУ над ними. Провокационный поджог рейхстага, организованный нацистами, но приписанный ими коммунистам (процесс над Ван дер Люббе), дал возможность А. Гитлеру расправиться с политическими противниками и ликвидировать оппозицию. Разнообразные провокации становились причинами международных конфликтов и войн.

Мистификация (от греческого *mystes*, посвященный, знающий тайнства, и латинского *facere*, делать) – намеренный обман при помощи разнообразных средств. В массовых масштабах – при помощи пропаганды и имитации тех или иных действий. Использование мистификаций имеет древнюю историю. Знаменитый «троянский конь», в котором греки во главе с Одиссеем проникли в Трою и овладели ею, был мистификацией в буквальном смысле – с использованием элементов мистики. Немногим уступали этому мистическая история Жанны д'Арк и целый ряд аналогичных эпизодов средневековья. В дальнейшем мистика отошла на задний план, уступив место политико-психологическому приему введения в заблуждение противника. Гигантской мистификацией XX века стало подписание А. Гитлером договора о вечной дружбе с СССР и пакта Молотова–Риббентропа, согласно которым Германия и СССР разделили Восточную Европу. Под прикрытием этого Германия сконцентрировала силы для войны с СССР. Серьезную военно-политическую мистификацию провело руководство Японии накануне агрессии против США во

Второй мировой войне: изображая подготовку к войне против СССР, она смогла подготовить атаку на Перл-Харбор.

Блеф (от английского слова *bluff*, обман, запугивание) – понятие, пришедшее из карточной игры (прежде всего, покера), обозначает стремление политика или политических сил, группировок, партий продемонстрировать большую силу или влияние по сравнению с имеющимся и за счет этого добиться максимальных выгод. Обычно понятие носит оценочный характер и употребляется в метафорическом смысле. Однако в политической психологии существует практика разработки стратегий блефа как средства политического воздействия. В отличие от банального обмана или более сложной по структуре провокации, блеф характеризуется высокой степенью убежденности (искренности) использующего данный прием в правоте и «открытостью» желаемого результата. Так, известные письма, подброшенные гитлеровскими спецслужбами советскому посольству в Чехословакии по поводу «измены» высших советских военачальников и повлекшие репрессии Сталина против командного состава Красной Армии, – провокация. Заявления Гитлера о непобедимости вермахта – блеф. Современные примеры – частые угрозы массовых забастовок и уличных беспорядков со стороны левых сил России. Их цель – психологическое усиление позиций ради того, чтобы войти во власть.

Технологически блеф включает преувеличение своих возможностей, демонстрацию веры в вероятность их приумножения и шантажа этими потенциальными возможностями (воздействие «кнутом и пряником»), а также использование особого типа риторики, опирающейся на то, что Ф. Хайек определил, как «вихляющиеся словосочетания». Он показал, как связано с блефом употребление многозначных прилагательных типа «социальный» и «социалистический». Подобные эпитеты присутствуют в большинстве политико-идеологических конструкций и риториках.

Шантаж – вымогательство каких-либо выгод путем угрозы разоблачения, распространения сведений, компрометирующих жертву шантажа. Сведения могут быть подлинными или вымышленными – это не имеет значения. Психологически в основе шантажа лежит нагнетание психического напряжения, тревожности, страха у жертвы, которые рано или поздно побуждают ее облегчить свое состояние, исполнив требования шантажиста. Шантаж формирует потребность в редукации напряжения, но не дает ему разрядиться: угроза нависает, но не реализуется (феномен «дамклова меча»). Принцип шантажа: угроза страшнее ее исполнения. Шантаж активно использовался в средневековой европейской политике.

Мастером шантажа считался первый министр Франции кардинал А. де Ришелье. Известны примеры использования шантажа орденом иезуитов. Позднее понятия чести и достоинства в политике претерпели определенные изменения, и шантаж как инструмент влияния утратил эффективность. Так, не имели успеха попытки оппонентов шантажировать Б. Клинтона скандалом с М. Левински. Тем не менее, шантаж ныне все-таки используется для того, чтобы вынудить определенный персонаж отойти от политической деятельности, уйти в

отставку или изменить позицию. Так, шантаж с компрометирующей видеозаписью сексуального характера применялся против генерального прокурора России Ю. Скуратова в конце 1990-х годов для того, чтобы заставить его прекратить расследование уголовных дел в отношении ближайшего окружения президента РФ и уйти в отставку. Шантаж с использованием «компрометирующих материалов» уголовного характера был распространен в России 1990-х годов как инструмент борьбы в ходе предвыборных кампаний. Шантаж близок к политической провокации. Если же сведения, которые угрожает разгласить шантажист, не соответствуют действительности, это близко к блефу.

Психологическая война – в широком смысле – целенаправленное и планомерное использование политическими оппонентами психологических и др. средств (пропагандистских, дипломатических, военных, экономических, политических и т. д.) для прямого или косвенного воздействия на мнения, настроения, чувства и, в итоге, на поведение противника с целью заставить его действовать в удобных им направлениях. На практике термин «психологическая война» чаще употребляется в более узком смысле. Еще недавно он трактовался как совокупность идеологических акций западных государств против стран социализма, как подрывная антикоммунистическая и антисоветская пропаганда, как метод идеологической борьбы. Аналогичным образом, понятие «психологическая война» использовалось в рамках конфронтационного мышления на Западе как совокупность приемов, применяемых «восточным блоком» для подрыва психологического единства сторонников западной демократии.

Психологическая война как реальный политико-психологический процесс направлена на подрыв массовой социальной базы политических оппонентов, на разрушение уверенности в правоте и осуществимости их идей, на ослабление психологической устойчивости, морального духа, политической, социальной и иной активности масс, находящихся под влиянием оппонентов. Конечной целью психологической войны является поворот массового сознания и настроений от удовлетворенности и готовности поддерживать оппонентов к недовольству и деструктивным действиям. Достижение такой цели может выражаться в разных формах: от подготовки и провоцирования массовых выступлений ради свержения политического режима до возбуждения интереса к альтернативным политическим и идеологическим конструкциям.

На практике, «психологическая война» означает перенос идейно-политической борьбы из сферы теоретического сознания в сферу сознания обыденного. В ней обращаются не к научным доводам и логическим аргументам, не к разуму и фактам, а к иррациональным явлениям, к которым относятся чувства социальной и национальной гордости, державные амбиции, инстинкты социального и национального самосохранения и т. п. С ними связаны расовые, национальные предрассудки и предубеждения традиционно-исторического характера. Сюда же относятся разнообразные социально-идеологические мифологические конструкции, от сказок о «русском медведе» до похожих мифов о «мировом

империализме», «исламской угрозе», «масонском заговоре» и т. п. Задача решается через перевод борьбы на уровень повседневной, обыденной психологии – так, чтобы она пронизывала все проблемы жизни людей и «объясняла» их через политическое противостояние. Это достигается за счет массированного внедрения в сознание людей ложных стереотипов восприятия и мышления, извращенных представлений о господствующих в их среде взглядах, происходящих в мире событиях и тенденциях их развития.

«Спецпропаганда» – элемент «психологической войны», рассчитанный на войска и мирное население противника в реальной войне. Это инструмент военно-политической психологии. В силу особой закрытости, пока известны лишь два обширных проекта в этой сфере. Для других еще не истек «срок секретности». Так, психологический портрет А. Гитлера, созданный по заданию ЦРУ У. Лангером в 1943 году, опубликован лишь через тридцать лет, в 1972 году.

Проект «Кеймлот» был разработан в 1970-е годы в США специальной организацией, во главе которой стоял до сих пор неизвестный психолог. Цель проекта: организация сбора информации о расстановке политических сил в ряде стран «третьего мира» с некапиталистическими режимами. Задача: прогнозирование «вспышек насилия», т. е. организация подрывной деятельности. Либо, в другом варианте, защита прозападных правительств от повстанцев. Первоначально «Кеймлот» нацеливался на правительство С. Альенде в Чили. Слухи о нем просочились в печать, и будто бы американское правительство от него отказалось. Однако последующие события в Чили известны.

Проект «Эджайл» – изучение эффективности мероприятий против повстанцев в странах Юго-Восточной Азии (прежде всего, Вьетнама). Он включал анализ мотивации коммунистов Северного Вьетнама, механизмов стойкости и сплоченности, психологических последствий военных и политических действий американцев во Вьетнаме. Среди реальных достижений – понимание отрицательного психологического воздействия массированных бомбардировок ДРВ. Справочно: до этого решение президента США Л. Джонсона начать бомбардировки также опиралось на мнение психологов из «Рэнд Корпорейшн». Однако они ошибочно оценили и вероятную реакцию вьетнамского населения и общественного мнения США. Приемы психологической войны. Наиболее распространенные приемы психологической войны делятся на три группы. Во-первых, это приемы «психологического давления». Во-вторых, приемы незаметного проникновения в сознание. В-третьих, приемы скрытого нарушения законов логики.

Психологическое давление. Прежде всего, это многократное повторение одного и того же ложного тезиса, сопровождаемое ссылками на авторитеты в сочетании с различными спекуляциями – начиная от искажения цитат и кончая ссылками на несуществующие источники. Сюда же относятся манипуляции («игра») цифрами и фактами для создания видимости объективности и точности. Кроме того, это тенденциозный подбор иллюстративного материала с упором на эффект «драматизирующего воздействия». К приемам «психологического

давления» относятся устрашающие «наглядные иллюстрации» пропагандистских взглядов и позиций, а также другие аналогичные приемы, рассчитанные на создание эмоционального дискомфорта и нейтрализацию способности человека рационально оценивать предоставляемую информацию.

Классическим примером «психологического давления» была так называемая геббельсовская пропаганда, исходившая из аксиомы, что ложь, дабы быть эффективной, должна быть массивной, крупномасштабной, беззастенчивой и непрерывной. В более утонченных вариантах «психологическое давление» включает некоторые элементы истины, используемые в качестве прикрытия массивной дезинформации. Так, в период пика «холодной войны», в 1975 году, развивая тему советской военной угрозы, западногерманская газета «Франкфурте рундшау» в течение двух месяцев, в четырех номерах, последовательно увеличивала число «социалистических танков» в Европе. Их было 13 500 в номере от 8 октября, затем 15 500 – 12 декабря, 16 000 – 16 декабря, 18 000 – 17 декабря. Количество «западных танков» в Европе за то же время уменьшилось с 5000 до 6000.

Незаметное проникновение в сознание. Это реклама своего (красивого и беззаботного) образа жизни, распространение желательных (обычно собственных) политических ценностей и стандартов своей массовой культуры через музыку, развлекательные телепрограммы и кинофильмы, а также через моду (на одежду, особенно с элементами политической символики, предметы быта, отдыха, туризма и т. п.). Сюда же относится массивное распространение слухов и сплетен в качестве альтернативы официальной пропаганде политического оппонента. Еще одна составная часть – конструирование и внедрение в массовое сознание политических анекдотов, сочинение псевдофольклорных («народных») поговорок и пословиц.

Большая часть приемов незаметного проникновения в сознание объединяется понятием «социологическая пропаганда». Концепция социологической пропаганды ориентируется на постепенное подсознательное заражение противников и потенциальных союзников наиболее привлекательными элементами предпочитаемого способа жизни. Будучи формально лишённой идеологических признаков и политических целей, такая пропаганда является эффективной в стратегическом отношении. Возбуждая потребности и интересы людей, она действует на долгосрочные факторы, определяющие поведение. Основываясь на детальном планировании и дифференцированном воздействии на различные социально-политические силы, такая пропаганда осуществляется «по нарастающей», через последовательные этапы воздействия.

Скрытое нарушение законов логики. К таким приемам относятся подмена тезиса, ложная аналогия, вывод без достаточного основания, подмена причины следствием, тавтология и т. д. Психологическая война с использованием подобных приемов наиболее эффективна по отношению к малообразованным слоям общества, неспособным уловить рациональные перверсии и склонным принимать на веру чисто назывные конструкции. Примером может служить

первоначальная успешность псевдосоциалистической пропаганды, использовавшейся антиколониальными, национально-освободительными силами в ряде развивающихся стран. Сумев увлечь за собой часть населения, позднее они столкнулись с многочисленными проблемами, связанными с принципиальными пороками таких приемов воздействия на людей. Оказываясь эффективными на некоторое время, эти методы носят лишь тактический характер, утрачивая действенность по мере развития сознания и роста информированности населения.

Психологическая война не является автономным моментом политической борьбы. Это один из компонентов системы политических отношений. Поэтому в качестве ее приемов и методов могут использоваться все элементы данной системы, оказывающие сильное психологическое воздействие. В свое время США исходили из того, что использование атомного оружия против Хиросимы и Нагасаки носит не столько военный, сколько психологический характер, причем множественной направленности – не только на японское, но и на советское руководство. Укоренившиеся понятия «дипломатия канонерок», «ядерный шантаж» и т. п. отражают стремление использовать угрозу силы как психологическое оружие.

Будучи компонентом политических отношений, психологическая война присутствует как во внешней, так и во внутренней политике. Во внешнеполитической сфере она включает применение против врага психологически эффективной пропаганды в комплексе с другими методами воздействия. Во внутренней политике они обычно ограничиваются пропагандистским противостоянием с политическими оппонентами, хотя может приобретать и более сложный характер. Примерами являются пропагандистские столкновения в ходе любой предвыборной кампании или борьбы за власть. Здесь психологическая война проявляется в разного рода аргументах, фальсификациях, а также политических действиях, направленных на ослабление политических оппонентов, подрыв авторитета их руководителей, дискредитацию их действий. Примерами «психологической войны» такого рода могут служить массированные кампании в США, связанные с «уотергейтским делом», что привело к импичменту президента Р. Никсона; борьба оппонентов против Р. Рейгана в рамках скандала «Иран-контрас», истории с «Моникагейтом» Б. Клинтона, «Энронгейтом» Дж. Буша-младшего и т. п. В современной России в ходе избирательных кампаний широко применяются приемы, получившие название «черного пиара», что, по сути, является синонимом традиционной «психологической войны». Здесь также активно используются уже рассматривавшиеся слухи и сплетни, а также политические провокации, мистификации, блеф и шантаж.

В целом, роль прикладной политической психологии достаточно очевидна. Реальная политика давно использует ее на деле, хотя и не всегда отдает себе в этом отчет.

Политический психолог. Возрастание роли психологов в политике связано с тем, что политика все больше становится виртуальной. Достоинства

лидеров зачастую определяются не их реальными достижениями (изменением жизни, принятием новых законов, реализацией программ и т. д.), а тем впечатлением, которое они производят на избирателей. Имидж стал важнее биографии. Компромат подменяет реальные факты. Репутация формируется или, напротив, рушится в считанные дни. Все это отражает общую тенденцию современного мира: информационная сфера стала важнее всех других. Информационная квазиреальность уже не просто подменяет, а часто заменяет и даже вытесняет материальный, предметный мир. В определенном смысле, бытие перестало определять сознание – напротив, все чаще именно сознание определяет бытие. Манипуляция сознанием становится нормой жизни. Это ни хорошо и ни плохо – это реальный факт. Просто если раньше мы делали упор на то, что сознание отражает реальный мир, то теперь увидели и другую сторону: сознание не просто отражает, оно еще и творит окружающий мир. Как известно, идеи становятся материальной силой, когда овладевают сознанием масс. Раньше эти массы были заняты, прежде всего, производством. Теперь мы увидели, что они – еще и массы потребителей.

Законы рынка диктуют: мало произвести товар – не менее важно его продать. Больше того, иногда можно заранее продать и пока еще непроданный товар – за предоплату. Больше того, иногда можно продавать «воздух». Продаются ощущения, продается впечатление. Если раньше мир опирался на производителей, то теперь он ориентируется на потребителей. Вот почему широко разрекламированный («раскрученный») брэнд стоит намного дороже самого товара, а упаковка – дороже содержания.

Особенно явно это проявляется в политике. Лидер производства уступил место лидеру потребления. Это отразилось на модели поведения политика, которого заставили взять на вооружение манеры актеров. Если в довиртуальную эпоху, когда власть принадлежала прессе, главную роль играла мысль, то для телевидения главной стала форма, манера подачи. В новую эпоху действует своя логика: люди голосуют не за реальных политиков, а за удачные имиджи, которые созданы профессиональными психологами. Они лишь формально «выбирают» депутатов или президента. Психология политического выбора превратилась в психологию торговли – реально люди «покупают» ту рекламную «упаковку», в которую «завернули» того или иного кандидата. Значит, по крайней мере, часть политики превратилась в работу с сознанием людей – т. е. в виртуальную деятельность. Вот почему среди помощников и консультантов современных политиков все больше психологов – специалистов по манипуляции сознанием и поведением людей. Их роль незаменима в четырех важнейших сферах, которые стали неотъемлемой частью современной политики. Это политическое консультирование, политическая реклама, создание имиджей (имиджмейкинг) и паблик рилейшнз (PR).

Политическое консультирование – это одна из важнейших прикладных сфер политической психологии, находящаяся на стыке с прикладной политологией и политической социологией, связанная с оказанием необходимой политико-психологической помощи отдельному политику, политической партии

или организации в оптимальном осуществлении ими политической деятельности.

Политическое консультирование – достаточно общее понятие, включающее целый ряд различных аспектов. Это не «советник» в общепринятом смысле слова. Как правило, должность советника или помощника включена в штатное расписание и имеет строго ограниченный круг обязанностей. Они – подчиненные политика, советы которых иногда слушают, иногда нет. Политический консультант – нечто большее. В идеальной модели, он относительно равноправный партнер.

Между политиком и консультантом возможны разные варианты взаимоотношений. В одних случаях, все сводится, в буквальном смысле, к сериям консультаций и ответов на вопросы, которые задает политик (вариант «справочного бюро»). В других случаях, между ними складывается такое взаимодействие, когда консультант может и сам, дополнительно, определять вопросы и ситуации, нуждающиеся в его проработке и объяснении. Менее распространен вариант, когда политик сознательно передает консультанту часть обязанностей. Практически невозможен вариант полного подавления консультантом политика – ни один клиент этого просто не выдержит. Поэтому активность консультанта должна быть дозированной как по объему, так и по качеству консультаций. Он должен постоянно отслеживать реакцию клиента на свои советы и своевременно корректировать свое поведение.

Наиболее успешные профессионалы политического консультирования считают, что в идеальной схеме отношений не консультант является «подчиненным», а политик превращается в «добровольного подчиненного» консультанта. Этот максимум возможен, но не всем доступен. В любом случае, консультант не должен соглашаться на отношения, при которых он нужен только для подтверждения собственного мнения политика, для контроля за исполнением его поручений или просто «на всякий случай». Это – функции советника по PR или помощника по связям с общественностью.

Здесь важна позиция самого консультанта. Вопрос прост: сумеет ли он вывести отношения на уровень «клиент – исполнитель», или же будет «потворствовать» политику в его желании (возможно, неосознанном) быть «начальником»? На практике встречаются консультанты двух типов. Одни требуют проведения в жизнь своих рекомендаций, другие – нет. Одни готовы взять на себя ответственность за последствия исполнения своих советов, другие – нет. Позиция первого: он взялся за дело, он отвечает и рискует репутацией, если не будет результата. Позиция второго: он бы поступил так-то и так-то, но решение принимать политику – ему и отвечать. Таким образом, одни консультанты отвечают только за качество рекомендаций и такой продукт своей деятельности, как отчеты. Консультанты второго типа берут ответственность и за рекомендации, и за их исполнение, и за конечный результат – например, за успех в избирательной кампании. Здесь многое зависит от заключенного договора. В первом случае оговаривается зарплата консультанта, во втором –

гонорар в зависимости от результата работы. Возможно и сочетание этих параметров.

На практике, однако, реализовать идеальную схему и добиться равноправного положения удается в редких случаях. Многое зависит от квалификации консультанта, известности, опыта и профессиональной репутации. С другой стороны, играет роль статус политика. Чаще всего политическое консультирование – это все-таки разновидность политической услуги, поэтому его характер определяется заказчиком (работодателем) или, в лучшем случае, совместно клиентом и исполнителем. Психолог, как исполнитель, обладает правом совещательного голоса. Его задача – предложить набор своих возможностей и обсудить с работодателем то, что тому наиболее необходимо из этого арсенала. После этого обычно и очерчивается круг обязанностей психолога как политического консультанта, и он приступает к работе. Установление и закрепление правильных отношений с реальным субъектом политики является важнейшим моментом предварительной стадии их взаимодействия. Затем наступает период выработки общих представлений и поиска общего «языка» совместной деятельности. Часто работа консультанта заключается не в том, чтобы дать клиенту какие-то новые знания, а в том, чтобы избавить политика от предрассудков – в том числе и относительно роли политического консультанта, его возможностей и потенциальных обязанностей. Эти предрассудки сами политики часто считают «знаниями», «мудростью», «жизненным опытом» или «здравым смыслом».

После того как две первые стадии пройдены, начинается непосредственная работа. В ходе нее политик ставит принципиальные цели и определяет те ресурсы, которыми он располагает для их достижения. Во всем остальном он делегирует часть своих полномочий политическому консультанту – безусловно, только в рамках заключенного договора, для реализации отдельных согласованных целей.

Если цели консультанта и политика на двух первых стадиях взаимоотношений достаточно понятны, то все дальнейшее вырабатывается в процессе работы. Не все консультанты рискуют брать на себя ответственность. Точно так же, не все политики готовы даже в частных вопросах вручать свою судьбу другому человеку. Каждый раз, в каждом конкретном случае степень делегирования полномочий политиком и мера ответственности консультанта устанавливаются индивидуально. Новый клиент – новые отношения, другие полномочия, другая ответственность. Поэтому на практике отношения между политиком и политическим консультантом всегда носят глубоко субъективный и неповторимый характер.

Известны случаи почти полного делегирования политиком многих своих прерогатив помощникам и консультантам (например, советский лидер Л. И. Брежнев в последние годы жизни). Существуют и прямо противоположные примеры: у В. И. Ленина вообще не было политических консультантов (только технические секретари). И. В. Сталин обычно обходился услугами одного помощника (наиболее известен Поскребышев), частично исполнявшего и

консультативные функции. В советской системе действовал закон «негативной селекции кадров», свойственный тоталитарным и авторитарным режимам: каждое следующее поколение руководителей было на порядок хуже предыдущего, потому оно все больше нуждалось в разрастании аппарата, штата помощников, советников и консультантов.

Качества консультанта. Для того чтобы стать хорошим политическим консультантом, необходимы высокие профессиональные качества. Это соответствующее образование, связанное с политикой, и, как правило, личный опыт занятия политикой или деятельности в околополитических сферах. Однако, кроме того, необходимы еще и определенные личные качества, происхождение которых не всегда ясно, но польза которых очевидна. Большинство практиков выделяют четыре группы таких личностно-психологических качеств.

Адаптивные качества. Люди, которым присущи эти качества, очень находчивы. Они разумны и способны быстро обучаться. Они задают правильные вопросы и готовы запоминать правильные ответы. У них есть уникальная способность почти сразу же внушать доверие, устанавливая контакты и оказывать убеждающее воздействие.

Коммуникативные качества. Их обладатели знают, как вести себя с людьми. Они прекрасно работают со своими начальниками, со сверстниками и с подчиненными. В общении для них нет ни возрастных, ни статусных барьеров. Они хорошо работают с клиентами, журналистами, избирателями. Такие люди эмоционально невозмутимы – даже (и в особенности) под давлением. Они чаще пользуются местоимением «мы», чем «я». У них отсутствует или глубоко скрыта «гордыня».

Креативные качества. Люди, которым свойственны эти качества, всегда стремятся вперед, и на этом пути находят творческие решения. Им не нужно указывать, что следует делать дальше, – они сами инстинктивно знают это. Никогда не боятся начинать с чистого листа бумаги – для них это означает просто появление новых возможностей. С дипломом или без диплома, но эти люди всегда являются психологами и даже иллюзионистами – мышление фокусника имеет сходство с мышлением политического консультанта.

Умение формулировать. Обладающие этим талантом люди умеют очень хорошо говорить и писать. Речь не о грамотности и не о ловко подвешенном языке, а о способности внятно формулировать свои мысли в убедительной форме. Искусство формулировок – одно из важнейших как в политике, так и в политическом консультировании. Здесь действует давно известное правило: кто ясно мыслит, тот ясно излагает.

Совокупность названных качеств в сочетании с другими, которые не были названы просто из-за их очевидности (высокий интеллект, развитая интуиция, достаточно сильная воля и т. д.), создает тот личностно-психологический сплав, который соответствует задачам и сложностям политического консультирования.

Технология политического консультирования. Технологически политическое консультирование складывается из стратегического планирования деятельности политика и ее результатов; оказания содействия ему в процессе

поиска стратегических и тактических целей и выборе средств их достижения; определения его сторонников, союзников и противников как в целом, так и в реализации конкретной цели; выработки оптимальной тактики и линии поведения в отношении сторонников, союзников и противников; подборе методов работы; создании позитивного имиджа (совместно с имиджмейкером или же выполняя еще и его функции) и его мультипликации в средствах массовой информации (совместно с пресс-секретарем и PR-меном или же выполняя еще и их функции). Особая сфера политического консультирования – оказание политико-психологической помощи в организации и проведении предвыборных (избирательных) кампаний публичных политиков.

Политическое консультирование осуществляет профессионал-аналитик, располагающий необходимой суммой знаний о политике, ее технологиях и внутренних механизмах (политическая психология). Главная его функция заключается в избавлении политика от необходимости принимать немедленные решения по вопросам, требующим времени для осмысления. Политик всегда функционирует в режиме реального времени – а это значит, в условиях временного дефицита. Он вынужден принимать решения «здесь и сейчас», у него физически нет времени для аналитической работы. Аналитика – иная сфера деятельности, существующая в принципиально ином пространственно-временном измерении. Если политик действует на митинге, в залах заседаний или в кулуарах власти, то место работы аналитика – кабинет. Аналитическая деятельность требует времени для рассмотрения как проблемы, так и всех вариантов ее решения и их последствий. Здесь пролегает водораздел: или политик, или аналитик. Попытки смешения разных сфер деятельности обычно дают негативные результаты (трудно усидеть «на двух стульях»).

На основе аналитической функции консультанта выстраиваются и все остальные. В первую очередь, к ним относится моделирование эффективной публичной деятельности политика. Установив стратегические цели политика, он должен сконструировать его оптимальный имидж, необходимый для достижения желаемого, а затем заняться политической рекламой клиента и тем, что называется «паблик рилейшнз». Особенно тесно все это соединяется в единую технологическую цепочку в ходе избирательных кампаний политика. Именно здесь политический консультант оказывается практически незаменимым.

К сожалению, часто именно непонимание различия своих функций осложняет взаимоотношения между политиком и консультантом. Внутренне почти любой политик убежден, что он может сделать все, что делает консультант, самостоятельно – просто у него «не хватает времени», т.е. политики не всегда осознают объективные особенности и условия своей собственно политической деятельности. Отсюда – обилие политиков в качестве внештатных обозревателей средств массовой информации, авторов книг и аналитических статей, комментаторов текущих событий и принимаемых другими реальными политиками решений. Аналогично, консультант, особенно достигший успехов в проведении избирательных кампаний, также часто убежден, что мог бы самостоятельно (и даже лучше клиента) исполнять функции политика, т. е.

осуществить все, что сам же и придумал. Отсюда – множество попыток консультантов стать политиками, быть избранными в законодательные собрания и т. д. В обоих случаях эффективность такой подмены основной деятельности низка: страдают и главные, и «компенсаторные» занятия. Например, известный аналитик профессор З. Бжезинский был неплохим помощником президента США Дж. Картера по вопросам национальной безопасности, но так и не стал самостоятельной политической фигурой.

Таким образом, политическое консультирование является автономной сферой прикладной политической психологии. Рассмотрев ее общие закономерности, перейдем к конкретным слагаемым. На практике они могут выступать и в качестве независимых сфер работы психолога в политике.

Политическая реклама (от латинского *reklamare* – «выкрикивать») – это «реклама политических партий (объединений), органов государственной власти, государственных и общественных организаций и принимающих участие в политической деятельности отдельных граждан; их действий, идей, программ и отношения к каким-либо организациям, событиям, гражданам, идеям» (Закон РФ «О политической рекламе»). Собственно реклама – распространение в любой форме, с помощью любых средств информации о физическом или юридическом лице, товарах, идеях и начинаниях, призванная формировать, поддерживать интерес к ним и способствовать их реализации. Политическая реклама – это система политических коммуникаций, призванных изменить сознание и поведение людей в соответствии с политическими целями рекламодателя (в широком контексте – политических партий, движений, лидеров).

Впервые политическая реклама появилась в рабовладельческой демократии Древней Греции, где на народных собраниях открыто избирали на ответственные государственные посты. Тогда политическая реклама велась самими претендентами и их сторонниками в устной форме: рекламировалось богатство, происхождение, красноречие и ум. В Древнем Риме уже использовались письменные рекламные лозунги и призывы. Затем реклама ушла в торговлю – для того, чтобы в XX веке вернуться в политику.

Структура и этапы создания политической рекламы. В отличие от коммерческой, политическая реклама нацелена на конкретный результат, жестко зафиксированный во времени. Она осуществляется в условиях конфронтации политических соперников. Такая реклама имеет четко фиксированные ограничения, в том числе финансовые. Она ориентирована на систему оперативных связей с электоратом. Структура политической рекламы включает в себя:

- 1) субъект политической рекламы (претенденты на выборные должности, партии, политические движения);
- 2) объект политической рекламы (избиратели или их целевые группы);
- 3) предмет политической рекламы (политические платформы, предвыборные программы, личности лидеров);
- 4) цели политической рекламы (приход к власти через занятие выборной должности, формирование общественного мнения и т. д.);

5) цели могут конкретизироваться в задачах политической рекламы;

6) средства политической рекламы (передачи и публикации в средствах массовой информации, прямые обращения, встречи с избирателями, теледебаты, массовые акции, листовки, плакаты, рекламные клипы и т. д.);

7) прямые и обратные связи (опросы общественного мнения, зафиксированные массовые настроения, источники тревог, симпатий и т.п., исследования отношений к кандидату и его политической рекламе).

В психологическом плане политическая реклама – это коммуникационное сообщение, обладающее собственной структурой. Она включает три компонента. Во-первых, когнитивный компонент, дающий потребителю новое знание, информацию. Во-вторых, аффективный компонент, формирующий необходимое эмоциональное отношение. В-третьих, регулятивный компонент – побуждение к конкретным действиям.

Процесс создания политической рекламы как вида политических коммуникаций строится поэтапно. Первый этап включает базовые исследования «политического рынка», маркетинг, анализ электората. В результате, находится нужная «политическая ниша» и та часть электората, поддержку которой рассчитывают получить, т. е. определяются целевые группы. Второй этап – разработка концепции или стратегии политической рекламной кампании как комплекса мероприятий для реализации предвыборных целей. Третий этап – выбор вида рекламной кампании по критериям направленности (целевая или тотальная), «географии» охвата электората, используемых средств и т. д. Четвертый этап – проведение самой кампании, включая технологии «сейл промоушн» (стимулирование электоральной активности) и паблик рилейшнз.

Принципиально важным является второй этап – разработка концепции политической рекламы, аргументированной системы представлений о необходимых средствах и оптимальных методах достижения политической цели через политическую рекламу. Концепция должна включать стратегические и тактические, перспективные и оперативные цели и задачи; формы представления электорату предмета рекламы (программы, платформы и т. п.); структуру имиджа лидера; средства ведения кампании и их соотношение (средства массовой информации, прямые контакты, наглядная агитация и пр.); виды психологического воздействия, наиболее адекватные ситуации и политико-психологическим характеристикам электората; особенности «уникального политического предложения» в связи с лозунгами («слоганами»); финансовые расчеты; виды обратной связи с электоратом.

«Уникальное политическое предложение». Стержнем политической рекламы и главным фактором ее эффективности считается «уникальное политическое предложение» (по аналогии с понятием «уникальное торговое предложение», предложенным Р. Ривсом в коммерческой рекламе товаров и услуг). Оно имеет трехкомпонентную структуру: внятное и четкое обозначение товара или услуги, уникальность самого предложения, его силу и выгоду.

Первое слагаемое такого политического предложения – само предложение, ясно объясняющее избирателю, что будет, если он сделает то, к чему его

призывают. Пример: «Голосуя за Иванова, вы получаете...». Такое предложение обязательно рисует привлекательный и непротиворечивый образ будущего состояния, ситуации, отношений, образа и уровня жизни.

Второе слагаемое – неповторимость, реальная уникальность того, что предлагается. «Только Иванов сможет победить коррупцию (навести порядок на улицах, легализовать гомосексуализм и т. д.)!»

Третье слагаемое – привлекательность, непосредственно побуждающая избирателя сделать то, что ему предлагают. «Голосуя за Иванова, вы выбираете будущее своих детей (получаете прибавку к зарплате, повышение пенсии, новую квартиру и т. д.)!»

«Уникальное политическое предложение» по форме и содержанию должно отвечать следующим шести требованиям:

- 1) символичность – соответствие традициям и типу политической культуры;
- 2) концептуальность – наличие идеи, соответствующей потребностям и интересам населения;
- 3) персонификация – качества лидера, обеспечивающие его узнаваемость;
- 4) эксклюзивность – отличительность от рекламы других политиков;
- 5) широта воздействия на избирателей;

6) доступность – насколько «уникальное политическое предложение» понимается избирателями и какова его значимость. Тональность политической рекламы обязательно должна быть мажорной, наступательной, вселяющей чувство уверенности – психологически это облегчает выбор. «Уникальное политическое предложение» должно сопровождаться соответствующей атрибутикой (запоминающийся слоган, привлекательный цвет, хорошая форма, удачная эмблема, подобающие музыка, тембр голоса, шрифт и т. д.). Остановимся на основных элементах такой атрибутики. Так, известно: удачное «уникальное политическое предложение» может становиться основным слоганом политической рекламы.

Слоган. Данное слово представляет собой буквальный перевод английского *slogan*, означающего лозунг, призыв, девиз, а когда-то – боевой клич шотландских горцев. В современной рекламе слоган – это рекламная формула, броская, запоминающаяся фраза. В отличие от товарной рекламы, в политике все-таки чаще используется понятие «лозунг». Лозунг – призыв, выражающий в самой краткой форме руководящую политическую идею, основную задачу, требование, принцип. Это ключевой прием агитации. В яркой форме лозунг призван возбуждать психику людей и стимулировать определенное политическое поведение, вызывать конкретные действия. В истории нашей страны наиболее эффективные политические лозунги использовались в период революции 1917 года и последующей затем гражданской войны. Классические лозунги революции: «Мир – хижинам, война – дворцам!», «Фабрики – рабочим!», «Земля – крестьянам!», «Мир – народам!», «Хлеб – голодным!» и т. д. Во время Гражданской войны наиболее популярными и эффективными были лозунги, начинавшиеся со слов «Долой...!» (негативно ориентированный лозунг) и «Даешь...!» (требовательный, позитивно ориентированный лозунг). В период

Великой Отечественной войны, отражая специфику момента, лозунги стали абсолютно конкретными и агрессивными: например, знаменитое «Убей фашиста!» и сакраментальное «Родина-мать зовет!». Исторические примеры показывают как яркую оценочную природу лозунгов, так и их мобилизующий характер. По данным специальных исследований однако, лозунг – достаточно краткосрочный, в целом не стратегический, а тактический, ситуативный инструмент воздействия на сознание и поведение людей. Подсчитано, что для сохранения влияния на психологию масс основные политические лозунги должны меняться не реже, чем каждые пять лет.

Считается, что эффективные современные варианты лозунгов, используемые в политической рекламе, должны соответствовать следующим условиям: обещать «все и сразу»; принимать ответственность за исполнение на себя, избавляя от нее человека; предлагать простые способы решения сложных проблем; включать элементы мифа; быть лаконичными и образными; нести общедоступный смысл; легко запоминаться.

Суггестивные возможности лозунгов обычно усиливаются образностью тщательно подбираемых ключевых слов.

Цвет. Восприятие цвета тесно связано с эмоциональной сферой. Так, известно, что красно-оранжевые тона действуют возбуждающе – повышают активность, как бы подталкивают к решительным действиям. Светло-желтые цвета тоже активизируют психику, но надо помнить, что в России они ассоциируются с не очень положительными качествами («желтый дом», «желтая пресса»). Зеленые тона действуют успокаивающе, хотя в современных условиях, в связи с политизацией ислама (знамя Пророка зеленого цвета), и этот цвет иногда связывают с агрессивным поведением. Синий цвет обычно ассоциируется с гармонией, покоем, бесконфликтными отношениями. Коричневые тона воздействуют своеобразно: способствуют мыслям об удовольствиях, комфорте.

Однако нельзя забывать и ассоциативный ряд «коричневой чумы человечества» и отечественных «красно-коричневых». Фиолетовый цвет, в сочетании с темно-малиновым, сиреневым и аналогичными тонами, считается женским и свидетельствует о стремлении нравиться, произвести хорошее впечатление. Серый цвет побуждает к снижению инициативы: предпочитающие его люди нуждаются в отдыхе, не склонны к активному поведению. Черный цвет в России – траурный. Это символ сложных ситуаций. Люди, предпочитающие этот цвет, могут отличаться упрямством, сложным характером. Белый цвет – чистота, мир (белый «голубь мира»).

Форма. Специалисты школы гештальтпсихологии ввели понятие «прегнантной» формы (от английского слова *pregnancy*, означающего беременность). Экспериментально было установлено, что наиболее предпочитаемые людьми (особенно мужчинами) формы отличаются округлостью, овальностью, отсутствием углов и резких переходов. Фрейдистский психоанализ считает, что мужчины предпочитают округлые формы, тогда как женщины – угловатые. Форма имеет значение в образной символике политической рекламы – прежде всего, в эмблемах политических

партий и движений. Известны удачные символы – например, зеленое круглое яблоко (партия «Яблоко») или округлый медведь («Единство»). Напротив, практика показала неадекватность использование формы древнего рунического знака коловрата (свастика «Русского национального единства»): РНЕ так и не достигло массовой популярности. Оценивая ту или иную форму, не надо забывать один из базовых законов гештальтпсихологии: выделение и восприятие фигуры всегда зависит от фона, на котором подается фигура.

Эмблематика. В 1930-е годы немецкие коммунисты чуть было не выиграли пропагандистскую войну у национал-социалистов Гитлера. Только с помощью «административного ресурса» (массовых репрессий) был предотвращен «коммунистический реванш» после победы национал-социалистов на выборах в 1932 году. Дело заключалось в том, что эмблема компартии Германии той поры – зигзаг молнии – оказался намного проще, чем фашистская свастика. Поэтому коммунисты выиграли «войну эмблем»: их активистам было достаточно всего лишь перечеркнуть зигзагом нарисованную повсеместно свастику. Получалось, что фашисты сами создавали «фон» для коммунистической эмблематики. Вывод: никогда не следует гнаться за вычурностью эмблемы. Она должна быть простой для запоминания и легкой для воспроизводства. Желательно, чтобы она была созвучной базовым символам народа или даже наднациональной общности. В свое время «голубка Пикассо» мгновенно завоевала мир в качестве эмблемы всемирного антивоенного движения.

Музыка. Психологическое воздействие музыки известно давно. Музыкальные ритмы непосредственно влияют на ритмы работы мозга и общую ритмику жизненной активности человека. Известно, что маршевая музыка усиливает энтузиазм, придает силы. Бравурная музыка возбуждает. Напротив, траурная музыка угнетает, снижает активность, вызывает отрицательные эмоции. Непосредственное влияние музыки обычно усиливается ее символическим значением.

Национальный гимн любой страны не просто вызывает чувство гордости. Он тянет за собой сложный ряд звуковых, зрительных и прочих ассоциаций. Вспомним жесткую дискуссию о гимне новой России в 1990-е годы: несмотря на сильное желание реформаторов отказаться от старой, «советской» музыки Александрова, все социологические опросы уверенно показывали, что три четверти населения выступают за ее сохранение, и властям пришлось уступить. Однако сам накал и характер общественной дискуссии продемонстрировали, насколько сильна политическая роль музыки. Не случайно собственные гимны создают многие политические партии и общественные движения.

Технология политической рекламы. К основным психологическим инструментам политической рекламы относятся внушение, заражение, подражание и убеждение. Эти приемы психологического воздействия уже рассматривались в предыдущих главах, поэтому здесь мы не будем на них останавливаться.

Из конкретных приемов выделим такие, как «приклеивание ярлыков» («красно-коричневые», «демшиза» и др.); «сияющее обобщение» («гарант

стабильности и конституции»); «трансферт», основанный на ассоциативном переносе хорошего – на сомнительное («социализм с человеческим лицом»); «игра в простонародность» (лидер в кепке, на стройке и т. п.); «тон-ваген» («фургон с оркестром» – гипермажорность политической рекламы, создающая имидж успеха) и т. д.

Телевизионная реклама. В последние годы произошли значительные изменения в психологии политического восприятия: люди стали экономить свои усилия на переработке информации, эффективно воспринимается только то, что не требует значительных интеллектуальных усилий. Только 5 % населения в состоянии полностью просмотреть политический телесюжет, который длится более 10 минут. Около четверти смотрят такие сюжеты фрагментарно. Почти 70 % игнорируют такие программы. Соответственно, главными требованиями к телевизионной рекламе стали краткость, разнообразие и эмоциональная насыщенность. Восприятие все больше приобретает мозаичный, «клиповый» характер. Поэтому основное в современной политической телерекламе – это клипы, обычно составляющие важную часть предвыборной кампании.

Телевизионные политические клипы подразделяются на четыре основных вида.

«Идентификационный» клип. Цель – добиться, чтобы как можно больше избирателей запомнили фамилию кандидата. Такие клипы просты по форме. Имя кандидата часто повторяется и пишется на экране, в качестве звукового ряда иногда используются стихи, рефреном повторяя нужную фамилию. Такие клипы часто напоминают семейный альбом: в них используются фотографии, кадры хроники, воссоздающие биографию политика, рассказывается о его семье, профессии, политических связях. О достоинствах кандидата свидетельствуют его родственники, друзья или представители массовых групп и слоев населения.

«Аргументационный» клип. Цель – ознакомить избирателя с политической платформой, взглядами кандидата. Такие клипы не должны быть слишком специализированными – иначе будет трудно найти свою аудиторию. Клип должен ориентироваться на эмоциональную поддержку, делать ставку на сопереживание зрителей. Известно, что в 1976 году 75 % американцев, голосовавших за президента Дж. Картера, не знали его позиций по основным вопросам. Но – «он был симпатичным». Клип должен быть простым, целостным и не перегруженным. Одно из правил гласит: один клип – одна идея.

«Негативный» клип. Цель – атака на соперника. Негативная реклама (антиреклама) всегда привлекает внимание: людям интересен конфликт. Однако нельзя перегружать такие клипы «компроматом» – часто это отталкивает. Хорошие негативные клипы строятся на изошренном монтаже: подбираются негативные высказывания разных людей о сопернике. Возможно ускоренное или, напротив, замедленное продвижение пленки, создающее комический эффект. В свое время этот прием создал впечатление «пьяного Ельцина» при демонстрации его выступлений в США в конце 1980-х годов.

«Ударный» клип. Цель – оказать «ударное» воздействие на избирателей, мобилизовать их и призвать голосовать за кандидата. Такие клипы строятся на

прямых призывах идентифицировать себя с кандидатом, поддержать его и т. д. Основной лейтмотив: «вы за него просто потому, что вы – за него!»

Радиореклама. Обычно политическая реклама на радио является частью предвыборных кампаний и сводится к так называемым «радиоклипам». Они создают то, что можно назвать аудиообразом политиков. Реже предпринимаются попытки создания аудиообразов политических партий и движений. Как и телевизионные, радиоклипы подразделяются на идентификационные, аргументационные, негативные (контрпропагандистские) и ударные. Основную роль в радиоклипе играет емкий, сжатый и энергетически насыщенный текст (обычно составляемый с использованием приемом нейролингвистического программирования). Не меньшую, хотя и по определению вторую, роль играет голос, произносящий текст. Тембр голоса должен соответствовать тексту и задачам радиоклипа. Если в идентификационном клипе он может быть достаточно мягким, «повествовательным», то в аргументационном обязан становиться более напористым, а для ударного клипа в российских условиях эталоном можно считать тембр голоса известного диктора времен Великой Отечественной войны Ю. Левитана, от которого, по признаниям современников, «мурашки бежали по коже». Радиоклип должен включать соответствующую его задачам музыку.

Печатная реклама. Наиболее существенными моментами печатной рекламы являются графика и шрифт. Печатная реклама выполняет все те же четыре основные функции и, соответственно, делится на идентификационную, аргументационную, негативную (контрпропагандистскую) и ударно-мобилизующую. Ключевым элементом печатной политической рекламы является не текст, как это иногда считают, а целостный образ, формируемый посредством графических, текстовых и шрифтовых средств. Поэтому здесь особую роль играет то, как набраны и расположены базовый слоган и ключевые слова, как оформлены основные, вспомогательные, второстепенные и дополнительные элементы текста, насколько он хорошо иллюстрирован.

Наиболее частая ошибка – перегруженность текста. Обычно заказчик считает, что «кашу маслом не испортишь», и настаивает на том, чтобы текст содержал как можно больше благоприятных подробностей о его личности, партии или движении, но перегруженность ведет к ощущению скуки у читателя и отторжению текста. Поэтому печатная реклама должна быть лаконичной, включать только наиболее существенное, «броское» и заведомо привлекающее внимание. Это должно быть именно «уникальное политическое предложение», соответствующее всем требованиям к нему. Особое внимание необходимо уделять изобразительному ряду в печатной рекламе. Фотографии должны быть значительными и вызывать позитивные эмоции. Оригинальными позитивными элементами часто являются карикатуры и дружеские шаржи.

Антиреклама. Это особый элемент политической рекламы. Антиреклама всегда направлена против главного политического оппонента или сразу против всех реальных соперников (на нереальных и тратиться не стоит). Она может принимать различные формы – от запоминающихся анекдотических ситуаций

или язвительных карикатур до «слива компромата» и создания откровенного «образа врага».

Считается, что первая телевизионная политическая антиреклама была создана в 1964 году. Это были короткие телевизионные ролики, целью которых стала дискредитация основного противника Л. Джонсона на президентских выборах – «сенатора-ястреба» Б. Голдуотера, отличавшегося экстремистскими, агрессивными, откровенно милитаристскими взглядами. Сюжет: девочка считает отрываемые лепестки цветка; ее перебивает грубый мужской голос, считающий ракеты; заканчивается все ядерным взрывом. Другой сюжет, девочка ест мороженое, а мама за кадром объясняет, как вредны радиоактивные осадки. Финал – портрет Б. Голдуотера и закадровый голос: «Есть человек, который хочет стать президентом США. Он хочет испытывать все новые атомные бомбы. Его зовут Барри Голдуотер».

В современной России доминирует печатная антиреклама в жанре «подметных листовок». Примеров такого рода было много на выборах губернатора Красноярского края. Листовка от имени «штаба Лебеда» гласила: «Просим собрать сведения о ваших соседях или знакомых, имеющих излишки жилой площади, сдающих квартиры в наем, занимающихся уличной торговлей, работающих "челноками", владеющих несколькими машинами, ведущими разгульный образ жизни. Эти данные просим направлять нам. Штаб кандидата в губернаторы А. Лебеда».

Много примеров более жесткой антирекламы (в частности, против лидеров блока «Отечество – вся Россия» Е. Примакова и Ю. Лужкова) продемонстрировали выборы в Госдуму в 1999 году. Тогда, усилиями тележурналиста С. Доренко, появилась новая специализация в политической рекламе – «телекиллер». Недозволенный пример антирекламы – демонстрация по российскому телевидению видеопленки с интимными сценами из жизни «человека, похожего на генерального прокурора» в период борьбы кремлевской администрации с Ю. Скуратовым.

Крайний случай политической антирекламы – создание «образа врага» в лице политических оппонентов. Обычно его формируют с использованием разных видов рекламы по следующим направлениям:

- 1) недоверие: все, что исходит от оппонента, неприемлемо;
- 2) негативное ожидание: нельзя ждать хорошего от врага;
- 3) возложение вины и отождествление со злом: все беды и несчастья связываются с оппонентами;
- 4) отказ в сочувствии: чем хуже врагам, тем лучше нам;
- 5) дегуманизация: враг не может обладать человеческими чертами;
- 6) перенос оценок по принципу: «посмотрите, кто его друзья!», а «друзья моих врагов – мои враги».

Другие приемы и методы психологического воздействия:

Возрастная регрессия или внушенные образы используются для погружения зрителя или слушателя в транс. Обычно показывают детские или школьные фотографии, вспоминают фрагменты биографии человека, живо и заинтересованно

обсуждают ее. Погружаясь в образы прошлого, человек впадает в легкий транс, а его сознание оказывается подготовленным для внедрения идей, в том числе политического характера.

Для регрессии массовой аудитории используются ностальгические кинофильмы из «прошлой жизни», которые часто демонстрируют перед своими выступлениями на встречах с избирателями кандидаты от левых сил. На приеме возрастной регрессии во многом были построены рекламные телевизионные ролики кандидата в президенты России Г. Зюганова в кампаниях в 1996 и 2000 годах.

Использование каталепсии – например, длительного рукопожатия. Задерживание кисти руки другого человека до тех пор, пока партнер перестанет ее отдергивать, свидетельствует о том, что он передает инициативу вам, готов следовать за вами в прямом и переносном смысле. Как правило, такое рукопожатие сопровождается пристальным взглядом («заглядыванием в глаза») и произнесением каких-то слов убеждающего действия. В американских избирательных технологиях существует даже своего рода неписаное правило: количество голосов, поданных за кандидата, прямо пропорционально количеству пожатых им рук. Поэтому личные встречи кандидатов с избирателями, включающие непрерывные рукопожатия, считаются наиболее эффективным приемом предвыборной борьбы.

Разрыв шаблонов. Большинство людей привыкли действовать согласно определенным, давно выработанным поведенческим алгоритмам на основе устоявшихся стереотипов. Разрушить стереотип, «выбить» человека из привычного алгоритма, активно изменить его и навязать другой алгоритм – значит осуществить влияние на человека и, возможно, трансформировать его поведение. В ходе президентской избирательной кампании в 1996 году в сознании населения России был сформирован жесткий стереотип: «Голосуй – или проиграешь!», связанный с Б. Ельциным. В определенный момент кампании его удалось разорвать: по договоренности с телевидением, встык после рекламного клипа «Голосуй – или проиграешь!» появлялась фотография другого кандидата (М. Шаккума) и шел текст: «Мартин Шаккум – кандидат в президенты России». Эта фраза звучала как подпись после цитаты – в данном случае, ельцинского слогана. Рейтинги М. Шаккума пошли вверх, однако уже через несколько дней усилиями ельцинского штаба телевидение отказалось продлить контракт с находчивым кандидатом. Это пример радикальной подмены метакоммуникации, причем незаметной для аудитории.

Речевое связывание. Этот прием заключается в том, что яркая, излишне эмоциональная речь, смысл которой подчас бывает трудно понять, постоянно перемежается репликами типа: «Ведь правда?», «Так, да?», «Вы согласны со мной?» Обычно это приводит людей в легкое замешательство, уменьшает способность к критическому анализу получаемой информации, способствует снижению активности – словом, психологически подчиняет собеседников, делая их зависимыми и «ведомыми». Данный прием активно использует лидер ЛДПР В. Жириновский: тем самым он формирует контекстное, метакоммуникационное

согласие аудитории. Люди, невольно кивнувшие в ответ на его «Ведь правда, да?», часто также невольно, автоматически голосуют за него и его партию на выборах.

Трюизмы обычно преподносятся как важная и значимая информация, которая создает ощущение личностного или даже политического превосходства («С кем нам приходится иметь дело?! Это же примитивная постановка вопроса!»). Такие риторические обороты, как правило, значительно снижают бдительность аудитории, ее способность воспринять информацию, вызывают замешательство аудитории и ослабляют ее возможное психологическое сопротивление. По сути, это все то же «выбивание» людей из «привычной колеи» и погружение в состояние легкого транса.

Пресуппозиция (иллюзия выбора) – это прием, создающий ложное впечатление уже завершено действия или принятого решения в ситуации неопределенности, когда еще нет ни действия, ни решения, но их необходимо вызвать. Первым мастером пресуппозиции можно считать Юлию Цезаря с его исторической фразой: «Жребий брошен – Рубикон перейден!» Для реализации приема пресуппозиции обычно используют такие лингвистические обороты: «Таким образом, неизбежным становится...», «Все сказанное приводит нас к выводу...», «Мы должны отбросить все сомнения и колебания...», «Народ сделал свой выбор...» и т. д.

Команды, скрытые в вопросах, – целенаправленное формулирование и постановка вопросов, которые строятся так, что предполагают вполне однозначный ответ или действие. В социологии такой прием давно известен как вопрос с «оплаченным ответом». Пример из бизнес-сферы: «Вы уже смогли оценить, насколько выгодно наше предложение?» Здесь выгода заведомо не подвергается сомнению (хотя реально ее может и не быть вовсе) – внимание собеседника концентрируется лишь на ее размере. Политический пример: «Вы убедились, насколько хорош (умен, красив, образован, воспитан, обучен и т. д.) наш кандидат?» Согласившись хотя бы с фактом наличия упоминаемого достоинства – машинально кивая в ответ, аудитория будет думать теперь лишь о том, уступает ли данный кандидат в уме Аристотелю, а в красоте – Аполлону.

Противопоставление противоположностей – прием, использующий контрасты, внутри которых скрыт непротиворечивый вывод. Иногда этот прием еще называют «работой на парадоксах». Использование данного приема создает у людей иллюзию самостоятельного выбора, который, на деле, оказывается навязанным. Для этого используется следующий лингвистический оборот: «чем... тем». Например: «Чем внимательнее вы изучите нашу программу, тем обоснованнее будет ваша позитивная оценка».

«Тройная спираль» М. Эриксона – одна из наиболее сложных техник. Ее суть состоит в рассказе трех историй, которые вызывают интерес. При этом первая и вторая истории прерываются, а третья, содержащая главное – внушаемые установки, – рассказывается полностью. Затем логически связно завершаются первая и вторая истории. Обычно, в силу действия известного в психологии

«эффекта края», хорошо запоминаются и контролируются первая и вторая истории, а третья почти неизбежно принимается просто «на веру».

Имиджмейкинг – в переводе с английского оно означает «делание имиджа». Основным понятием в этом процессе является «политический имидж» (от английского слова *image*, означающего изображение, икону, подобие, копию, мысленный образ, символ, образец). Имидж – воображаемый образ человека, группы, организации, события, процесса или явления, создаваемый в сознании аудитории профессиональными имиджмейкерами (буквально, по-русски, «творцами имиджей» или, вульгарно, «мордоделами»).

Все многообразие значений этого английского слова невозможно свести к привычному для русского языка понятию «образ». Имидж – не просто психический образ сознания как отражение реальности. Это специально моделируемое целенаправленное отражение отражения, т. е. отражение образа, уже созданного профессионалами на основе некоторой реальности. Это виртуальный образ, включающий четыре компонента, которые можно рассматривать еще и как уровни структуры имиджа.

Во-первых, это некоторый исходный материал (представления о политике, партии или организации, состоявшемся событии и т. д.), предварительно прицельно обработанный для минимизации негативных черт и максимизации позитивных, но не всех, а только соответствующих основным параметрам-измерениям оптимальной модели, созданной имиджмейкером. Во-вторых, это сама модель, наложенная на предварительно подготовленный исходный материал. В-третьих, это неизбежные искажения, вносимые каналами трансляции имиджа (прежде всего, средствами массовой информации) и способами его тиражирования. В-четвертых, это результат активной собственной работы аудитории или отдельного субъекта восприятия, реконструирующей итоговый, целостный имидж в своем сознании на основе навязываемой модели, но с учетом своих собственных представлений.

Основные черты имиджа. Считается, что в имидже политика наиболее важны следующие черты: исключительность, уверенность в себе и своем деле, сила; позиция служителя общества, забота о людях, хорошее знание их проблем, стремление улучшить жизнь; энтузиазм, бодрость, оптимизм, умение провоцировать положительные эмоции; решительность, энергия, воля, напористость; высокие моральные качества; способность влиять на людей. Как правило, целостный имидж состоит из ряда «микроимиджей» – конкретных моделей, «развертывающих» те или иные черты итогового «образа». Для того чтобы целостный имидж был емким, броским и запоминающимся, конкретные модели имиджа должны включать не больше 3-4 слагаемых. Так, Ю. В. Лотман считал, что имидж полководца А. В. Суворова состоял только из трех интегральных характеристик: «герой», «шут» (гротеск в протестном поведении с монархами) и «стойк».

В современной американской политической рекламе важнейшими считаются три характеристики политика: высокий интеллект (в диапазоне от обширных знаний и блестящего образования до сильной интуиции и здравого

смысла), большой внутренний потенциал (сила личности, решительность, целеустремленность, энергия, воля и т. д.), а также высокие нравственные качества (честность, порядочность, верность слову). Отечественные модели делают акцент на трех других факторах: личность (харизма, направленность, интеллект, нравственность, потенциал); отношения (к стране, народу, соратникам, самому себе); поведение и деятельность (лидерское, как в экстремальных моментах, так и в обыденной жизни). Бывают и значительно более сложные имиджевые модели.

Психологическая природа имиджа. По своей сути, имидж – исключительно психологический феномен. Однако в силу того, что большинство имиджей связано с политикой, их часто рассматривают как политическое явление. Это не вполне отражает суть феномена: первые имиджи появились в торговой рекламе. Там они представляли чисто виртуальные, психологические «упаковки» тех или иных товаров и услуг. Затем эта традиция перешла в политический имиджмейкинг.

В политической рекламе, привыкшей иметь дело с «товарными» имиджами политиков, основой имиджа считается «уникальное политическое предложение», удачно оформленное для успешной «продажи» избирателям отдельного политика или политической группы, целой партии, организации. Одновременно, поскольку имидж тиражируется и распространяется средствами массовой коммуникации, он рассматривается как коммуникационное явление: если раньше признавалось, что средства массовой информации распространяют мифы, то сейчас имидж можно рассматривать как особого рода миф, близкий к информационному сообщению.

Мифом в политике называются псевдоисторические повествования, имеющие архаичную и алогичную психологическую природу, играющие ретроградную социальную и политическую роль. Современный источник возникновения и распространения многих мифов – избыточная политическая пропаганда и деятельность средств массовой информации, которые рассматриваются в качестве мифопроизводящих. После преодоления первобытного сознания, почти полностью основывавшегося на мифах, человечество породило неомифологию – прежде всего в сфере политики. Это базируется на определенных психологических основах.

Миф всегда ориентирован на обыденное, ненаучное массовое сознание, которое обычно стремится выйти за пределы информации об отдельных событиях и фактах, обнаружить их глубинные, «извечные» первоосновы. Это и дают новые мифы, избавляя сознание от рациональной логической работы, предлагая и формируя некоторую целостную картину мира через резонанс взаимоотражений, мгновенно возникающих (и исчезающих) взаимосвязей. Сопоставление характеристик мифа и массовой коммуникации обнаруживает их подобие, изоморфизм и способность к взаимоусилению. В мифе происходит слияние общего и единичного в единую, нераздельную цельность, все в действительности неродственное понимается как родственное, а

мифологическое время предполагает наличие «всего во всем», соединяя в единый сплав прошлое, настоящее и будущее.

Миф – это квинтэссенция имиджа. Построение современных мифов – составная часть политической рекламы и PR-работы. Это может быть миф президента, миф босса-начальника, миф партии, миф организации. Президент моделируется как всезнающий и всевидящий, способный наказать любого нерадивого начальника. Босс – как отец родной, без которого «пропадет» любая структура. Партия становится единственной спасительницей страны или даже человечества. Организация – самой современной, самой инновационной и прогрессивной среди всех организаций на свете. Эти мифы – основа соответствующих имиджей. На мифологической основе надстраиваются все прочие – информационные, эмоциональные, побуждающие – слагаемые имиджа.

Подчеркнем существенный момент: имидж никогда не строится буквально по законам рекламы товаров и услуг. В частности, если реклама требует выпячивать достоинства и прятать недостатки, то имиджелогия настаивает на психологической целостности имиджа: он должен включать как достоинства, так и недостатки своего «прообраза». Только целостный имидж вызывает доверие. Люди не поверят политику, известному только с хорошей стороны. Доверять – значит знать, а знать – значит знать все, включая недостатки. Поэтому имидж политика обычно включает и закулисные, даже скандальные факты. Разумеется, это всего лишь те недостатки, которые либо меркнут на фоне достоинств, либо делают политика более человечным (например, выпивки Б. Ельцина – в российской традиции), либо только кажутся недостатками, а в глазах избирателей оборачиваются достоинствами (скажем, нецензурная брань генерала А. Макашова в адрес «инородцев»).

В классическом американском эксперименте три политика дали телеинтервью. Первый был образцом как человеческой, так и «политкорректности»: отутюженный костюм «с иголочки», блестящая речь, идеальные манеры – кофе пил, оттопыривая мизинец. Второй, наоборот, был в помятом костюме, говорил достаточно косноязычно, да еще и чашку с кофе на себя опрокинул. Третий занимал «промежуточное» положение: костюм не новый, но выглажен, речь хоть и с небольшими запинками, но внятная, а когда пил кофе, на себя капнул в аккурат одну капельку, и ту постарался украдкой смахнуть, чтобы никто не заметил. После телепередачи замерили рейтинги. Самый высокий оказался у третьего персонажа. Первый, «лощенный», занял второе место. Второй, «неряха», далеко отстал.

Имидж должен включать определенный негатив о своем прообразе. Если этого не предусмотрят создатели имиджа, то за них это сделают противники. Нецелостный, фрагментарный, излишне позитивный, «слащавый» имидж уязвим для критики и «компромата».

Имиджмейкер – творец, создатель, производитель имиджей. Теоретически, имиджмейкер – исключительно автор и разработчик оптимальной модели, под которую подгоняется прообраз имиджа. Практически он реализует эту модель в

работе с политиком, структурой, событием или явлением, а также является мультипликатором и распространителем возникающего продукта через средства тиражирования и каналы массовой коммуникации. Первая задача имиджмейкера – формирование предварительной модели, т. е. основы будущего имиджа.

В целом, процесс формирования бесконечен – корректировки вносятся после каждой встречи с избирателями, реакции оппонентов, получения новых данных социологических опросов. Однако имиджмейкер не может приступать к работе с политиком, не определив «точки отсчета». Такими «точками» являются, с одной стороны, данные социологических опросов и психологических исследований, демонстрирующие, что хочет, а чего не хочет видеть в политике население.

Другой «точкой» становится предварительное изучение личности самого политика. Выявление его позитивных и негативных качеств (с точки зрения данных тех же исследований) очерчивает область будущей работы имиджмейкера: определяется, что подлежит усилению, а что, напротив, должно быть устранено из будущего имиджа. Так возникает модель, с которой уже можно идти к клиенту, согласовывать ее основные параметры и начинать работу.

Оптимальная модель имиджа политика включает три основных психологических уровня. На первом уровне – внешние параметры образа человека, структуры, события или явления; публично демонстрируемые внутренние качества. На втором уровне находятся собственно политические характеристики, отражающие взгляды, позиции, программные устремления политика, а также его «весомость» в политическом мире (связи, принадлежность к партии, организации и т. д.). На третьем уровне в такую модель специально включаются скрытые параметры, вмонтированные для внушения аудитории безусловно позитивного отношения к прообразу имиджа.

Имиджмейкинг – коллективный труд. Дело не только в том, что в процесс создания имиджа должен быть включен сам политик, – иначе исчезнет всякая искренность, имидж превратится в маску, а политик – в куклу. При реализации предварительной модели-основы будущего имиджа, в процессе его формирования только отработка внешних параметров требует участия многих специалистов: косметологов, гримеров, стилистов, модельеров, преподавателей ораторского искусства и т.п. Яркая демонстрация внутренних качеств достигается с помощью психологов, психолингвистов, сценаристов и режиссеров.

Собственно политические параметры – с помощью политологов, политтехнологов и дружественно настроенных политиков. Скрытые параметры, вмонтированные в имидж для внушения аудитории определенного отношения к его прообразу, реализуются с помощью специальных приемов, в частности, с помощью нейролингвистического программирования. Тиражирование создаваемого таким образом имиджа политика – т. е. образа человека, преобразованного в соответствии с базовой моделью, – осуществляется с помощью соответствующих технических средств. Мультипликация идет как

через каналы массовых коммуникаций, так и в локальных общностях посредством межличностной коммуникации (прежде всего, через «лидеров мнений»).

PR (паблик рилейшнз). В изначальном понимании, PR, «паблик рилейшнз» (от английского *public relations* – буквально «отношения с общественностью») – это специализированная Деятельность соответствующих подразделений государственных, корпоративных, политических, общественных, экономических и других структур, направленная на установление взаимопонимания и доброжелательности между структурами, осуществляющими PR, и обществом, населением, группами, людьми, на которых направлена эта деятельность. Это «планируемые, продолжительные усилия, направленные на создание и поддержание доброжелательных отношений и взаимопонимания между организацией и общественностью», строящиеся, по возможности, «на основе максимально полной информированности» (Блэк С. *Public Relations. Что это такое?* - М.: Новости, 1990. - С. 4.).

Принято считать, что PR – это особый инструмент организации коммуникативного пространства современного общества. «Американское общество PR» считает, что «PR помогает комплексному, плюралистическому обществу принимать решения и более эффективно функционировать благодаря достижению взаимопонимания между разными группами и учреждениями. Они способствуют гармоничному сочетанию частных и социальных интересов».

Как уже говорилось, жизнь приобретает все более виртуальный характер. PR превращается в инструмент управления общественным мнением. Теперь уже и президенты назначают время своего прилета в чужие страны с учетом того, чтобы информация о визите попала в нужный выпуск теленовостей. Область, в которой функционирует PR, можно определить как общественную коммуникацию. Она отличается как от обыденной, так и от массовой коммуникации. Принято считать, что обыденная коммуникация – личностная, диалогическая, устная. Массовая коммуникация – неличностная, монологическая, печатная или электронная.

В отличие от той и другой, система PR как бы замкнута на себя – она рассказывает о своих собственных объектах, частью которых сама и является. Она сближается с обыденной коммуникацией, поскольку сообщает об объектах, к которым лично причастен говорящий. С другой стороны, поскольку PR должен выходить на связь с широкой общественностью, его функционеры следуют закономерностям общения с массовой аудиторией потому средства массовой информации играют в PR существенную роль.

В литературе насчитывается до 500 различных определений того, что же такое «PR». Это и искусство, и наука достижения гармонии, создания благоприятного климата и т. д. К сожалению, подавляющее большинство определений носит откровенно этический, оценочный и потому идеологизированный характер, прикрывая благоприятными понятиями достаточно жесткие функциональные цели PR. Они же сводятся к манипуляции мнением других групп, учреждений или масс населения. А. Сентор и П. Джексон

считают, что термин «PR» неоднозначен, поскольку неточно используется. При правильном употреблении, PR описывает прикладные процессы: технику, стратегию, структуру и тактику.

Термин «PR» впервые был использован в 1807 году третьим президентом США Т. Джефферсоном. Автор Декларации независимости считал, что без целенаправленных конструктивных отношений с общественностью демократия невозможна. В 1903 году А. Л. Ли создал первую службу PR при финансовой империи Дж. Д. Рокфеллера, резко изменив имидж этой структуры и ее хозяина. А. Ли писал: «Наша служба – не секретное пресс-бюро. Вся работа делается в открытую. Наши материалы точны. По любому вопросу можно получить дополнительную информацию. Мы с радостью поможем любой газете проверить достоверность каждого приведенного нами факта. Наша цель – откровенно и открыто от имени деловых кругов и общественных институтов предоставлять гражданам своевременную и точную информацию по актуальным вопросам».

Таким образом, в конце XIX – начале XX века произошла кристаллизация нового вида профессиональной деятельности, связанной с управлением общественным мнением. Феномен PR особенно широко распространился в англоязычных странах после Второй мировой войны в качестве необходимого механизма действенной «обратной связи» между государством и налогоплательщиками, экономическими структурами – производителями и потребителями их продукции.

Постепенно PR стал существенным элементом гражданского общества. В 1948 году в Великобритании был создан первый специальный Институт PR. А еще через некоторое время оказалось, что без PR просто невозможно жить, потому что он превратился в один из важнейших компонентов самой жизни. Это стало естественным следствием информационной революции и роста уровня интеллектуальности человеческой деятельности. В 1957 году первый советский спутник положил начало принципиально новым видам коммуникаций, а в 1956 году впервые в американской истории «белых воротничков» стало больше, чем простых рабочих. Так и возник иной, ранее не существовавший высочайший статус информации и структур управления ею – PR-структур.

В России в 1990-е годы, период первоначального накопления капитала, PR стал пониматься как составная часть рекламы и прикладной раздел политической психологии, активно используемый исключительно в предвыборных (избирательных) кампаниях. Главной задачей российского PR стало создание и продвижение «рекламы престижа» – конструирование суперблагоприятных имиджей политиков, кандидатов на выборах разных уровней, а также преуспевающих предпринимателей из числа «новых русских». Естественно, эти имиджи имели мало общего с реальной действительностью. Появились понятия «серый PR» и «черный PR». Возникавшие службы PR по своим функциям в лучшем случае сводились к рекламным агентствам, задачей которых было, так сказать, «отпиарить» заказчика, чтобы он остался доволен. Создание реальных связей с общественностью не было целью. Она заключалась в целенаправленном введении общественности в заблуждение и манипуляции общественным

мнением. Нормативы такой деятельности были заданы пресс-службой постоянно болевшего президента Б. Ельцина: выражение «президент работает с документами» стало PR-синонимом тяжелой болезни, а ссылки на силу его рукопожатия – примером PR-юмора в политике. Впрочем, нельзя считать такие приемы сугубо российским изобретением.

Не менее эффективно уводят общественность от реальности и в США. Пресс-секретарь президента Дж. Картера утверждал, что никакой операции по освобождению американских заложников в Иране не будет – за два дня до ее начала. Спикер президента Р. Рейгана говорил об абсурдности американского вторжения на Гренаду за день до интервенции. Сердечный приступ Д. Эйзенхауэра в 1955 году стал для прессы «расстройством пищеварения». Пресс-секретарь Дж. Кеннеди П. Сэлинджер сам ничего не знал о планах вторжения на Кубу и вводил в заблуждение прессу. Другой пример – сердечный приступ с потерей сознания президента Дж. Буша-младшего, выданный его пресс-службой за ситуацию, в которой он «подавился бубликом». Так, по выражению А. Дж. Бакстера, возникло новое явление – PRопаганда.

Психология PR. Основа психологии PR, так, как он развивался на Западе, – это психология делового общения, включающая элементы искусства общения как высокого уровня коммуникационной культуры. Однако этим она не исчерпывается. Возникнув как особый канал передачи информации от производителя потребителю, PR постепенно расширил свои возможности в ходе естественного освоения своего потенциала, который оказался гораздо больше первоначальных представлений. Данные возможности связаны с самой психологической природой PR-воздействия.

Как и любой инструмент информационной сферы, PR работает с тем, что называется «информационными сообщениями». Однако здесь мы имеем дело с особыми информационными сообщениями высшего уровня – PR оперирует **символами**. Именно поэтому правда в PR является всего лишь одним из параметров явления, которое необходимо отобразить. В реальном мире происходят миллионы событий, но только малая попадает в мир информационный, а еще меньшая их часть окажется в другом мире – символическом. Между этими мирами существуют значительные барьеры. Для того чтобы событие попало в печать, оно должно иметь определенный новостной характер. Чтобы оказаться в мире символическом, где объектов еще меньше, сообщение должно удачно символизировать действительность – не просто представлять собой типичное явление, – максимально ярко отображать ситуацию.

Символ удобен для массового общения. С точки зрения содержания, он более экономичен, несет больше информации. С точки зрения формы, символ разрешает повторы, отсылки без дублирования большой цепочки знаков, что было бы неизбежно, если бы не «свернутый» характер символа. Символ легко переводится в невербальные коды. Вспомните статую Свободы, «дядюшку Сэма», осла и слона – символы демократической и республиканской партий США. В развернутом виде эти символы потребовали бы объемных текстов для

прояснения своего содержания, которые было бы невозможно удачно мультиплицировать. Люди используют символы потому, что они вызывают в сознании ассоциативные ряды, сокращающие коммуникацию. Наше сознание символично – психика «работает» со знаками и образами.

Как бы мы ни хотели избавиться от субъективных понятий «имидж», «символ» и др., они все равно будут связаны с виртуальной сферой – в противном случае, как писал П. Сорокин, «национальный флаг становится просто куском материи, привязанным к палке... без компонента значения все социокультурные явления становятся чисто физическими или биологическими».

Действительно, национальный флаг, который физически является лишь палкой с приделанным к ней куском материи, в результате постоянного использования становится эмблемой независимости, власти, достоинства, чести и славы нации. Он перестает рассматриваться исключительно как кусок материи, приделанной к палке, и преобразуется в идола.

Для специализированных занятий PR создаются соответствующие структуры – службы, отделы и организации как внутри больших политических, производственных, торговых и других структур, так и на независимой основе. В западной культуре основная цель PR до сих пор понимается как, прежде всего, достижение открытости и «прозрачности» («транспарентности») для общества деятельности больших структур. В основном, PR-подразделения и создаются ради установления двустороннего общения, для выявления общих представлений или общих интересов, достижения взаимопонимания, основанного на знании и полной информированности.

PR – важная составная часть государственной и негосударственной управленческой деятельности, призванная обеспечить взаимопонимание между управляющими и управляемыми подсистемами ради повышения эффективности их функционирования. Наиболее известные технические средства PR – распространение разъяснительных материалов через разные каналы (с упором на средства массовой информации); предоставление обществу и журналистам всей необходимой информации; организация и поддержание контактов прежде всего с каналами массовой коммуникации, имитирующих доверительный характер отношений; создание и поддержание благоприятного имиджа своей структуры или организации.

Спин-мастер в новейших теориях PR-воздействия рассматривается как стержень всего современного политического PR. Крупный специалист в этой области Г. Куртц писал, что «Белый дом имеет достаточно большой опыт в сфере спин-операций», и расшифровал это: «прессу обольщают и запугивают», чтобы все равно «добиться своего – представления администрации в нужном ракурсе». Суть ситуаций такого рода в свое время хорошо выразил государственный секретарь США Г. Киссинджер. Свою первую пресс-конференцию в этой должности он начал словами: «У кого есть вопросы... к моим ответам?»

Спин-мастер – инструмент работы с символическим миром, прежде всего, с миром новостей. Наиболее часто спин-мастер (*spin master*) или, иногда, еще и «спин-доктор» занят корректировкой освещения событий в средствах массовой

информации после того, как информационное развитие приняло неблагоприятный характер. Само слово *spin* означает верчение, кружение. Теоретики PR трактуют это как информационное «перекручивание» событий, их представление в более благоприятном свете или просто как «раскручивание» человека или события.

Иногда функцию спин-мастера определяют как менеджмент новостей. Такой менеджмент особенно значим в экстремальных ситуациях: война, забастовки и т. д. Бывают и кризисные обстоятельства мелкого политического значения. Например – ситуация, в которой «неправильно истолковано» выступление первого лица государства (точнее, оно было истолковано правильно, в соответствии со сказанным, но затем потребовалось отказаться от этой интерпретации).

Б. Брюс определял это как «придание правильной линии» средствам массовой информации. Считается, что такие технологии нужны не только в ходе избирательных кампаний, но еще больше – в период между президентскими выборами, поскольку сила президента связана с общественной поддержкой проводимой им политики. Функция спин-мастера – одна из обязанностей PR-команды, заключающаяся в изменении восприятия публикой события или изменении ожидания того, что может произойти. Подчеркнем: в политике необходимо постоянство реакций и не просто «рука на пульсе», а проведение активных действий в ответ на то или иное развитие событий.

Б. Брюс выделил два основных типа спин-мастера. Первый тип стремится организовать ожидания до наступления самого события (собственно «спин-мастер»). Второй тип занят исправлением ситуации после того, как событие получило неправильное освещение (скорее, именно «спин-доктор»). При более детальном рассмотрении, Д. Уотте описал пять вариантов использования технологии спин-мастера:

- 1) до-спин – подготовка ожиданий перед самим событием;
- 2) после-спин – наведение блеска на уже происшедшее событие;
- 3) торнадо-спин – попытка отвлечения внимания, резкого перевода общественного интереса в совершенно иную сферу, далекую от происшедшего события;
- 4) контроль кризисов – менеджмент событий, выходящих из-под контроля, и особый контроль за их освещением, а также использование «событийных кризисов» для раскрутки;
- 5) минимизация ущерба – менеджмент тех событий и/или их освещения, которые уже не контролируются, с целью предотвращения дальнейшего ущерба.

Спин-мастер как механизм управления новостями играет важнейшую роль в технологии современного политического PR. Поскольку новости отражают внимание массового сознания общества к тому или иному вопросу, то менеджмент новостей – инструмент, позволяющий управлять сложнейшей сферой массового сознания.

Считается, что управлению подлежат две основные характеристики сферы новостей. Это отбор событий и придание той или иной значимости, того или

иного смысла новостям. Можно заметить или не заметить событие. Можно усилить, а можно ослабить его значение. Происходящие события могут тормозиться, а могут ускоряться – например когда происходит «раскручивание» человека или события.

В общей схеме PR-воздействия, с учетом работы спин-мастера, цепочка задач выглядит следующим образом: 1) подготовка ожиданий события, 2) проведение самого события, 3) освещение события средствами радио и телевидения, 4) освещение события средствами печатной прессы, 5) организация комментариев к событию, 6) организация упоминаний события в списке аналогичных, 7) организация ссылок на событие в качестве подтверждения какой-либо тенденции. Все, что происходит после самого события, обобщается понятиями «резонансные явления», «информационное эхо» или «вторичный PR». Часто они создаются и осуществляются с помощью так называемых «суррогатных говорунов» (*surrogate speakers*) – аналитиков, экспертов, политологов. Все это относится к так называемому «продолжению жизни события». Известно, что любое, как позитивное, так и негативное, событие имеет определенный срок жизни в массовом сознании. Если его не подпитывать новыми сообщениями, то через 7-10 дней оно полностью «выветривается» из сознания.

«Продолжение жизни события» вполне возможно с помощью специально сконструированного цикла прохождения новостей. Возможно и обратное – «торможение ситуации». Так, команда президента США Б. Клинтона в период «Моникагейта» выдала долго ожидаемую отрицательную информацию тогда, когда в печать попал целый ворох других документов из иного источника, т.е. клинтоновцы уже ничего не теряли, но, создав ситуацию «перепроизводства компромата», они добились снижения интереса к нему. Если бы компрометирующие материалы появлялись по отдельности, это продолжило бы жизнь события. А так произошло наложение волн интереса, которые отчасти «погасили» друг друга.

В технологию спин-мастера входит также управление событиями. Отбираются те из них, которые наиболее выгодны для освещения. Пример такого управления событиями – составление программы встреч, выступлений поездок президента США в котором всегда принимает участие PR-команда американского президента. Расписание жизни лидера становится стратегией их действий. Время президента – их самый ценный товар. Функции спин-мастера включают не только планирование будущих событий, но и их расстановку в соответствии с заранее избранной стратегией. Таким образом, осуществляется наиболее выигрышное позиционирование политика в событийных рядах.

Психология работы с прессой. PR практически ничего не может сделать сам. Его «руки» – это пресса. PR – это всего лишь руководство прессой, причем в демократических обществах это такое воздействие, которое сама пресса не должна ощущать. Иначе это будет воспринято как давление на свободную прессу, что неизбежно вызовет негативный эффект. Остается одно: интеллектуально переигрывать прессу, добиваясь того, чтобы она осуществляла

ваши пожелания как собственные инициативы. Но для этого необходимо точно выстроить свои позитивные отношения с ней.

Д. Л. Вилкоккс и Л. В. Ноулт рекомендуют для функционеров PR свод правил, основанных на анализе социальной психологии межпрофессиональных отношений.

1. Детально знайте «свои» средства массовой информации, их аудиторию, авторов и публикации: опасайтесь попасть мимо цели.

2. Сократите свои рассылки: многочисленные пресс-релизы дороги и неэффективны.

3. Используйте местную специфику: наиболее эффективные публикации обязательно связаны с конкретными, колоритными местными особенностями.

4. Распространяйте новостную информацию или, по крайней мере, имеющую понятный информационный повод: не рассылайте то, что не представляет интереса из-за отсутствия новости.

5. Пишите хорошо: новости должны быть изложены качественно и кратко.

6. Избегайте дешевых трюков: не посылайте подарков, чтобы привлечь внимание журналистов.

7. Думайте об экологии: большие объемы бумажных материалов наносят урон нашим лесам.

8. Будьте доступны: если вы отвечаете за связи с прессой, вы должны быть доступным для журналистов даже среди ночи. Ведущие корреспонденты и обозреватели должны знать ваши рабочие и домашние телефоны.

9. Возвращайтесь к проблемам: если обещали репортерам, что сообщите дополнительную информацию, обязательно сделайте это.

10. Отвечайте на телефонные звонки: журналисты не любят автоответчики.

11. Будьте искренни: давайте полную информацию, даже если она не совсем приятна для вас и вашего работодателя.

12. Всегда отвечайте на вопросы. Есть три вида принятых реакций: конкретный ответ по существу, или «Я не знаю, но перезвоню вам в течение часа», либо «Я знаю, но сейчас не могу сказать, потому что...»

13. Сохраняйте эксклюзивность: если вы дали какую-то информацию репортеру, не отдавайте ее еще кому-то.

14. Будьте справедливы: конкурирующие средства массовой информации заслуживают равных возможностей.

15. Помогайте фотографам: облегчайте им работу, собирая людей, предоставляя точные имена и названия должностей.

16. Объясняйте: давая журналистам материалы о вашей партии или политике, говорите и о том, как и почему принимаются те или иные решения.

17. Помните о сроках: информация должна поступать заранее, чтобы журналист успел написать и сдать статью в номер.

18. Хвалите хорошую работу: если журналист написал хорошую статью, пошлите ему благодарственное письмо.

19. Вежливо исправляйте ошибки: мелкие ошибки и неточности внимания не стоят, но существенные фактические ошибки требуют разговора с автором

статьи.

20. Никогда не ругайтесь с прессой: даже если журналисты не правы, конфликт с ними всегда станет для вас, что называется, «себе дороже».

Таким образом, прикладное значение политической психологии велико и многообразно. Она имеет практический смысл везде, где есть политика, в которой действует человеческий фактор. В последнее время значение этого фактора увеличивается, а следовательно, возможности политической психологии все больше возрастают. Ее роль заключается в воздействии на сознание и поведение людей при помощи разных средств и методов.

2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

2.1. Примерный перечень семинарских занятий

Тема 1. Концептуальные основы и предмет политической психологии

Предмет политической психологии.

Связь политической психологии с политической философией, политической социологией, психологией, политической наукой.

Психологические компоненты политической системы и процессов.

Тема 2. Методы, функции, принципы и задачи политической психологии

Методы политической психологии.

Функции политической психологии.

Принципы политической психологии.

Задачи политической психологии.

Категориальный аппарат политической психологии.

Тема 3. Развитие идей политической психологии (эпоха античности - XIX в.)

Политико-психологические идеи античной Греции и Рима.

Политико-психологические идеи эпохи Возрождения и Просвещения.

Политическая психология XIX века.

Тема 4. Современное развитие политической психологии

Основные этапы и направления развития западной политической психологии.

Политико-психологические идеи в России в XIX – XX вв.

Современное состояние политико-психологических исследований.

Современная политическая психология: проблемы и пути их решения.

Место и роль политической психологии в Республике Беларусь.

Тема 5. Политическая психология личности

Человек и политика: взаимодействие и взаимовлияние.

Политическая социализация личности и ее основные этапы.

Политические и неполитические (биологические, психологические, социальные) факторы процесса политической социализации личности.

Политическое поведение личности.

Типологии и формы политического поведения.

Мотивы, потребности, установки и ценностные ориентации в политическом поведении.

Понятие политических ролей личности.

Политическое участие: мотивы, степень, формы.

Психологический контекст выборов.

Проблема политического абсентеизма.

Тема 6. Психология политического лидерства

Понятие и природа политического лидерства: психологические аспекты.

Теории политического лидерства.

Типологии политического лидерства.

Мотивационные механизмы лидерства.

Личностные особенности лидеров и их влияние на стиль лидерства.

Самооценка и Я-концепция политического лидера.

Убеждения и ценности в структуре личности политического лидера.

Типы лидеров в современной политике.

Стили политического лидерства.

«Парадокс лидера».

Тема 7. Политическая психология групп

Типология политических групп.

Этапы формирования малых групп в политике.

Внутренние механизмы становления и функционирования политической группы.

Психология политических партий.

Политическая психология масс. Психология манипулирования массами.

Психология национально-этнических групп.

Тема 8. Национальная политическая психология

Типология национально-этнических групп.

Психология национального характера.

Национальное сознание и самосознание и их роль в политике. Процесс изменения национального сознания граждан.

Национализм как психологический и политический феномен. Природа национализма и ксенофобии.

Национально-этнические проблемы в современном мире.

Тема 9. Психология политической власти

Власть как политико-психологический феномен.

Концепции происхождения власти: социобиологическая и компенсаторная.

Власть и подчинение. Потребность во власти как одна из базовых психологических потребностей.

Проблема властной мотивации у политиков.

Отношение к власти рядовых граждан. Доверие, симпатия, близость, отчуждение - важнейшие параметры отношения к власти. Проблема идентификации с властью — основа политической поддержки.

Образы власти в сознании граждан. Власть идеальная и реальная. Основные характеристики восприятия власти в сознании граждан.

Мотивация политической власти. Власть как инструмент. Власть как распорядительно-исполнительские отношения. Власть и деформация личности.

Психологические признаки власти: суверенитет, легитимность.

Психологические основы легитимности власти. Факторы легитимности и делегитимности власти.

Тема 10. Психология политического конфликта

Сущность, структура и функции политических конфликтов.

Типология политических конфликтов.

Этапы развития политического конфликта.

Методы управления и разрешения политических конфликтов.

Тема 11. Прикладная политическая психология

Приемы политико-психологических исследований и методы воздействия.

Приемы вмешательства в политику.

Психологические приемы политического действия.

Политическое консультирование.

Политическая реклама.

Политический имиджмейкинг.

PR как техника воздействия.

Спин-мастер.

2.2. Задания для управляемой самостоятельной работы

УСР № 1. Тема 4. Основные этапы и направления развития современной политической психологии – 2 часа.

Задание 1. Составить аннотированный библиографический обзор по теме.

Форма контроля: доклад с презентацией на семинарском занятии.

Задание 2. Подготовить тематические доклады.

Форма контроля: дискуссия на семинарском занятии.

УСР № 2. Тема 6. Психология политического лидерства – 2 часа.

Задание 1. Разработать портрет идеального политического лидера (эссе).

Форма контроля: дискуссия на семинарском занятии.

Задание 2. Подготовить политико-психологический портрет политического лидера (на выбор).

Форма контроля: доклад с презентацией на семинарском занятии.

УСР № 3. Тема 10. Психология политического конфликта – 2 часа.

Задание 1. Дать анализ одному из современных политических конфликтов.

Форма контроля: письменная самостоятельная работа.

УСР № 4. Тема 11. Прикладная политическая психология – 2 часа.

Задание 1. Рассмотреть один из психологических приемов политического действия. Форма контроля: доклад с презентацией на семинарском занятии.

3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

3.1. Примерный перечень вопросов к экзамену по дисциплине «Политическая психология»

1. Предмет политической психологии.
2. Связь политической психологии с другими науками.
3. Методы политико-психологических исследований.
4. Категории, проблемы, задачи политической психологии.
5. Функции и принципы политической психологии.
6. Политико-психологическая практика в Древней Греции и Древнем Риме.
7. Политико-психологические идеи в эпохи Возрождения и Просвещения.
8. Развитие психологических идей в XIX в.
9. Теория «политической поддержки» Д. Истона, Дж. Денниса.
10. Ролевая теория политики (Г. Алмонд, С. Верба, С. Хантингтон, С. Брэттэн, С. Липсет, Дж. Шумпетер).
11. Классический политический бихевиоризм (Дж. Лоллард, Н. Миллер, Р. Сирс, О. Маурер, Р.Лейн, Ф. Гринстайн).
12. Радикальный политический бихевиоризм Б. Скиннера.
13. Социальный политический бихевиоризм А. Бандуры, Р. Уоптерса.
14. Когнитивизм Ж. Пиаже, Х. Химельвайта, А. Маслоу, К. Роджерса, С. Реншона, Р.Инглхарта.
15. Фрейдизм (З. Фрейд, У. Буллит) и неофрейдизм (Х. Лассуэл, Э. Эриксон, А. Дэвис, Дж. Барбер).
16. «Левый психоанализ» – В. Райха, Г. Маркузе, Э. Фромма, Р. Добре, Ф. Фанона, Ж. Жэнэ.
17. Политико-психологические идеи в России в XIX – XX вв.
18. Современное состояние политико-психологических исследований.
19. Политическая социализация личности: основные этапы и факторы.
20. Политическое поведение личности.
21. Биологические факторы и их влияние на политическое поведение личности.
22. Психологические факторы и их влияние на политическое поведение личности.
23. Социальные факторы и их влияние на политическое поведение личности.
24. Типологии политического поведения.
25. Формы политического участия.
26. Природа и сущность политического лидерства.
27. Теории политического лидерства.
28. Культ личности как психологический феномен.
29. Типология и этапы формирования малых групп в политике.
30. Внутренние механизмы становления политической группы.
31. Сущность «парадокса лидера».
32. Теории «массового общества».

33. Массовое сознание: сущность, структура, типологии.
34. Политическое поведение человека в массе: основные черты.
35. Психология толпы.
36. Политико-психологические черты основных социальных групп.
37. Власть и личность: политико-психологический аспект.
38. Концепции мотивов политической власти.
39. Психологические признаки политической власти.
40. Типология политических конфликтов.
41. Структура и функции политических конфликтов.
42. Этапы развития политических конфликтов.
43. Методы управления и разрешения политических конфликтов.
44. Основные виды национально-этнических групп.
45. Национальный характер: сущность, структура, формирование.
46. Национальное сознание: понятие, структура.
47. Понятие национального самосознания.
48. Национально-этнические проблемы в современном мире.
49. Психология электорального поведения.
50. Психологические приемы политического действия.
51. Политическое консультирование.
52. Политическая реклама: сущность, структура, этапы, технологии.
53. Психологическая сущность имиджмейкинга.
54. Психология PR (публик рилейшнз): основные функции, технологии.

4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

4.1. Выдержки из учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине «Политическая психология»

Учебная программа размещена в электронной библиотеке БГУ. Политическая психология: учебная программа для специальности 1-23 01 06 Политология. № УД-8024/уч. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/243753>. – Дата доступа: 22.02.2022.

Учебная дисциплина «Политическая психология» предназначена для реализации на первой ступени высшего образования.

Целью изучения учебной дисциплины является приобретение студентами системных знаний о политико-психологических процессах, происходящих в современном обществе, а также формирование прочной базы умений и навыков на основе изучения достижений мировой и национальной политической мысли.

Место учебной дисциплины в системе подготовки специалиста с высшим образованием (бакалавра). Учебная дисциплина относится к модулю «Теоретические проблемы современной политологии» государственного компонента.

Связи с другими учебными дисциплинами, включая учебные дисциплины компонента УВО, дисциплины специализации. Программа составлена с учетом межпредметных связей с учебными дисциплинами «Теория политики», ИМ «Политология», «Теория и методология политической науки», «Сравнительная политика».

Требования к компетенциям

Освоение учебной дисциплины «Политическая психология» должно обеспечить формирование

универсальных компетенций:

УК-2. Быть способным развивать и совершенствовать свой интеллектуальный и общекультурный уровень, строить траекторию профессионального развития и карьеры в научно-исследовательской, педагогической и научно-инновационной деятельности.

УК-3. Обладать способностью адаптироваться к новым ситуациям, анализировать, верифицировать, оценивать и при необходимости восполнять полноту информации в ходе научно-исследовательской, педагогической и научно-инновационной деятельности, работать в условиях неопределенности.

УК-4. Быть способным анализировать политические решения, оценивать их возможные последствия, предлагать научно-инновационные пути и способы разрешения политических ситуаций.

углубленные профессиональные компетенции:

УПК-1. Быть способным анализировать основные доктрины, концепции и теории государственной политики и управления, применять методы политического анализа и современные информационные технологии, использовать разработки отечественных и зарубежных школ в научных и прикладных исследованиях.

4.2. Рекомендуемая литература

Основная

1. Конституция Республики Беларусь 1994 г. (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.). – Минск: Амалфея, 2020. – 46 с.
2. Концепция национальной безопасности Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 9 нояб. 2010 г., № 575, с изм. и доп. // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.
3. Лукашенко, А. Г. Послание к белорусскому народу и Национальному собранию. 19 апреля 2019 г. [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/poslanie-belorusskomu-narodu-i-natsionalnomu-sobraniju-20903/ – Минск, 2019.
4. GR : организация отношений с органами государственной власти: учеб. пособие. – Н. А. Антанович и др.; под ред. Н. А. Антанович – Минск: Беларуская навука, 2019. – 265 с.
5. Андреев, А.Л. Политическая психология : учеб. пособие для академического бакалавриата / А.Л. Андреев. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 162 с.
6. Гуревич, П. С. Политическая психология : учебник для бакалавров / П. С. Гуревич. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 565 с.
7. Деркач, А. А. Политическая психология : учебник для бакалавров / А. А. Деркач, Л. Г. Лаптев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 591 с.
8. Неврюев, А. Н., Тянь, Е. Э., Гагарина, М. А. Политическая психология : Издательство «Прометей», 2018. – 200 с.
9. Ракитянский, Н.М. Политическая психология. Психологическое портретирование : учебное пособие для академического бакалавриата / Н. М. Ракитянский. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 187 с.

Дополнительная

10. Айзенк Г.Ю. Психология политики / Г. Айзенк ; [пер. с англ. В. Егоров]. – М. : Мысль, 2016. - 367 с.
11. Березовская Т.П. Политическая психология: практикум / Т.П.Березовская; Академия управления при Президенте Республики Беларусь. – Минск: Акад. упр. при Президенте РБ, 2010. – 46 с.
12. Бозаджиев, В.Л. Политическая психология : учебное пособие для студентов высших учебных заведений / В.Л. Бозаджиев. – М.: Издательский дом Академии Естествознания, 2015. – 474 с.
13. Голев С.В. Политическая психология: словарь-справочник / учебное пособие для высших учебных заведений / С.В. Голев. – Херсон, 2004. – 164 с.
14. Евелькин Г.М. Формирование общественного мнения как важнейший фактор консолидации общества / Г.М.Евелькин // Первый съезд ученых

Республики Беларусь: сборник материалов, Минск, 1-2 ноября 2007 г. / [редкол.: А.Н.Косинец (предс.) и др.]. – Минск, 2007. – с. 447-451.

15. Кибак И.А. Психология законотворчества: монография / И.А.Кибак; МВД РБ, Акад. МВД. – Минск: Академия МВД РБ, 2009. – 545 с.

16. Майерс Д.Дж. Социальная психология: [перевод с англ.] / Д.Майерс. – 7-е изд. – Санкт-Петербург. [и др.]: Питер: Питер Пресс, 2009. – 793 с.

17. Малейко Г.У. Политическая психология в терминах, схемах и тестах: [учеб.-метод. мат-лы] / Г.У.Малейко; Федеральное агентство по образованию, Новгородский гос. ун-т им. Я. Мудрого. – Великий Новгород: НовГУ, 2006. – 83 с.

18. Ольшанский, Д.В. Политическая психология / Д.В.Ольшанский. – СПб.: Питер, 2002. – 576 с.

19. Пирогов, А.И. Политическая психология: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по психологическим специальностям / А.И.Пирогов. – Москва: Академический проект: Трикта, 2005. – 362 с.

20. Политическая психология: хрестоматия / составитель Е.Б.Шестопал. – Москва: Аспект-Пресс, 2007. – 447 с.

21. Симановский, С.И.. Политическая психология : учеб. пособие / С. И. Симановский. – Минск : БГУ, 2011. – 295 с.

22. Социальная психология: [перевод с франц.] / под ред. С.Московичи. – 7-е изд. – Санкт-Пет. [и др.]: Питер: Питер Пресс, 2007. – 591 с.

23. Шейнов В.П. Психотехнологии влияния: технология скрытого управления людьми / В.П.Шейнов. – Москва: АСТ; Мн.: Харвест, 2006. – 443 с.

24. Шестопал, Е.Б. Политическая психология: Учебник для высших учебных заведений по специальности 020200 «Политология» / Е.Б.Шестопал. – Москва: Инфра-М, 2007. – 425 с.

25. Шестопал Е. Б. Политическая психология как область современного политологического знания : перспективы и векторы развития // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 12. Полит. науки. — 2005. — № 1. — С. 49-58.

26. Щербатых Ю. В., Психология выборов / Ю. В.Щербатых. – Москва: Изд-во Эксмо, 2005. – 400 с.

27. Экман П. Психология лжи: [перевод с англ.] / Пол Экман. – Санкт-Петербург [и др.] : Питер: Лидер, 2009. – 268 с.

4.3 Электронные ресурсы

1. Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.president.gov.by/> – Дата доступа: 22.02.2022.

2. Национальная библиотека Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.nlb.by – Дата доступа: 22.02.2022.

3. Национальный центр правовой информации Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ncpi.gov.by/> – Дата доступа: 22.02.2022.

4. Национальный центр информационных ресурсов и технологий [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.inform.org.by/> – Дата доступа: 22.02.2022.
5. «Беларуская думка» журнал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://beldumka.belta.by/> – Дата доступа: 22.02.2022.
6. «Полис (Политические исследования)» журнал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.politstudies.ru/> – Дата доступа: 22.02.2022.
7. «Вестник политической психологии» журнал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://vpp.cprg.ru/> – Дата доступа: 22.02.2022.
8. «Социальная психология и общество» журнал [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://psyjournals.ru/social_psy/ – Дата доступа: 22.02.2022.