

ИМИДЖ ЛИДЕРА**Николо М****ОГЛАВЛЕНИЕ**

ПРЕДИСЛОВИЕ	2
ВВЕДЕНИЕ	3
РАЗДЕЛ 1. ЧЕМ ПОЛИТИЧЕСКИЕ ЛИДЕРЫ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ: СТРУКТУРА ЛИЧНОСТИ	5
ГЛАВА 1	5
ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА О СЕБЕ САМОМ И КАК ОНИ ВЛИЯЮТ НА ПОЛИТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ: Я - КОНЦЕПЦИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА	6
ГЛАВА 2	11
ЧТО ДВИЖЕТ ПОЛИТИКОМ: ПОТРЕБНОСТИ И МОТИВЫ ЛИДЕРОВ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОЛИТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ	11
ГЛАВА 3	25
КАК ЛИДЕР ОРИЕНТИРУЕТСЯ В МИРЕ ПОЛИТИКИ: УБЕЖДЕНИЯ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОЛИТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ	25
ГЛАВА 4	30
КАК ДЕЛАЕТСЯ ВЫБОР: СТИЛЬ ПРИНЯТИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	30
ГЛАВА 5	35
КАК ПОЛИТИК ОБЩАЕТСЯ С ЛЮДЬМИ: СТИЛЬ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА	35
ГЛАВА 6	40
КАК ПОЛИТИК РЕАГИРУЕТ НА "КРИЗИСНЫЙ СИНДРОМ": УСТОЙЧИВОСТЬ К СТРЕССУ И МЕХАНИЗМЫ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ	40
РАЗДЕЛ II	46
КАКАЯ МАСКА ВАМ К ЛИЦУ: СОЗДАНИЕ ИМИДЖА ПОЛИТИКА	46
ГЛАВА 1	47
ВЛАСТЬ И ВЛИЯНИЕ: ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ЛИДЕРСТВА	47
ГЛАВА 2	51
КАК ПОЛИТИК ВЛИЯЕТ НА ДРУГИХ ЛЮДЕЙ: МЕХАНИЗМЫ И СРЕДСТВА	51
ГЛАВА 3	60
ВЛАСТЬ ХАРИЗМЫ: ИЗ ЧЕГО И КАК СТРОИТСЯ ЛИЧНОСТНОЕ ВЛИЯНИЕ ЛИДЕРА	60
ГЛАВА 4	76
ОТ ПОИСКА ГЕРОЯ ДО ЕГО КАНОНИЗАЦИИ: ФОРМУЛЫ ХАРИЗМАТИЧЕСКОГО ДИСКУРСА	76
ГЛАВА 1	98
КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИНЕРЦИЮ ПОЛИТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ, ЧТОБЫ ДОБИТЬСЯ УСПЕХА: ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА	98
ГЛАВА 2	117
КТО И ПОЧЕМУ ВАС ПОДДЕРЖИВАЕТ: МОТИВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВОСПРИЯТИЕ ОБРАЗА ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА	117



ГЛАВА 3.	134
КАК ДОБИТЬСЯ ПОДДЕРЖКИ СО СТОРОНЫ БОЛЬШИХ ГРУПП ПОСЛЕДОВАТЕЛЕЙ: СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА	134

под редакцией Е.В. Егоровой-Гантман

Информация опубликована на сайте www.nikkolom.ru.

ПРЕДИСЛОВИЕ

О действиях всех людей, а особенно государей, с которых в суде не спросишь, заключают по результату, поэтому пусть государи стараются сохранить власть и одержать победу.

Никколо Макиавелли

Настоящее издание является переработанным и дополненным вариантом ранее вышедшего психологического пособия для политиков "Политиками не рождаются: как стать и остаться эффективным политическим лидером".

Книга посвящена проблемам политического лидерства. Читатели познакомятся с научными исследованиями в этой области, а также со способами их применения в повседневной политической практике. В первом разделе книги анализируется личность политического лидера, ее структура, сходство и отличия от личности людей - не политиков. Второй раздел раскрывает секреты создания имиджа политика, в нем анализируются психологические способы воздействия лидера на своих последователей. Заключительная часть книги посвящена закономерностям восприятия политического деятеля людьми: почему одни политики пользуются широкой поддержкой, а других отвергают, почему популярность одних постоянно растет, а другие утрачивают ее несмотря на огромные усилия.

Изложение строгих научных фактов и теорий перемежается в тексте историческими примерами и случаями из практической деятельности политических консультантов. Авторы книги, профессиональные политические психологи, в конце каждой главы предлагают практические советы и рекомендации, сформировавшиеся под влиянием их собственного опыта политического консультирования и проведения предвыборных кампаний российских и зарубежных политических лидеров.

В отличие от предыдущего издания в настоящей книге в сжатом виде представлены психологические теории лидерства; основное место отведено иллюстрациям того, как можно использовать эти научные знания, практическим выводам и советам.

Книга может быть полезна профессиональным политикам, политическим консультантам, политическим психологам, историкам, философам,



преподавателям психологии и политических наук, студентам и аспирантам, а также широкому кругу читателей, интересующихся проблемами политического лидерства.

ВВЕДЕНИЕ

У нас есть вожди, но мы не научились следовать за ними Стивен Уайз
Мы живем в эпоху осмотрительности: теперь уже вожди следуют за народом.

Бенджамин Дизраэли

С незапамятных времен человечество познало только три способа выдвижения лидеров, вождей, руководителей: борьба за лидерские позиции в иерархии, которая предполагает фактически насильственные способы их достижения; упорядоченное наследование по признакам родства, старшинства, святости, преемственности; выборы по законам демократии, древней и примитивной или же современной, сложной и изощрённой.

Проблема политического лидерства - одна из центральных проблем современной политической психологии. Ключевой вопрос здесь - что, какие психологические механизмы побуждают или заставляют людей признавать в одном человеке лидера, а другому - отказывать в праве, привилегии и ответственности на такое признание. Говоря о приложении психологии к исследованию политической жизни общества, надо определить понятие психологического в области политики. Под "психологическим" мы будем иметь в виду такие аспекты внутривнутриполитической и внешнеполитической деятельности государства, которые имеют или могут иметь причины, лежащие в области психологии личности или общественной психологии. Исходя из этого можно выделить две сферы психологического исследования политической жизни общества. Это, во-первых, влияние отдельного человека на социальные и политические процессы, в которые он включен, что подразумевает и исследование индивидуальных характеристик политических деятелей, и, во-вторых, анализ социально-психологических явлений на массовом уровне. Актуальность этой проблематики обусловлена не только чисто теоретическими интересами и целями, не только запросами практики, но и всей предшествующей историей нашего общества.

Одним из важнейших принципов тоталитарной системы, культивировавшейся у нас в стране, был призыв к стиранию всевозможных границ: между городом и деревней, умственным и физическим трудом, между нациями, народностями и т.д., что неизбежно привело к размытости чувства групповой принадлежности. В лучшем случае человек сознаёт себя как члена малой группы. И, как естественный результат, - полная социальная пассивность, закладываемая в человека с детства, ведь социальная активность - это взаимодействие именно больших групп. Чувство гражданской идентификации проявлялось лишь в критических и неординарных ситуациях. Тоталитарная система десятилетиями воспитывала особый



психологический тип человека: при культе власти подкреплённое государством и моралью отвращение к политике и политической активности, культивирование скромности и знания своего места.

В результате демократических преобразований, политических кризисов и потрясений у нас в стране произошли глубочайшие изменения не только в политических структурах республик, повлёкшие за собой признание независимости многими из них, но и в психологии людей.

Для понимания комплексного феномена политического лидерства необходим учёт различных типов переменных, которые в совокупности определяют природу лидерства в каждый конкретный момент времени.

Переменными, которые необходимо учитывать при объяснении данного феномена, являются:

- личность лидера, его происхождение, процесс социализации и способы выдвижения;
- характеристики последователей;
- отношения между лидером и последователями;
- контекст, в котором лидерство имеет место;
- результат взаимодействия между лидером и последователями в определённых ситуациях.

При таком рассмотрении процесса политического лидерства на первый план выступают отношения лидера с последователями, что является важной детерминантой этого процесса. Не случайно поэтому некоторые авторы считают отношения "Лидер-Последователи" доминирующим фактором, определяющим лидерство. Например, М. Эдельман считает, что лидерство определяется специфической ситуацией и проявляется в ответе последователей на действия и обращения лидера (Если они отвечают благосклонно, следуют за ним, то это лидерство, если нет, - то это лидерством назвать нельзя - прим авт.). И далее: " выбор лидера узко предписан требованиями последователей, и никакой набор индивидуальных черт не способствует лидерству, хотя специфические черты могут быть полезны в особых ситуациях. Лидерство - это комплексная и тонкая вещь, и мы учимся искать динамику лидерства в ответах масс, а не в статических характеристиках индивида".

Г. Литл предполагает, что последователи склонны выбирать лидеров, которые предрасположены к определенному типу отношений с ними. В зависимости от того, как последователи структурируют свои отношения с окружающими, так они и структурируют отношения с лидером. Если последователи видят себя в оппозиции и конкуренции друг с другом, они будут склонны выбирать сильного лидера. Если последователи видят себя партнерами с другими - равноправное отношение с лидером, если видят себя независимыми от других, они выбирают лидера, от которого они могут зависеть. Оценка лидера будет зависеть от соответствия ориентации последователей и поведения лидера.

Множество подходов к проблеме политического лидерства, делающих акцент на различных аспектах феномена, предоставляют возможность всестороннего исследования этого явления.



Для избежания терминологической путаницы мы в дальнейшем будем использовать термин "политическое лидерство" и выделять различные функции, роли и стили лидера.

Итак, мы определили, что мы имеем в виду под феноменом лидерства вообще и политического лидерства в частности. И, по-видимому, чтобы довести анализ до логического конца, необходимо указать на то, какого рода политические деятели попадают под наше определение этого процесса, и что мы имеем в виду, говоря о последователях конкретного политического лидера. В этом вопросе мы разделяем подход Г. Пейджа, который считает, что "политическое лидерство - это поведение людей, находящихся в позиции власти их соперников, их взаимодействия с остальными членами общества, как это существовало в прошлом, существует в настоящем, и, возможно, будет существовать в будущем во всем мире". Политическое лидерство означает не только поведение людей, находящихся на высших ступенях власти, но и тех, кто находится на среднем и более низком уровне; не только монархов, президентов и премьеров, но и губернаторов, мэров, лидеров партийных организаций и т.п. Под политическим лидерством имеется в виду не только лидерство отдельных личностей, но и "коллективное лидерство" и взаимодействие лидера со своими последователями как единое образование. Это означает существование лидерств не только в определенном типе общественных институтов (например, партии, законодательной власти или бюрократии) или в политических процессах (например, в процессах принятия политических решений, выборов и революций); пожалуй, не найдется такой сферы общественной жизни, где бы не существовало лидерства.

РАЗДЕЛ 1. ЧЕМ ПОЛИТИЧЕСКИЕ ЛИДЕРЫ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ: СТРУКТУРА ЛИЧНОСТИ

Великие и малые мира сего имеют те же несчастья, те же огорчения, тоже страсти

Ювенал

Личность политического лидера является сложнейшим многомерным образованием и состоит из различных взаимосвязанных структурных элементов. Не все они в одинаковой степени "ответственны" за политическое поведение, проявляются в нем. Для удобства сгруппируем в шесть блоков наиболее влиятельные личностные характеристики:

- ☐ 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.

ГЛАВА 1



ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА О СЕБЕ САМОМ И КАК ОНИ ВЛИЯЮТ НА ПОЛИТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ: Я - КОНЦЕПЦИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА

*Человек рожден для великих дел,
когда у него хватает сил победить себя самого*

Жан Массильон

Худшее из всех бед - презрение к себе

Бертольд Ауэрбах

Проблема компенсации реальных или воображаемых дефектов личности была поставлена ещё "соратником" З. Фрейда А. Адлером. Эта идея получила своё более полное развитие в работах Г. Лассуэлла. Согласно его концепции, человек для компенсации личностного дефицита, и, в частности, низкой самооценки стремится к власти как средству такой компенсации. Таким образом, самооценка, будучи не адекватной, может стимулировать поведение человека в отношении политически релевантных целей - власти, достижений, контроля и других.

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. Политический лидер в любой ситуации за редким исключением ведёт 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, то есть осознание человеком кто он, имеет несколько аспектов. Наиболее существенные из них это - образ "Я", самооценка и социальная ориентация политического лидера. Классик психологии У. Джемс считал, что наша самооценка может быть выражена как отношение наших достижений к нашим претензиям.

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 восприятию, 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,



преодолевающие конфликты Я. Как отмечает Е. Т. Соколова "ценность и субъективная значимость качеств и их отражения в образе Я и самооценке могут маскироваться действием защитных механизмов". Физическое Я о это представления политического лидера о состоянии своего здоровья, 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 Хорошо известны также переживания Гитлера и Сталина в связи с их физическими недостатками По поводу сексуального Я, то есть 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. Мы сомневаемся 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 высшем государственном посту, 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 обывденной 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 периоды ослабления самоконтроля

Преодолевающие 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 смочь 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 понимается 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. Через процесс социального сравнения у человека устанавливаются рамки социального рассматривания Я как точки отсчета Политики со сложной Я-концепцией имеют тенденцию стремиться к получению большей информации перед принятием решения и более вероятно воспримут информацию от других лиц, чем не обладающие сложной Я-концепцией. Политические лидеры со сложной Я-концепцией имеют тенденцию легче ассимилировать как позитивную так и негативную информацию и, таким образом реагировать 4а ситуацию на основе обратной связи

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

Самооценка политического лидера накладывает очень важный отпечаток на внутри- и внешнеполитический курс его страны. 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 всё новых и новых барьеров в сфере внутренней или внешней политики. Такими были Ленин, Сталин, Никсон, Рейган, такими являются Саддам Хусейн, Дудаев. Каждой своей победой они постоянно доказывали себе, что они чего-то стоят. Но взятые барьеры их уже не радовали. И они стремились к новым, чтобы опять удостовериться в собственной значимости. Заниженная самооценка толкает политического лидера на "великие" шаги на международной арене: крупномасштабные военные или, наоборот, миротворческие



акции, неожиданные для окружения экстравагантные повороты во внешней политике и многое другое

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 страдают от аффекта неадекватности. Когда их политика строилась с их собственной точки зрения на принципах высокой морали или же казалась им продуманной и продуктивной, а она была воспринята как безнравственная или же бессмысленная, то тогда такие политические лидеры шли на самые неожиданные шаги. И чем больше они обижались и переживали, тем чаще они повторяли аналогичные политические акции, ещё больше вызывая неодобрение. Американский президент Джонсон очень сильно страдал, что его вьетнамская война стала вызывать негативное отношение и в США, и в мире. Его близкие советники отмечали, что весьма часто, получив донесение об острой негативной реакции в других странах и в различных слоях американского общества, сетуя на то, что его не ценят, не любят и не понимают, он отдавал приказ об очередной бомбардировке Вьетнама. Круг, тем самым, замыкался

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 унижат, обидят обойдут, твердо зная собственную высокую цену считая себя не хуже других 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

Правила Советы Рецепты

Ваши представления о себе влияют на все сферы Вашего поведения но особенно - на политическое. Задумайтесь над тем как Вы себя воспринимаете и как Вы к себе относитесь, насколько себя уважаете. Постарайтесь проанализировать оценки, даваемые Вам другими и Вами самими

Взгляните на себя как на изучаемый объект. Сколько различных сторон личности Вы заметили? Вероятно их больше, чем те шесть, о которых мы говорили. Подумайте, какие из этих сторон вызывают у Вас чувство



недовольства, раздражение. Посмотрите, так ли уж они ужасны. Вы уже многого добились, может быть эти недостатки не мешают в политической жизни. А если уж мешают, то проанализируйте, какими Вашими личностными достоинствами они уравниваются

Попробуйте каждый день анализировать новую две личностные черты, входящие в образ Я Каждому элементу образа Я посвятите по четыре дня Подведите итог своему анализу: сколько черт Вы обнаружили в первый день, сколько - в конце работы; какие причины породили те или иные черты личности; почему Вы так относитесь к этим чертам

Вспомните Ваши отношения с родителями. Не расстраивайтесь еще раз, если Вам покажется что они вас недостаточно любили или были недостаточно внимательны к Вашим успехам и неудачам. Причина могла быть не в Вас - Вы вероятно, были им дороги как ребенок, но относились они к Вам так, как могли. Может быть это было максимальное тепло и любовь, допущенное их эмоциональной сферой Вы не должны рассматривать себя как "недолюбленного" ребенка

Если Вы находите, что кто-то из родителей внимание которого Вам было особенно дорого не спешил общаться с Вами, занимаясь своими делами, был "дистантным" с Вами, подумайте что от этого пострадал прежде всего родитель. Он лишил себя Вашего тепла и общения. Возможно, что у Ваших родителей была слишком трудная жизнь и у него физически не оказалось времени и сил, чтобы пойти Вам навстречу

Обнаружив, что Вам свойственны страхи и иллюзии, Вы должны отнестись к этому с хладнокровием исследователя Вы должны понять их причину, вероятно, она лежит еще в детских переживаниях Возможно, Ваши страхи перестанут мучить Вас, если Вы запомните, что бояться чего-либо не стыдно, что это в принципе свойственно людям И политики - не исключение

Отношение к Вам со стороны других людей может не совпадать с Вашей самооценкой Это не страшно, важно понять, кто неверно оценивает реальность Не бойтесь критики - она поможет Вам отнестись к себе объективнее Научившись адекватно оценивать себя, Вы сможете эффективнее действовать в мире политики

Подумайте, кто для Вас наиболее значимое лицо или группа лиц, мнение которых Вам необходимо знать, чтобы сформулировать отношение к себе Почему их мнение для Вас столь уж значимо? Можете ли Вы определиться в самоотношении независимо от них? Знать мнение других людей о себе важно, но Вы должны уметь сами оценивать себя, свои личностные достоинства и недостатки, качество исполнения политических ролей

Если у Вас заниженная самооценка и политика стала для Вас сферой, где Вы пытаетесь ее повысить, постарайтесь найти для себя ту область, где Ваши достоинства смогут проявиться лучше всего

Анализируя другого политика, Вам необходимо иметь информацию о различных личностных характеристиках и их взаимодействии. Важно установить, как эти личностные характеристики сформировались. Поэтому при анализе личности оппонента или партнера по политическому взаимодействию необходимо знать биографические



данные, начиная с раннего детства, иметь информацию о его взаимоотношениях с родителями и другими членами семьи. Крайне важна информация о системе и формах наказаний и поощрений, имевшей место в семье, когда он был ребенком

На формирование многих личностных характеристик имеет влияние физическое состояние политического лидера и отношение к нему самого политика, а также его психическое здоровье. Для того, чтобы Ваши знания о личности другого политического лидера были более полными, а прогноз его политического поведения более точным, необходима информация о состоянии физического и психологического здоровья его самого и ближайших родственников

Я-концепция другого политического лидера является ключом к пониманию его личностных проблем. Знание его образа Я необходимо Вам для анализа его самооценки. Даже один элемент образа Я может стать причиной для формирования травмированной самооценки. Если у Вашего оппонента или партнера по взаимодействию травмированная самооценка, то способом улучшения Ваших с ним отношений является предоставление ему возможности компенсировать ее в избранной им зоне компетенции. Очень важно обнаружить у него наличие внутриличностного конфликта, особенно разрыва между идеальным и реальным Я. Наличие "болевых точек" в личности партнера осложняет Ваше взаимодействие с ним. Вам необходимо проявлять осторожность, чтобы не спровоцировать у него агрессивное и защитное поведение.

Знание социальной ориентации политического лидера позволяет понимать механизм компенсации травмированной самооценки, отношений с последователями, отношений с другими политическими лидерами, с советниками.

Если у политического лидера сложная Я-концепция, то есть он выделяет в своем Я множество нюансов, то его восприятие других людей в своем окружении, партнеров и противников, непосредственно. Вас также будет сложным, свободным от упрощений.

Политический лидер со сложной Я-концепцией и заниженной самооценкой будет наиболее восприимчив к критике и сумеет лучше других изменить свое политическое поведение.

ГЛАВА 2

ЧТО ДВИЖЕТ ПОЛИТИКОМ: ПОТРЕБНОСТИ И МОТИВЫ ЛИДЕРОВ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОЛИТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Политическое поведение лидера является целенаправленным и мотивированным. Существует множество различных личностных потребностей, которые так или иначе связаны с его политической деятельностью. Однако в многочисленных исследованиях, проведенных учеными разных школ, выделены несколько основных, но главными потребностями, мотивирующими политическое поведение лидеров, являются :

- потребность во власти;
- тесно связанная с потребностью во власти потребность в контроле над событиями и людьми,



- потребность в достижении;
- потребность в аффилиации, то есть в принадлежности к какой-то группе и получении одобрения Характер и содержание потребности во власти; у человека могут быть сформированы условиями, в которых у них образовывалась низкая самооценка. Один из возможных случаев образования потребности во власти связан с наличием страха пассивности, слабости, страха оказаться под чьим-то доминированием. В другом случае, потребность во власти может сформироваться при наличии агрессивных и деструктивных черт личности. Поэтому власть может быть желанна по многим причинам, причем у одного и того же человека в разное время эти причины могут быть иными Условно можно выделить три типа причин, по которым власть для политического лидера желанна: чтобы доминировать над другими и/или ограничивать действия других, создавать для них определённую депривацию; чтобы другие люди над ним не доминировали и/или не вмешивались в его дела; чтобы осуществлять политические достижения

Последний пункт особенно важен для понимания мотивации политического лидера. Во-первых, потребности политика во власти и в достижении в действительности оказываются тесно связанными. Во-вторых, потребность во власти предполагает, что она может быть не только и не столько компенсаторной, но скорее инструментальной, то есть, власть может быть желанна для удовлетворения других личностных потребностей, таких как потребность в достижении, в уважении, в одобрении, в безопасности

Иногда цель, чтобы над политиком никто не доминировал, может быть сама по себе конечной и более высоко ценимой, чем другие. Потребность во власти, возникшая как компенсаторный механизм, проявляется у политика по-разному в зависимости от условий. Эта потребность может быть усилена другими потребностями или, напротив, вступить с ними в конфликт - такими потребностями как потребность в любви, аффилиации, достижении, которые лидер также стремится удовлетворить на политической сцене

В случае, когда у политического лидера одновременно много ценностей, перед нами стоит сложная задача выяснения иерархии потребностей и характера их взаимодействия. В попытках определить роль личностных структур в политическом поведении лидера необходимо оценить относительную силу конкретной потребности, а также способы, с помощью которых он согласовывает и "примиряет" конфликтующие потребности при выборе целей. Мы должны понять условия, в которых та или другая потребность или их набор имеет первичное значение в поведении политического лидера

При достижении власти и пользовании ею, политический лидер уменьшает напряжение В ряде случаев он испытывает чувство эйфории, которое служит для компенсации некоторых компонентов низкой самооценки, от которых он страдает

Существует шесть видов поведения, служащих индикаторами стремления к власти:

- нежелание разрешить другим разделить с ним действительную или предполагаемую власть;
- нежелание получать советы относительно своих функций;
- нежелание делегировать другим решение задач, которые, как убежден политический лидер принадлежат к его прерогативе власти;
- нежелание консультироваться относительно собственного функционирования с теми, кто хотел бы разделить с ним власть;
- нежелание информировать других относительно своего функционирования при осуществлении действительной или предполагаемой власти;
- желание изобретать и навязывать организованные системы функционирования другим действующим лицам на политической арене

В порядке компенсации политический лидер старается найти себе сферу деятельности, в которой он может продемонстрировать свою компетенцию и достоинство. Важность таких процессов для лиц, страдающих от низкой самооценки, очевидна. Достижение компенсации в данной сфере деятельности, в ряде случаев, однако, узкой и специализированной, создает для личности "поле", в котором политический лидер функционирует достаточно продуктивно и автономно (это "поле" свободно от вмешательства других), возможно агрессивно в осуществлении действительной или предполагаемой власти, самонадеянно чтобы достичь личностного равновесия

Из многочисленной психоаналитической литературы, в которой анализировались эйфорические чувства, сопровождающие обретение власти, А. Джордж выделил различные виды эйфорических чувств, возникающих при компенсации различных компонентов низкой самооценки за счет осуществления власти:

- чувство собственной незначительности компенсируется чувством уникальности;
- чувство моральной неполноценности у политического лидера компенсируется чувством превосходства;
- чувство слабости компенсируется чувством обладания высшей силой;
- чувство посредственности у политического лидера компенсируется чувством обладания высшими способностями;
- чувство интеллектуальной неадекватности компенсируется чувством интеллектуального превосходства и компетенции

Эти эйфорические чувства не всегда можно встретить в открытом виде, хотя в ряде случаев они содержатся в прямых текстах политических лидеров

Процесс создания сферы компетентности отличается тенденцией к сдвигу от одного полюса субъективных чувств к другому - то есть, от отсутствия уверенности в себе к высокой самооценке и самоуверенности в своих действиях в реальном или предполагаемом "поле" власти

Другой взгляд на потребность во власти представляет собой концепция Д. Винтера, развиваемая им в ряде теоретических трудов, среди которых

отметим. "Потребность во власти" Д. Винтер считает, что потребность во власти является социальным мотивом и поэтому теснейшим образом связана с президентским поведением. Она приведет президента к успешному политическому поведению. Президенты с высокой потребностью во власти будут активны, оживлены и счастливы в мире конфликтов и интенсивного политического Торга. При необходимости удержаться наверху они будут эксплуатировать союзников, атаковать врагов. У них обычно нет тенденции консультироваться с экспертами и изменять свое поведение поэтому, они могут столкнуться с непредвиденными вредными последствиями действий, которые они предприняли для сохранения своего престижа. В возникшей ситуации они могут увидеть угрозу своей власти, испытать стресс и "отступить в нереальный субъективный мир риска, престижа и обеспокоенности своим внутренним чувством потенции" В крайних, экстремальных случаях, они могут реагировать на поражение путём взятия своего мира - своих друзей, врагов, цивилизации - с собой, как это сделал Гитлер в конце второй мировой войны

Д Винтер и А Стюарт обнаружили в своей работе индикаторы потребности во власти в содержании вербальных текстов, поведении и межличностном взаимодействии, которые были выявлены во многих исследованиях различных авторов

Так, в образах, содержащихся в текстах политического лидера, потребность во власти проявляется в заботе о влиянии на другие лица или страны посредством властных действий, возбуждении сильных эмоций у других, заботе о своей репутации. Это имеет прямое отношение к "образам" власти в текстах речей и документов - описанию прошлых событий только в сочетании с инструментальной деятельностью - преодолением кризиса, достижениями и стремлением к экономическому успеху, свободе и демократии

Показателем потребности во власти в поведении политического лидера является занятие позиции, дающей формальную социальную власть. Он проявляет беспокойство о престиже и престижных вещах, нередко потребляет алкогольные напитки проявляет склонность к относительно высокому риску в азартных ситуациях и враждебность к другим лицам, имеющим высокий статус. Он окружает себя мало престижными друзьями, активен и влиятелен в малых группах, сексуально обычно рано созревает

В межличностных отношениях типа "торга", наиболее часто встречающихся в политике, лидер с высокой потребностью во власти склонен к эксплуатации других людей, особенно в ситуации, когда от партнёра ожидается кооперативное поведение

В долговременных межличностных отношениях, где "торг" также имеет место, такой политический лидер нередко отправляет двойственные послания, объясняет причины собственного поведения. Он воспринимает партнёра как соперника, игрока. Политические лидеры с высокой потребностью во власти конфликтны, склонны к манипулятивным действиям и затратам огромных военных усилий. Д. Винтером выявлены важные корреляции между потребностью во власти у президентов и

событиями во внешней политике, проводимой ими. Так, обнаружена значимая корреляция между потребностью во власти у президента и началом войны с другой страной (коэффициент корреляции $r=0.40$), присвоением территории, принадлежащей, другой стране ($r=0.74$)

У многих политических лидеров потребность во власти является хорошо развитой. Однако она может иметь умеренный или гипертрофированный характер. Во многом сам пост главы государства с присущими ему атрибутами власти уже должен удовлетворить эту потребность у лидера. Но поскольку лидер действует от имени государства на международной арене, то он, во-первых, взаимодействует с другими лидерами, не являясь, таким образом, единственной вершиной пирамиды власти, каковой он стал в собственной стране, и здесь есть поле для соперничества и конкуренции. Во-вторых, действуя от имени собственного государства, он стремится утвердить его власть над другими государствами.

Потребность политического лидера в личном контроле над событиями и людьми. Эта потребность является проявлением в политической деятельности базовой человеческой потребности в контроле внешних сил и событий влияющих на нашу жизнь. Когда эти силы и события относятся к сфере политики, то образуется связь между личным контролем и политической жизнью.

Личный контроль имеет два измерения: степень и сферу. Степень личного контроля имеет прямое отношение к убеждению человека в его способности контролировать события и людей. Это связано, в свою очередь, с двумя важными и связанными между собой способностями: способностью развивать и использовать разнообразные навыки в достижении личных целей и способности к успешной проверке реальности. Например, что бы стать президентом, человек должен развить определённые интеллектуальные, межличностные и другие навыки. Более того, он должен научиться применять эти навыки, подходящим к конкретным проблемам способом. Нередко бывают значительные разрывы между сильным убеждением человека в своей способности к личному контролю и реальностью, приводящие политических лидеров к провалу.

Естественно, что у политических лидеров, есть значительные индивидуальные различия в потребности в личном контроле. Очевидно, что политические лидеры с низкой потребностью будут удовлетворены меньшим, лидеры с высоким уровнем потребности будут требовать огромного контроля над событиями и людьми, чтобы удовлетвориться.

Сфера контроля - это широта области жизненного пространства и деятельности, которую политический лидер ищет для своего влияния. Эта сфера может варьировать от очень ограниченной, включающей лишь одну специальную область, до широкой, включающей многие области политики. Чем шире желаемая сфера личного контроля, тем обычно меньше его степень, поскольку у политического лидера ограниченные возможности и навыки, а каждый "сектор" сферы контроля требует использования определенных навыков и возможностей.

Политический лидер может отбирать определённые области для своего контроля, релевантные его навыкам, причём делать этот выбор на основе восприятия собственных навыков и способностей, где он силён, а где нет. Таким образом, правильность и успешность выбора политическим лидером области для своего контроля зависит во многом от адекватности его Я--концепции и самооценки.

Потребность политического лидера в контроле над событиями и людьми также находит свое удовлетворение и во внешнеполитической деятельности, равно как и мотивирует его поступки на международной арене. Есть смысл разделить эту потребность на две, исходя из объектов контроля: потребность в контроле над международными событиями и потребность в контроле над политическими лидерами других стран.

Потребность в контроле над международными событиями. Эта потребность у политического лидера тесно связана с его потребностью во власти. Многое зависит от понимания лидерами места и роли личности в истории. Если политический лидер убежден, что история прогнозируема, контролируема и управляема, то международные события представляются объектом приложения его силы, для придания им нужного направления развития. Контроль над международными событиями может пониматься по-разному. Здесь возможен широкий спектр: от моментальной реакции в виде военного вмешательства или экономических санкций на нежелательные изменения в различных регионах мира до досконального изучения динамики развития ситуации и попыток ее корректировки дипломатическими средствами.

Если политический лидер убежден, что история развивается по собственным, не зависящим от человека законам (а люди с подобными убеждениями очень редко становятся политическими лидерами), что контроль над событиями желателен, но почти невозможен, то в этих случаях внешнеполитический курс, нацеленный на пассивное наблюдение и невмешательство во внешние ситуации, будет скорее всего изоляционистским.

Интерес для анализа представляет понимание лидером международных отношений как взаимодействие сторон или борьбу с обязательной победой для одной стороны и поражением для другой. Если сильна потребность в контроле над международными событиями и международные отношения видятся как борьба, то тогда политический лидер проявляет склонность к более жёсткому внешнеполитическому курсу, к нередкому и скорому военному вмешательству в ситуацию. И наоборот, когда политический лидер не испытывает очень сильной потребности в контроле над международными событиями и рассматривает отношения между странами в норме как взаимодействие, то политика сотрудничества в решении общих проблем вполне удовлетворит его умеренную потребность в контроле, поскольку при продуктивном взаимодействии исход ситуации во многом запрограммирован.

Потребность в контроле над политическими лидерами других стран. Политические шаги, мотивированные этой потребностью, будут зависеть от образа того политического лидера, в отношении которого



предполагается осуществить контроль. Этот образ имеет сложную структуру. Политический лидер-субъект восприятия {С} должен определить для себя ряд существенных характеристик политического лидера-объекта восприятия (О). Является ли О лидером государства-союзника, государства-нейтрала, государства-противника? Если О - лидер государства-союзника, то какого союзника: старшего, младшего (зависимого) или равного? Если О - лидер государства-противника, то сильного, среднего или слабого по отношению к собственному для С государству? С должен определить, является ли О авторитарным или демократическим лидером, сильные стороны его личности и уязвимость места. Очень существенным является для С знание внешнеполитических целей и убеждений О.

Осуществление контроля над конкретным политическим лидером другого государства зачастую становится невозможным как в силу самой ситуации, так и в силу личностных качеств этого лидера. В этом случае политический лидер С для удовлетворения своей потребности в контроле переориентирует свою внешнюю политику таким образом, чтобы найти политического лидера О, в отношении которого контроль может стать реальным. Когда лидеру крупной страны не удаётся контролировать лидера другой крупной страны, эти периоды знаменуются более жёстким контролем деятельности глав государств-сателлитов.

Потребность политического лидера в достижении. Потребность в достижении проявляется в заботе о совершенстве, мастерстве, поведении, направленном на достижение. Обычно потребность в достижении хорошо видна в предпринимательском поведении, когда бизнесмен склонен к умеренному риску, модифицирует свое поведение 'в зависимости от обстоятельств, использует советы экспертов. Это поведение предпринимателей является инструментальным для достижения успеха в мире бизнеса.

Перед политическими психологами уже довольно давно встал вопрос о том, будет ли такое поведение у политических лидеров столь же успешным. Так, президент может положиться на совет высших экспертов, но в нём могут быть свои изъяны, ведущие к серьёзным политическим последствиям. Модификация поведения на основе обратной связи, сколь хорошей она ни является в деле бизнеса, в политике может рассматриваться населением как непоследовательность, непринципиальность или отсутствие интереса к судьбе политических союзников.

Поэтому поведение политического лидера, в котором проявляется потребность в достижении, может не быть очень успешным, а его карьера счастливой. По мнению Д Винтера и А Стюарта, президент с потребностью в достижении будет активным, хотя и не обязательно любящим свою работу, он будет выбирать себе советников на основе их экспертных знаний скорее, чем из личных или политических соображений, он не обязательно достигнет слишком многого или будет оценен как "прекрасный" президент. Увы, такая судьба постигла двух политиков со схожими личностными профилями - Буша и Горбачева.

Потребность в достижении имеет отношение к мастерству, манипулированию, организации физического и социального окружения, преодолению препятствий, установлению высоких стандартов работы, соревнованию, победе над кем-либо. Как мы видим, это довольно широкая трактовка понятия "достижение", и в таком виде она может больше соответствовать мотивации политического лидера.

Люди, стремящиеся к достижениям, нередко ищут власти, чтобы достичь своей цели. Они более спокойно относятся к изменениям в окружающем мире. У людей с высокой потребностью во власти проявляется тенденция к сильной ориентации на задачу, причём неуспех в начале лишь делает эту задачу для них еще более привлекательной. Мотивированные на достижение политики рассматривают других людей или группы в своём окружении в качестве фактора помощи или, наоборот, помехи для их достижений. При этом они предпочитают быть независимыми и избегать таких межличностных отношений, которые могли бы привести их к зависимости.

Поведение человека направлено на избегание провала столь же, сколь и на достижение цели. Существуют два мотива, связанных с потребностью в достижении: мотив достижения успеха и мотив избегания провала, причём оба они рассматриваются в контексте вероятности успеха. У Стоун отмечает в этой связи: "Степень эмоционального подъёма после достигнутого успеха или степень унижения после провала зависят от субъективных ожиданий человека относительно его возможности добиться определенного поста в учреждении".

Таким образом, выделяется два типа мотивационных схем:

- мотивация избежать провала выше мотивации достичь успеха. Такая мотивационная схема описывает поведение человека, покидающего поле боя со словами: "Я проиграл, потому что не хотел и не пытался выиграть";
- мотивация достичь успеха выше мотивации избежать провала. Это типичная мотивационная схема поведения реальных политических лидеров.

Относительная сила мотива влияет на оценку политическим лидером субъективной вероятности последствий, то есть более высокий мотив достижения успеха будет способствовать оценке более высокой субъективной вероятности успеха.

Д Винтер и А Стюарт выделили индикаторы: потребности в достижении в речах и документах политических лидеров, в поведении, в межличностных отношениях.

В текстах политических лидеров потребность в достижении проявляется в высказывании заботы о соответствии стандартам совершенства и превосходства, уникальных достижениях, долговременном вовлечении во что-либо, успехе в соревнованиях. В поведении политического лидера эта потребность проявляется в успешной предпринимательской деятельности, нынешней или имевшей место в его карьере, склонности к умеренному риску и модификации политического поведения на основе полученных ранее результатов. Такой политический лидер выбирает для себя хороших экспертов, а не друзей, чтобы они ему помогали в



решении задач Ему свойственны экспрессивные движения, перемещения без отдыха Для политических лидеров с высокой потребностью в достижении не редка нечестность, когда это необходимо для достижения цели Иногда они могут пойти на нарушение закона

В межличностных отношениях, напоминающих "торг", политический лидер с потребностью в достижении демонстрирует обычно кооперативное поведение, В долговременных отношениях такого типа он особенно склонен к сотрудничеству Для него будет характерной личная дипломатия, многочисленные послания и личные обращения к другим для координации совместных действий Он вслух декларирует и объясняет причины своего поведения Политические лидеры с потребностью в достижении воспринимают своих партнеров как сотрудников, членов по кооперации

В международных отношениях такие политические лидеры более кооперативны, менее конфликтны, склонны к минимальным военным действиям, да и то в крайнем случае

Образы достижения обнаруживаются в текстах политических лидеров в форме сравнение государств - наиболее частый пример соревнования с другими, а также в упоминаниях о новых, уникальных достижениях Долговременное вовлечение отражается в упоминаниях об установлении и расширении различных аспектов национального величия

Для президентов с высокой потребностью в достижении характерны, быстрые перемены в составе кабинета - как прямого выражения тенденции людей с высокой потребностью в достижении предпочитать работать с экспертами, а не друзьями В России это отчётливо проявилось в администрации Б Ельцина

Существует положительная корреляция между потребностью в достижении у политического лидера и его действиями в отношении ограничения вооружения ($r=0.44$)

Потребность в достижении воспитывается во многом родителями, являющимися для будущего политического лидера высокими эталонами для подражания

Потребность в достижении своих целей является для многих стержнем их политической карьеры Когда политический деятель становится главой государства, то основная цель казалось бы достигнута Однако внешнеполитическая сфера предоставляет ему возможность ставить множество труднодоступных целей, достижение которых приносит ему определенное психологическое удовлетворение

Политическому лидеру приходится строить для себя иерархию стратегических и тактических целей, подчиняя одни цели другим Здесь, конечно же, сказывается и уровень притязаний политика Многие лидеры, проводят свой политический курс исходя из поставленных целей, по-разному "выкладываясь" Одни отличаются страстностью, другие завидным хладнокровием Чтобы лучше понять как самого лидера так и его политику, необходимо выявить его основные стратегические цели



Потребность в достижении своих целей тесно связана с системой убеждений политического лидера. Здесь очень важно знать, является ли принцип "цель оправдывает средства" приемлемым.

Очень часто эта потребность принимает столь гипертрофированный характер, что политический лидер идет на серьезный риск. Подобный сдвиг к риску приводит к неоправданным внешнеполитическим действиям, которые подчас препятствуют достижению поставленной цели.

Потребность политического лидера в аффилиации, то есть в принадлежности к группе и получении одобрения, проявляется в заботе политического лидера о близких отношениях с другими. Потребность в аффилиации подразумевает дружественные отношения с другими людьми. Но они возникают только в условиях "безопасности" (то есть с себе подобными, с теми, кто взаимен в этой дружбе). С непохожими или представляющими хоть какую-либо угрозу людям, политические лидеры, обладающие потребностью в аффилиации, часто оборонительны и неустойчивы. Их взаимодействие, привязанность, сходство или соглашение с другими людьми являются взаимными и подкреплёнными, также как их избегание, нелюбовь и разногласия. Они в результате таких свойств более вероятно изберут своими советниками лояльных друзей, а не экспертов.

Для политических лидеров с высокой потребностью в аффилиации будет характерно предпочтение диадических отношений групповым. Они ищут безопасную дружбу, хотя и не обязательно её находят. Поскольку люди с высокой потребностью в аффилиации бывают оборонительны и сверхчувствительны в условиях риска или конкуренции, то президенты с такой личностной чертой часто оцениваются обществом как менее популярные, чем те, у кого эта потребность развита менее.

В любом случае такие президенты обычно пассивны и легко подвержены влиянию других людей как в целом, так и конкретно тех, кто им особенно привлекателен. Качество советов, полученных от привлекательных, лояльных, но не экспертных советников, часто бывает очень низким. Нередко благодаря влиянию советников, а также специфики их стиля принятия решений, администрации президентов с высокой потребностью в аффилиации могут оказаться втянутыми в политический скандал.

В речи потребность политических лидеров в аффилиации проявляется в заботе об установлении, сохранении и восстановлении дружественных отношений, общения. В поведении эта потребность проявляется в вовлечении в тёплые отношения, когда существует ситуация безопасности. Политический лидер проводит время в личных контактах и общении с другими людьми и часто ведёт себя как конформист.

В межличностных отношениях типа "торга" он склонен к сотрудничеству в условиях малого риска, в рискованных же условиях полон тревоги, защищается, иногда склонен к эксплуатации партнёра. В отношениях международного "торга" политический лидер с высокой потребностью в аффилиации является пассивным коммуникатором, теряет способность объяснить причины своего поведения. Партнёра воспринимает как



приятеля или человека, предоставляющего ему определенные возможности

В текстах этих политических лидеров наиболее часто присутствуют "образы" границ и барьеров между людьми или нациями. Наиболее характерны такие термины, как "дружья" или "дружба", "сотрудничество" между государствами, союзниками и в целом на международной арене.

Эти президенты, ища себе советников, будут выбирать их по критерию сходства с собой: места рождения, типа образования, вероисповедания, возраста, числа детей.

В целом мотивированные на аффилиацию президенты имеют тенденцию быть более подвижными во внешнеполитическом взаимодействии, причём президенты, у которых эта потребность выше среднего уровня, будут более успешны по части соглашений об ограничении вооружений. Эти президенты находятся в менее враждебных военных отношениях с соперниками.

Одним из важных аспектов потребности в аффилиации является поиск одобрения со стороны других. У политического лидера такой поиск одобрения проявляется в его внешнеполитической деятельности.

Поиск одобрения со стороны других людей нередко трансформируется у политического лидера в поиск одобрения со стороны других стран.

а) Поиск одобрения со стороны других людей имеет по меньшей мере два варианта. Политический лидер рассматривает свою политическую деятельность как способ заслужить одобрение внутри собственной страны у референтных для него лиц. Он старается проводить свой внутри- или внешнеполитический курс исходя из разделяемых ими норм и ценностей, максимально стремясь к прототипу политического лидера в их глазах. Кроме того, политический лидер может действовать на международной арене таким образом, чтобы его одобрили референтные лица - лидеры других стран, движений, блоков. И в том, и в другом случае его положительный образ в массовом сознании как собственной страны, так и зарубежной, не трогает глубоко политического лидера (Конечно же он "работает" на этот образ для собственного переизбрания, но общественное мнение не является для него референтным). Поиск одобрения значимых лидеров других государств часто успешно удовлетворяется в деятельности посредников при урегулировании международных конфликтов. Эта деятельность является одобряемой со стороны большого числа стран и их лидеров. В то же время политики, стремящиеся заслужить одобрение у других лидеров, не могут, как правило, удовлетворить свою потребность путём военных акций, так как в этом случае их агрессивность будет восприниматься с удвоенной силой в результате проекции на них собственной агрессивности у референтных политических лидеров.

б) Поиск одобрения со стороны своей страны. Стремясь заслужить одобрение в массовом сознании своей страны, политический лидер нередко опирается на некие усреднённые нормы и понятия "хорошего" и "плохого". Например, ориентируясь на более примитивные образы "хорошей" внешней политики, лидер отвечает невысоким запросам масс. "Средний" гражданин любого государства, менее образованный и



разбирающийся во внешней политике, чем представитель интеллектуальной элиты, менее озабоченный последствиями непродуманных шагов и чувствующий себя членом коллектива, несущим лишь многомиллионную долю ответственности, не предъявляет сложных требований к внешней политике своего государства Она должна "крепить мир", "давать отпор", "возвеличивать авторитет" страны Методы и последствия воспринимаются "средним" гражданином как дело десятое Поэтому лидеры в попытке удовлетворить свою потребность в одобрении со стороны собственного государства часто идут на военные акции, способные найти отклик у патриотически или националистически настроенного населения

в) Поиск одобрения со стороны других стран Политические лидеры государств не стоящих на принципах изоляционизма во внешней политике чаще всего вынуждены взаимодействовать с другими странами внутри военно-политических или экономических блоков США являясь лидером НАТО, не в состоянии абстрагироваться от восприятия их внешней политики как странами-членами НАТО, так и ее руководством Многие президенты США по-разному относились к своим союзникам по НАТО, по-разному считались с мнениями их лидеров Россия также не свободна от отношения к ней со стороны стран СНГ и их лидеров

Российско-американские отношения дают возможность увидеть, как политические лидеры каждого из государств в последнее время стараются своей внешней политикой не только не унижать друг друга, но и заслуживать одобрение своих граждан Это объяснимо прежде всего значимостью общественного мнения в США по поводу внешней политики Ельцина, а также тем, что Клинтон и Ельцин во взаимодействии должны решить ряд крупных внешнеполитических задач Однако потребность в одобрении со стороны других людей и стран у Клинтона носит вполне умеренный характер, то есть она хорошо развита, но не гипертрофирована У президента Ельцина она также развита умеренно Поэтому внешнеполитические шаги чаще всего не рассчитаны лишь на моментальную положительную реакцию со стороны других государств, а продиктованы в первую очередь соображениями их полезности для США и соответствия основным стратегическим целям

Модели мотивационных комбинаций у политических лидеров, Различные комбинации потребностей во власти и в аффилиации по-разному влияют на политическое поведение Американский политический психолог МХерманн выделяет три типа таких комбинаций

Когда у политического лидера обе эти потребности одинаково или почти одинаково сильны, лидер обладает "моделью мотивации создания личных анклавов" Он заинтересован в установлении контроля над происходящим и в то же время культивирует дружественные отношения с теми, над кем имеет власть Такие лидеры имеют тенденцию строить тесный круг интимных отношений с теми, от кого они зависят в плане поддержки и кого они в свою очередь защищают от внешнего мира Этот анклав может включать членов правительства, семьи, этнической группы, региона МХерманн сравнивает таких лидеров с пионерами освоения Америки, которые, защищаясь от индейцев, для спасения



своих жизней прятались внутри круга, который они выстраивали из повозок. Они воспринимают мир снаружи круга враждебным, жаждущим захватить их. "И только внутри анклава существует мир и безопасность, вне анклава - они одиноки и подвергаются угрозам". Политические лидеры с такой комбинацией потребностей часто также обладают потребностями в безопасности и самозащите. Они понимают, что самоутверждение может иметь опасные последствия. Но если эти политики, находясь под защитой анклава, убеждены, что ему существует угроза, они могут прибегнуть к насилию, чтобы вышвырнуть воспринимаемого ими врага в очень агрессивной форме. Лояльность анклаву и его лидеру является необходимым условием членства в нем.

Когда у политического лидера потребность во власти несколько выше, чем в аффилиации, то у него существует "модель имперской мотивации". Такие лидеры приобретают власть, подчиняя свою волю воле группы (государства, этнической группы, религиозной, идеологии). В свою очередь, власть группы становится их властью. Группа становится для них важнее всего: обретение большей власти для группы увеличивает личную власть лидера. Эти лидеры готовы пожертвовать своими собственными интересами ради интересов группы, поскольку то, что хорошо для группы, хорошо и для них. Политические лидеры с "моделью имперской мотивации" любят работать, они чувствуют обязательства перед группой, которые делают их активными и продуктивными. Они помогают своим последователям чувствовать себя сильными и ответственными, развивая в них преданность группе и наделяя их властью действовать как эмиссары, расширяя таким образом владения группы. -Посредством этого процесса политические лидеры внедряют среди своих последователей высокую мораль, чувство командного духа и ясность целей. Они также обладают чувством справедливости, взаимодействуют с другими членами, основываясь на нормах группы, не заводя себе фаворитов и давая людям понять, что последует за нарушением норм. Поскольку такие лидеры строят отношения доверия со своими последователями, они могут мобилизовать своих последователей на действия, включающие насильственное поведение, в случае угрозы для группы. Последователи будут делать все, что скажет им лидер, ради взятия ситуации под контроль.

Когда у политического лидера потребность во власти высока, а потребность в аффилиации низка, он проявляет в поведении "модель мотивации конкистадора". Политические лидеры такого типа подобны феодальным господам. Они контролируют ситуацию в целом и устанавливают свою власть с помощью грубой силы. Они знают, что хорошо для группы (государства, правительства, этнической группы, религиозной группы). Эти лидеры в целом смелы и очаровательны - "лихие герои". Они очень мало заботятся о своих окружающих и людях в целом, которые всего лишь должны быть использованы по назначению. Политики такого типа устанавливают правила для создания согласия со своими идеями - правила, которые могут меняться в зависимости от изменения их интересов и целей. Поначалу последователи идут за таким лидером, потому что он обладает харизмой и добивается определенных



результатов Позднее, когда он прибегает к излишне жестокой эксплуатации или когда они начинают чувствовать, что цели политика слишком далеки от их нужд, отворачиваются от него

Правила. Советы. Рецепты.

Прийти в политику Вас побудил один или несколько из четырех мотивов - власти, контроля над событиями и людьми, достижения, аффилиации Проанализируйте, какие из них и в какой степени "ответственны" за Ваше политическое поведение

Если Вы обнаружили у себя потребность во власти, то этого не надо стыдиться или пугаться Потребность во власти является нормальной, естественной для политического лидера Вопрос о том, является ли она умеренной или сильной, или же она гипертрофирована и тогда уже может рассматриваться как патологическая Потребность во власти могла сформироваться у Вас как компенсаторная при травмированной самооценке Однако, она может иметь и инструментальный характер, то есть власть Вам может быть нужна для того, чтобы производить достижение или привлечь внимание, лучше управлять и тд Эта потребность может быть у Вас и смешанной: компенсаторно-инструментальной Постарайтесь понять, для чего и почему Вам нужна власть

Возможно, в детстве Вас сильно обижали родители или сверстники, старшие братья и сестры Вспомните, может быть, Вам необходимо занять позицию, дающую власть, для того, чтобы никогда никто не смог больше над Вами доминировать Может быть, Вы привыкли с детства всеми командовать и теперь стремление обрести политическую власть - лишь продолжение Вашего стремления доминировать

Если у Вас хорошо развита потребность во власти, то очень вероятно, что потребность в контроле над событиями и людьми у Вас также сильна Однако помните, что даже если Вы очень талантливый политик, всё равно практически невозможно проконтролировать всё происходящее вокруг Вас, все области политики, а чрезмерный контроль раздражает Ваше окружение и формирует Ваш негативный имидж

Высокая потребность в достижении - также нормальное явление для политиков Постарайтесь определить для себя сферы Вашей деятельности, в которых Вы наименее компетентны и наименее комфортно себя чувствуете Проанализируйте случаи, когда Ваша мотивация избежать провала была выше мотивации достижения успеха в этих сферах Помните, что стремление к успеху дает "мотивационную подпитку" Вашим силам и улучшает мыслительные процессы

Если Ваша потребность в достижении высока, то, вероятно, Вы как политик станете объектом критики за приверженность осторожности, изменчивость поведения в меняющейся ситуации и даже за сверхкомпетентное окружение Отнеситесь к этому спокойно," продолжайте делать то же самое, но может быть чуть менее демонстративно

Вероятно, что Ваша потребность в аффилиации оказалась высокой Вам необходимо держать в памяти, что стремление окружать себя теми, кого Вы определили как "своих", исходя из формальных признаков схожести

(внешности образования, вероисповедания, места рождения, возраста), может привести к тому, что около Вас окажутся случайные люди

Желая получить одобрение от людей или страны в целом, помните, что Вас оценят по целому комплексу Вашего политического поведения и конкретным результатам Мелочей для формирования отношения к Вам не существует Будьте ровны и доброжелательны, сдержанны и результативны, полезны в глазах людей, и они одобряют Вас

При анализе личности Вашего партнера или оппонента важно установить, какая потребность, релевантная политике, является у него ведущей Это даёт возможность лучше понять побудительные мотивы политического лидера, а также скорректировать собственную стратегию взаимодействия с ним Знание его ведущей потребности сделает возможным облегчение удовлетворения этой потребности у данного политического лидера во взаимодействии с ним при соответствующих целях

ГЛАВА 3

КАК ЛИДЕР ОРИЕНТИРУЕТСЯ В МИРЕ ПОЛИТИКИ: УБЕЖДЕНИЯ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОЛИТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Убеждение есть нечто законченное, неподатливое, твердое, неизменное
Николай Шелгунов

Когда у человека есть действительно какие-нибудь убеждения, то ни сострадание, ни уважение, ни дружба, ни любовь, ничто, кроме осязаемых доказательств, не в состоянии изменить в этих убеждениях ни одной мельчайшей подробности

Дмитрий Писарев

Убеждения политического лидера относительно окружающего мира организованы в характерную для него систему Эта система убеждений позволяет политическому лидеру ориентироваться в окружающей его политической реальности, интерпретировать её и избирать соответствующую стратегию взаимодействия Однако не все убеждения являются одинаково стабильными - те из них которые помогают политическому лидеру лучше понимать окружающий мир и адаптироваться к нему - получать знания и прояснять познавательную картину, являются более открытыми к изменениям Другие, основанные на внутренних потребностях установления и сохранения самоидентичности, защищающие против внутренних конфликтов и внешней опасности, напротив, более устойчивы к изменениям

"Убеждения политического лидера о природе политики и политического конфликта, его взгляды на то, в какой степени историческое развитие может быть кем-то сформированным, и его знания о правильных стратегиях и тактиках," - пишет Аджордж,- являются необходимыми для действий политического лидера Аджордж создал "операциональный код" системы убеждений политического лидера, те выделил две группы убеждений о мире политики, философские и инструментальные Мы можем их понимать как стратегические и тактические убеждения философские (стратегические) политические убеждения о природе политики (конфликт или гармония), образ оппонента (сотрудник или



враг), образ союзника (вести себя с ним автономно или осуществлять совместные действия), о контролируемости истории, о предсказуемости исторических событий, оптимизм (пессимизм) Инструментальные (тактические) убеждения - убеждения о выборе целей с помощью прагматического решения проблемы или моралистической идеологии, приоритетах (внешняя политика или внутренняя), своей способности контроля над риском (высокий риск или низкий), выборе времени действия (переговоры с позиции силы или слабости), используемых средствах (вооружённая интервенция или невмешательство), своей деятельности (она должна быть активная или пассивная)

Эти политические убеждения детерминируют во многом действия лидера, поскольку в них зафиксированы основные принципы его политического поведения и восприятия мира политики "Операциональный код" политического лидера составляют правила, которые помогают ему преодолеть некоторые стоящие на пути к рациональному принятию решения препятствия - неполную информацию о ситуации принятия решения, недостаточно адекватную информацию об отношении целей и средств, что делает прогноз последствий выбора того или другого курса действий более тяжёлым, значительную трудность в формулировании единственного критерия для выбора, какой же альтернативный курс действий является оптимальным

Система убеждений выполняет три взаимодополняющие функции

- помогает определить ситуацию и установить ее наиболее выдающиеся характеристики,
- создаёт средства для понимания политической и международной систем и потенциалы для действия в них;
- задаёт параметры, которые устанавливают круг возможных действий и приоритетов среди них

Системы убеждений различаются по своей форме Наиболее важными отличиями являются степень открытости и степень сложности системы убеждений политического лидера Открытость системы убеждений связана с восприимчивостью политического лидера к информации, которая противоречит его убеждениям, а также с его способностью и желанием изменять систему в соответствии с новой информацией

Изощённая система убеждений позволяет политическому лидеру не впасть адекватно реагировать на сложность реальности Чем сложнее система убеждений политического лидера, тем больше его понимание, что реальность находится в постоянной динамике и что необходима адаптация к изменениям Чем проще система убеждений, тем больше её "объяснительная" власть над политическим лидером, тем сильнее упорство, с которым он отрицает свидетельства, противоречащие его взглядам

Стратегии преодоления двойственности информации различны в зависимости от открытости и сложности системы убеждений На одном конце шкалы находятся политические лидеры с открытой и изощённой системой убеждений, которые будут постоянно изменять и адаптировать убеждения к свете новой информации Этот процесс будет со



проводятся естественным и относительно лёгким стрессом. На другом конце шкалы расположены политические лидеры с закрытой и менее сложной системой убеждений, которые будут бороться с противоречащей информацией путем отсеивания элементов дискредитирующих имеющиеся у них убеждения. Если же расхождения между информацией и убеждениями продолжаются и свидетельства против их позиции начинают преобладать, политические лидеры проходят через болезненный процесс переоценки убеждений.

Среди убеждений политических лидеров, влияющих на их внешнеполитическое поведение, находятся убеждение в своей способности контролировать события и национализм.

Национализм - это убеждение политического лидера, при котором он рассматривает собственное государство в центре мировой системы, испытывая к нему сильные положительные эмоции. Для политических лидеров с националистическими убеждениями важно установление национальной чести и идентичности. В речах таких лидеров постоянно присутствуют ссылки в отношении как собственного государства, так и других. Собственное государство обычно упоминается с определениями "преуспевающее", "великое", "миролюбивое". Присутствуют также ссылки на необходимость установления национальной чести и суверенитета, например, "необходимо твердо охранять наши границы", "мы должны дать нашу собственную интерпретацию", "проводить свою собственную политику". В текстах также встречаются выражения по поводу силы собственного государства - "мощное", "способное", "подготовленное" ("готовое"), "достигшее больших преимуществ", "имеющее неограниченные ресурсы".

По поводу других государств националистически убежденный политический лидер обычно использует термины "слабое", "империалистическое", "недружественное", "враждебное", а также выражения, обозначающие вмешательство, например, "США агрессивны", "у ООН нет права вмешиваться".

Политические лидеры с сильными националистическими убеждениями рассматривают мир в терминах "мы" и "они", прочно стоя на этноцентристских позициях. Они имеют тенденцию видеть только хорошие стороны своего государства и отрицать любые слабые стороны. Это нередко приводит политических лидеров с высоким уровнем национализма к относительно запоздалому осознанию проблем, которые могут повредить их авторитету.

Такие политические лидеры обычно ищут на стороне "козла отпущения" - своих воспринимаемых врагов - как основных виновников всех проблем, с которыми столкнулось их государство. Они используют внешнюю угрозу для мобилизации поддержки населением своей политики. В экстремальных случаях такие политические лидеры могут держать свою страну мобилизованной в военном плане для борьбы с внешним врагом. Политические лидеры с сильными националистическими убеждениями вероятно будут рассматривать различные государства как участников игры с нулевой суммой, в которой выигрыш одних означает проигрыш для других. Поэтому они должны быть очень бдительными,



чтобы быть уверенными, что их государство выигрывает, а не теряет Они предпочитают иметь дело с людьми, которые также сильно националистичны по своим убеждениям и к тому же им лояльны, поэтому советников они избирают на этой основе лояльности лидеру, а также их чувства обязательства перед своим государством, его целями и интересами

Политические лидеры с несильными националистическими убеждениями (но у которых национализм всё же есть) также являются патриотами и заинтересованными в становлении своего государства как независимого и суверенного Но у них, однако, существует меньшая готовность видеть мир в черно-белых тонах, меньший этноцентризм Они также разделяют людей на "мы" и "они", но, во-первых, в зависимости от ситуации и проблемы и, во-вторых, эти категории очень подвижны в зависимости от того, что происходит в стране в данный момент Политические лидеры с несильным национализмом менее вероятно будут использовать "козлов отпущения" как средство борьбы с внутренней оппозицией; они, напротив, могут использовать взаимодействие типа встреч на высшем уровне и положительные дипломатические жесты в качестве стратегии "укрощения" недовольства в стране

Убеждение политического лидера в своей способности контролировать события означает взгляд на мир, в котором он воспринимает себя обладающим некой степенью контроля над ситуацией, в которой он находится Это, прежде всего, убеждение, что политические лидеры и правительства могут влиять на то, что происходит с ними Речь таких политических лидеров изобилует глаголами, обозначающими их действия или действия их государства: "мы подготовили", "мы заставили"

Политические лидеры, убеждённые в своей способности влиять на события в мире, в целом более заинтересованы в том, что происходит во внешней политике, и являются активными участниками внешнеполитического процесса Лидер, у которого это убеждение сильно развито, будет стремиться установить контроль над происходящими событиями, чтобы самому увериться, что именно это повлияло на них Лидер считает, что это именно он имеет особую способность изменять ситуацию и, если он не вовлечён в неё, что-то может быть не так Поэтому такие лидеры вероятно будут обращаться к подчиненным, чтобы удостовериться, что те всё делают правильно, будут наносить неожиданные визиты в места конкретного осуществления политики, будут заинтересованы в личных встречах с другими политическими лидерами, чтобы самим увидеть, как далеко те готовы идти

Политические лидеры с сильным убеждением в своей способности контролировать события менее вероятно будут делегировать власть другим при выполнении задачи и, вероятно, сами будут начинать политические действия, а не ожидать предложений от других, они имеют склонность к "самопророчеству" Такие политические лидеры склонны бросать вызов, потому что убеждены, что смогут повлиять на события Более того, поскольку они столь уверены, что могут повлиять на мир, они менее готовы к компромиссу или взаимодействию с другими членами



международной системы Раз они что-то решили, они абсолютно убеждены, что это должно быть сделано

Политический лидер со слабым убеждением в своей способности контролировать события имеет тенденцию сильнее реагировать на ситуацию, ожидая происходящих событий и наблюдая, что будут делать другие, прежде чем действовать самому Такие лидеры выражают желание делегировать часть полномочий другим и разделять ответственность, надеясь, что другие будут рады, что они также влияют на исход Они также более способны сваливать вину на других, когда что-то не так В отличие от лидеров, которые думают, что они могут влиять на свое внешнее окружение, они не берут на себя ответственность и готовы тут же обвинить других в том, что они мешают им действовать

Правила Советы Рецепты

Ориентироваться в сфере политики Вам помогает система политических убеждений Проанализируйте их

Если Вы обнаружили, что эти убеждения слишком жёсткие и Вы не готовы менять их даже тогда, когда того требуют обстоятельства, постарайтесь понять, что сдерживает Вашу гибкость Помните что в меняющемся мире необходимо изменять свои убеждения относительно природы политических конфликтов, отношений с противниками и партнёрами, своей способности влиять на исторические события

Если Вы обнаружили, что Вы недостаточно прагматичны, что Вы склонны к морализированию, постарайтесь изменить свои убеждения, поскольку прагматичная система убеждений сделает Вас более гибким в Вашей деятельности Морализирование в политике может оказаться для Вас губительным Если изменение Ваших убеждений Вам не под силу, Вы можете изменить род деятельности и стать, например, священником или воспитателем

Если Вам присущи сильные националистические убеждения, постарайтесь посмотреть на другие нации и страны с точки зрения их достоинств и выгоды, которые принесут доброжелательные отношения с ними Любовь к своей нации или стране не должна ослеплять Вас, делать некритичным, не видящим их слабые стороны, которые Вы могли бы улучшить и тем самым помочь своей нации, своей стране

Если Вы считаете лучшим временем для переговоров момент когда их можно вести с позиции силы, подумайте, что иногда выгодно выиграть обеим сторонам Проигравший почти всегда старается взять реванш

Политические лидеры могут и должны контролировать события, чтобы действовать успешно Если Вам кажется, что Вы полностью можете их контролировать, не заблуждайтесь - это невозможно Всегда найдутся факторы, ускользнувшие от внимания Если Вы убеждены, что не в Ваших силах контролировать события, не ждите, пока эти события произойдут Постарайтесь научиться прогнозировать политические ситуации и поведение основных действующих лиц Чуть позже Вам захочется, самому повлиять на них Помните, Ваш контроль и влияние в определенных пределах возможны, если прогноз событий и их



последствий в сочетании с Вашей уверенностью в себе изменит Ваши убеждения

Если Вы хотите лучше понимать поведение другого политического лидера, постарайтесь, понять его систему политических убеждений. Помните, что политическая риторика способна вуалировать прагматизм и может ввести Вас в заблуждение

ГЛАВА 4

КАК ДЕЛАЕТСЯ ВЫБОР: СТИЛЬ ПРИНЯТИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Решения государя касательно частных дел подданных должны быть бесповоротными

Никколо Макиавелли

Вот почему осторожный государь, когда настает время применить натиск, не умеет этого сделать и от того гибнет, а если бы его характер менялся в лад с временем и обстоятельствами, благополучие его было бы

постоянно

Никколо Макиавелли

Американский политолог и историк Л. Пейпер автор известной монографии о личности президента Кеннеди, пишет: "Каждый президент имеет свой отличительный стиль, свой отличительный метод действия, который приспособлен к его особым нуждам и личности". Методы президентского принятия решения меняются не только в зависимости от личности политического лидера, но также и от обсуждаемой проблемы. Помощники президента, от которых он зависит в данный момент, события, которые занимают его мысли, - всё это, взаимодействуя с его установками, влияет на принятие особого решения.

Под стилем принятия политических решений понимаются, таким образом, индивидуальные методы принятия решения. Стиль принятия решений составляют несколько компонентов:

- подход к получению новой информации,
- характеристики мышления,
- предпочтение определённой величины риска,
- когнитивная сложность, то есть способность к анализу и синтезу,
- информационные процессы,
- способность противостоять двойственности

Подход к получению информации о политических объектах является очень важной характеристикой лидера, определяющей остальные познавательные процессы. Здесь возможны различные варианты подходов к информации, но, главным образом, выделяются три

- склонность воспринимать лишь ту информацию, которая совпадает с собственной точкой зрения;
- склонность получать максимальную информацию о всех сторонах вопроса, отсутствие боязни противоречащей его точке зрения информации;



- склонность получать любую, как позитивную, так и негативную информацию о проблеме, но в сжатой до предела, схематической форме. Не стоит говорить, что первый подход опасен и непродуктивен, способен привести политика к провалу. Однако, к сожалению, он очень распространён и, что самое удивительное, наблюдается нередко у политических лидеров, державшихся у власти не один десяток лет. Типичен этот подход для лидеров тоталитарных режимов. Подобная склонность возникает и под воздействием стресса, например, в период острых политических кризисов, как защитная реакция. Во время кризиса лидер получает огромное количество самой противоречивой информации, ощущает бремя принятия решения, связанного с риском, физическую усталость и дискомфорт. Всё это часто приводит к деформации информационного поиска. Но при изучении конкретного политического лидера необходимо выявить типичный для него в нормальных, естественных условиях подход к получению информации.

Второй подход является самым продуктивным. Он позволяет политическому лидеру иметь наиболее объёмный образ проблемной ситуации или же какого-либо объекта. Такой образ может максимально приблизить политического лидера к реальности. Противоречащая его позиции информация ещё раз заставит проанализировать ситуацию, скорректировать собственную точку зрения. Кроме того, такой информационный подход даёт политическому лидеру возможность не быть полностью зависимым от своих экспертов-советников и при совместной выработке решений нередко быть с ними на равных. Конечно же, склонность к получению максимальной информации обо всех сторонах вопроса ещё не полностью страхует политического лидера от возможных ошибок. Однако стремление "к наиболее широкой и адекватной информации" помогает политическому лидеру чаще принимать решения, более отвечающие международной реальности.

Третий тип информационного подхода - стремление получить объективную, но сжатую до предела информацию - является весьма распространённым, но не слишком продуктивным для политического лидера. Подобный подход встречается у людей, привыкших к взаимодействию с пирамидой бюрократического аппарата, доверяющего людям, фильтровывающим информацию на нижних уровнях. Однако ещё в 1978 г. известный американский исследователь Р.Беттс обнаружил, что часто политический лидер из-за подобной структуры в разведывательных органах, обрабатывающей информацию перед подачей её "наверх", становится перед лицом политического кризиса.

В оценке стиля принятия решения политическим лидером очень важным критерием является когнитивная сложность, то есть уровень дифференциации и интеграции, который характеризует информационный процесс политического лидера. Она проявляется в письменных и речевых текстах.

Когнитивная сложность имеет два взаимосвязанных аспекта: концептуальную сложность и интегративную сложность. Концептуальная



сложность представляет собой степень дифференциации, которую политический лидер демонстрирует при описании или обсуждении других людей, политики, идей или вещей Чем более концептуально прост политический лидер, тем сильнее у него тенденция классифицировать объекты и идеи с помощью двумерных измерений, хорошо-плохо, чёрное-белое, или-или; тем сильнее его нежелание видеть двойственность в окружении и реагировать скорее однообразно на объекты и идеи

Интегративная сложность означает способность соотносить различные элементы и измерения проблемы или ситуации путем созданий комбинаций, синтеза, интеграции Различные уровни дифференциации и интеграции в информационном процессе имеют результатом различные стратегии решения Таким образом, интегративная сложность является атрибутом процесса получения, интерпретации и интеграции информации

Характеристики мышления политического лидера могут быть рассмотрены как собирательное понятие Здесь скорее надо говорить о конкретных свойствах мышления: гибкости, продуктивности, скорости, аналитичности

Очень важной характеристикой, входящей в стиль принятия решения политическим лидером, является догматизм Для догматичного политического лидера чрезвычайно важны традиции, правила, принципы при восприятии новой информации и при принятии решения Как указывают РВаккиано и его коллеги, догматик - "консервативен и уважает установленные идеи" Он не захочет изменить политический курс, который он рассматривает как традиционную часть репертуара деятельности его страны

Гибкость мышления политического лидера теснейше связана с его подходом к получению информации Если он получает широкую и разностороннюю информацию, то он оперирует более адекватными объемными образами, позволяющими мыслить большим набором категорий В то же время жёсткость мышления нередко определяется большим количеством политических стереотипов, однако стереотипность мышления не может рассматриваться однозначно как препятствие к изменению политического курса, повороту его в иное русло Стереотипность суживает эту способность, но всё же политик, оперирующий в основном в своём мышлении политическими стереотипами, может трансформировать своё поведение в мире, придать ему другую направленность Президент Рейган доказал это на практике советско-американских отношений за восемь лет пребывания во главе администрации США

Здесь очень важно подчеркнуть, что, исследуя того или иного политического лидера, нужно определить: являются ли политические стереотипы, употребляемые им в речи, стереотипами его мышления или же это лишь риторический приём в расчете на аудиторию? В случае Рейгана это часто совпадало В случае Кеннеди стереотипы в речах нередко не являлись стереотипами мышления

Продуктивность мышления отражает способность лидера к рождению новаторских и оправданных реальностью политических идей. Не секрет, что в большинстве правительств мира политическая стратегия вырабатывается определённой группой людей. Однако политический лидер весьма часто стоит перед задачей быстрого решения, принципиально нового подхода к проблеме, без опоры на советников и экспертов. В таких ситуациях непродуктивность мышления может привести политического лидера к серьёзным затруднениям и даже кризисам. При динамическом развитии политической ситуации, особенно конфликтной, неспособность к принципиально новым подходам и идеям столь же губительна, как и опора на отжившие и уже не соответствующие моменту стереотипы.

Скорость мышления политического лидера очень существенная характеристика как для выживания его государства в момент военно-политического кризиса, так и его самого в качестве главы правительства. Конечно же можно говорить лишь об относительной медлительности мышления у некоторых политических лидеров, поскольку тугодум просто в силу естественного отбора не может стать лидером государства. Правда, надо оговориться, что сильно задержавшийся в кресле главы правительства политик зачастую уже в силу старческого возраста, склеротического процесса в головном мозге и физического недомогания теряет свои мыслительные способности, в том числе и скорость мышления. Однако, считая, что у политического лидера скорость мышления должна быть (если это не марионетка, а реально действующее лицо) достаточно высокой, то всё же некоторые политические лидеры демонстрируют особо быстрое мышление. Обычно это описывают как скорость мыслительной реакции в ответ на проблемную ситуацию. Такой политик реагирует быстро, выдавая оценку событию с точки зрения его причин и последствий, оставляя за собой право переоценить его в случае дополнительной информации.

Аналитичность мышления лидера существенно влияет как на формирование долгосрочной политической стратегии, так и на принятие экстренных решений в острых политических и международных кризисах. Способность выявить все составные элементы ситуации, их взаимосвязь, структуру в целом позволяет лидеру увидеть причинно-следственные связи в политических явлениях. Если у политического лидера нет склонности к анализу ситуации, но есть тенденция воспринимать её поверхностно как данное, в её абсолютном значении "хорошо" или "плохо", то ошибочность-политического поведения во многом предопределена.

Стиль принятия политических решений строго индивидуален для каждого политического лидера. Он может быть:

- гибкий стиль со склонностью к риску;
- гибкий, но со склонностью к осторожности;
- жёсткий со склонностью к риску;
- жёсткий со склонностью к осторожности.

Политический лидер с гибким стилем принятия решений и со склонностью к риску будет анализировать при выборе альтернатив



большое число аргументов "за" и , "против", стремясь решить в пользу той альтернативы, которая с его точки зрения больше приблизит его к цели При этом риск как разделяемая им ценность не будет служить сдерживающим фактором И более рискованная как с точки зрения возможных негативных последствий в случае неудачи, так и с точки зрения невысокой вероятности позитивного исхода, альтернатива может быть избрана в результате политического решения Таким образом, часто все плюсы от всестороннего анализа ситуации нивелируются минусами от излишней склонности к риску, и это приводит страну во главе с политическим лидером с таким стилем принятия решений на грань политического или международного кризиса

Гибкий и со склонностью к осторожности стиль принятия политических решений является, вероятно, самым предпочтительным для лидера Зачастую неправомерно ставится знак равенства между осторожностью и робостью, нерешительностью политического лидера

Склонность к осторожности не мешает принимать смелые политические решения, те альтернативы, последствия которых в случае неудачи будут менее неприятными, а вероятность положительного исхода выше

Политический лидер с жёстким стилем принятия политических решений и со склонностью к риску, как правило, не рассматривает аргументы, противоречащие его предварительной позиции по поводу избираемой альтернативы Даже если ситуация складывается явно не в пользу этого выбора, он, как правило, не отказывается от своего и не пересматривает решений даже под воздействием новой существенной информации Рискованное решение будет приниматься без оглядки на последствия, без учета дополнительных данных о малой вероятности успеха

Политический лидер с жёстким стилем принятия политических решений и со склонностью к осторожности всё же менее опасен и для собственной страны, и на международной арене Хотя сдвинуть его с изначальных позиций бывает крайне затруднительно даже с помощью самой впечатляющей новой информации, тем не менее, тяга к осторожности по крайней мере уменьшает вероятность опасных политических инициатив и акций Однако, считая альтернативу оптимальной также и с точки зрения осторожности, такой политический лидер подчас не сможет оценить последствия её негативного исхода при поступлении новой информации Будучи неспособным отойти от своего стереотипного видения ситуации, политический лидер будет думать, что эта информация неверна, тенденциозна, или вовсе не воспримет её

Правила Советы Рецепты

Проанализируйте особенности Вашего стиля принятия политических решений

Если Вы обнаружили у себя нежелание узнавать информацию, которая опровергает Вашу точку зрения, подумайте о том, что жизнь всегда сложнее наших гипотез' Возможно, эта информация поможет Вам найти оригинальный подход к решению проблемы Эффективное решение -это всегда политический успех

Не полагайтесь на информацию, приходящую из единственного источника Этот источник может ошибаться или лгать Вам Различные, не

связанные между собой источники информации помогут Вам увидеть стереоскопическую картину, которая будет ближе к реальности

Если Вы затрудняетесь проанализировать проблему до мелких нюансов или восстановить целостную картину по отдельным деталям, обязательно поручите сделать это Вашим экспертам

Эффективному решению должны предшествовать анализ проблемы и интеграция всей информации о ситуации Помните, что в период, предшествующий политическому кризису, Ваша способность к объединению различной информации может снизиться

У всех людей есть свои стереотипы мышления и восприятия Постарайтесь понять, какие стереотипы больше всего влияют на Ваше видение политики Вы сумеете отказаться от некоторых из них, если перестанете рассматривать политические объекты - страны, нации, партии, лидеров и тд - через призму категории "все" Стереотипы типа "все чеченцы - бандиты, а бизнесмены - жулики" помешают Вам найти полезных партнёров среди этих людей

Склонность к риску или осторожности сформировалась у Вас ещё до начала политической карьеры Однако Вы можете её контролировать и управлять ею в зависимости- от ситуации Помните, что нерешительность не равна осторожности, неоправданный риск не тождественен смелости Не стыдитесь лишний раз взвесить все плюсы и минусы последствий Вашего решения Последствия могут оказаться тяжелее и опаснее, чем это кажется на первый взгляд

Стремление сохранить курс Вашей партии, страны, блока неизменным, то есть догматизм, сильно затруднит поиск новых решений в трудных ситуациях Постарайтесь проявить гибкость, поскольку Вы как политик будете иметь успех, если эффективно решите проблему, а не станете сосредоточиваться на сохранении традиций

ГЛАВА 5

КАК ПОЛИТИК ОБЩАЕТСЯ С ЛЮДЬМИ: СТИЛЬ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА

Я никогда не отказываю. Я никогда не возражаю. Я просто забываю.

Бенджамин Дизраэли

ТОТ, КТО для всех хорош, для всех и плох.

Аль-Харизи

По словам Д.Саймонтона, американская внешняя политика начинается обычно в сотрудничестве между президентом и одним или более советниками, включая наиболее важного - государственного секретаря Президент и его помощники должны сформулировать концепцию надлежащих отношений между независимыми государствами Политические деятели могут моделировать свои концепции международных отношений исходя из собственных взглядов на межличностные отношения То же самое происходит и в других областях политики Сам стиль межличностных отношений политического лидера формируется в детстве, в период отношений с родителями



Американский социальный психолог У.Шутц сформулировал закон: "межличностное поведение человека будет подобно поведению, усвоенному в его ранних межличностных отношениях, особенно с родителями" Когда политический лидер воспринимает свою позицию в межличностной ситуации как сходную с той, которая была у него в отношениях с родителями, его поведение очень напоминает детское. Обнаруживая себя в позиции субординации в отношениях с другими, политический лидер ведет себя в той манере, которая проистекает из привычных реакций в отношениях с родителями; согласно теории ЗФрейда об идентификации, политический лидер, общаясь с теми, кто стоит ниже его, принимает роль своих родителей. Когда он воспринимает свою позицию в межличностном общении как подобную позиции его родителей в отношениях с детьми, его поведение сходно с их в отношении него, когда он был ребенком.

Успех политического лидера в межличностных отношениях зависит в том числе и от совместимости его потребностей с потребностями других партнёров по общению. Политические лидеры с сильной потребностью в личном контроле поведения других людей хорошо совместимы с теми, у которых развита потребность быть контролируемыми. Политические лидеры с сильной потребностью в любви совместимы с теми, у кого есть потребность давать любовь людям. Политические лидеры с высокой потребностью в достижении прекрасно совместимы с такими же, стремящимися к достижению людьми.

В межличностных отношениях, предпочитаемых политическим лидером, выделяются две социально-психологические характеристики его личности, которые оказывают значимое влияние на его стиль отношений с другими независимыми государствами: экстраверсия и интроверсия, а также склонность к доминированию или ее отсутствие. Склонность к доминированию имеет значимые корреляции с потребностью во власти ($r=0,54$) и потребностью в достижении ($r=0,77$).

Л.Этеридж обнаружил, что те политические лидеры, кто в ходе исследования получили высокие оценки по критерию доминирования, будут предпочитать настаивать на применении угрозы или военной силы в международных отношениях и менее вероятно будут поддерживать разоружение или арбитражные соглашения. Кроме того, политические лидеры с высокой экстраверсией будут предпочитать политику сотрудничества, увеличение торгового оборота, встречи на высшем уровне, конференций, переговоров.

Л.Этеридж построил типологию политических лидеров на основе двух измерений их социально-психологических характеристик: доминирования и экстраверсии. Согласно первому измерению политические лидеры могут быть классифицированы как тип с высоким доминированием, стремящийся перестроить систему политических и международных отношений, и тип с низким доминированием, стремящийся сохранить статус-кво. Согласно второму измерению они разделяются на экстравертов и интровертов.

"Доминантные" политические лидеры предпочитали силу, а "экстравертные" рекомендовали "включать" противников в систему.



отношений Политические Лидеры с высоким доминированием и интроверсией стараются переделать мир, создавая блоки, которые остановят потенциально разрушительную силу, причём, исключив из этих блоков своих противников Политические лидеры с низким доминированием и интроверсией обычно пассивно придерживаются обязательств сохранять статус-кво в международных делах, не проявляют особого стремления к власти

Экстраверты с низким доминированием также не стремятся к власти в международных отношениях, однако стараются проводить на деле последовательную политику любого рода Политические лидеры с экстраверсией и высоким доминированием стараются активно переделывать систему международных отношений Они много работают, чтобы 'организовать все державы в какую-то упорядоченную систему, стремятся навести мосты между различными частями международной системы Такие политические деятели стараются осуществлять лидерство на глобальном мировом уровне

Между интравертами и экстравертами существуют большие различия. Интроверты более расположены к деятельности в такой системе международных отношений, которая бы функционировала благодаря не личностным механизмам, а абстрактным институтам, законам и принципам Политические деятели- экстраверты более заинтересованы в прямом вовлечении лидеров других государств в дискуссию и переговоры

На наш взгляд, ещё одной существенной социально-психологической характеристикой личности политического лидера, влияющей на его внешнеполитическое поведение, является его стиль руководства групповым принятием решений Эта характеристика представляет интерес с точки зрения анализа качества и техники принятия внешнеполитических решений кабинетом во главе с президентом

Существует три стиля руководства групповым принятием внешнеполитических решений: авторитарный, демократический и "отстранённый" Однако их нельзя путать со стилями политического лидерства, называющихся аналогично

Авторитарный стиль руководства группой при выработке политических решений отличается рядом существенных черт:

- политический лидер лично обращается к членам группы, чтобы узнать их позицию в удобном для себя порядке;
- прерывает аргументацию говорящего, если считает её неверной или не схожей с его позицией;
- он даёт знать каждому члену группы его место, его роль;
- он делает самостоятельно выбор из предложенных альтернатив

Демократический стиль обладает иными чертами:

- все члены группы высказываются в свободном порядке;
- каждый аргументирует свою позицию;
- политический лидер участвует в дискуссии наравне со всеми;
- выбор делается исходя из победившей среди экспертов точки зрения

Для "отстранённого" стиля руководства групповым принятием внешнеполитических решений характерно:

- невмешательство в порядок и содержание групповой дискуссии экспертов;
- аргументация каждого эксперта заслушивается полностью;
- политический лидер не высказывает собственной позиции и в лучшем случае задаёт вопросы;
- решение принимается им после дискуссии единолично и часто в отрыве от альтернатив, выработанных в ходе обсуждения. Стиль межличностных отношений президента, выработанный за долгие годы, непосредственно проявляется в его политической деятельности. Эта характеристика представляет интерес в первую очередь при анализе личности президента как партнера по переговорам.

Существует ряд черт, которые свойственны тому или иному стилю:

- способность вызвать доверие у партнёров;
- умение налаживать отношения со "своими" и с "чужими";
- способность к урегулированию межличностных конфликтов;
- способность к эмпатии;
- способность расположить к себе собеседников.

Даже в ситуации обычных двусторонних переговоров президент с мягким, гибким стилем межличностных отношений может добиться больших результатов, поскольку и сам будет приятен партнёрам и сможет лучше понять их мотивы и задачи на переговорах. Если же речь идёт о переговорах при урегулировании внутриполитических, конституционных или международных кризисов, в которых данный политический лидер выступает либо третьей стороной-посредником, либо одной из враждующих сторон, то здесь от этого стиля во многом зависит исход дела. Так, например, жёсткий стиль отношений порождает неуступчивость у другой стороны, нежелание пойти на компромисс. Более того, на политический или международный конфликт наслаивается уже собственно межличностный.

Обычно главы государств разделяются на два типа по критерию их взаимодействия в своём политическом окружении. К первому типу относятся политические лидеры, опирающиеся только на единомышленников, старающиеся убрать подальше тех, кто не вызывает его доверие или мешает. Другой тип представляют политические лидеры, которые стремятся иметь хорошие отношения и со "своими" и с "чужими", зная, что без опоры на других они не смогут решить ряд важнейших задач.

Долгое время считалось, что политические лидеры первого типа являются трудными партнёрами по двусторонним переговорам, поскольку рассматривают вторую сторону заведомо как "чужих", если не как противников. Однако с точки зрения психологии общения нужно сделать один важный акцент. Порой именно эти политические лидеры в силу умения, воспитания или природного обаяния описываются собеседниками как чрезвычайно приятные, милые партнёры. Поэтому необходимо различать у политического лидера манеру держаться в



межличностных отношениях и принципы, положенные в основу этих отношений

Умение и желание принять другую сторону, увидеть и противоречия и точки соприкосновения, безусловно, способствуют политическим лидерам второго типа в получении хороших результатов от общения с другими политическими лидерами в стране или главами государств И здесь очень важно знать, насколько широки возможности у такого политика за счёт своего обаяния и манеры общения располагать к себе собеседника, склонять к своей точке зрения Особенно, если речь идёт о посредничестве при урегулировании конфликта

Правила Советы Рецепты

Ваш стиль межличностных отношений сложился в раннем детстве Вы должны хорошо понимать его главные черты и управлять собой в общении с другими

Взаимодействуя с теми, кто стоит ниже Вас на социальной лестнице, Вы воспроизводите манеру общения с Вами Ваших родителей Вспомните, о была ли она для Вас приятной, способствовала ли она хорошему взаимопониманию Если они прибегали к наказаниям, не вызывало ли это у Вас желания отомстить или стремления к неповиновению? Возможно, Вы робели и замыкались в себе, не сумев проявить своих лучших качеств То же может произойти и с Вашими подчиненными или последователями

Взаимодействуя с более высокопоставленными фигурами, Вы воспроизводите свою манеру общения с родителями Постарайтесь не дерзить им и не заискивать Всегда можно соблюсти субординацию и иметь ровные уважительные отношения; Помните, что сохранение или повышение Вашей самооценки также важно, как и Ваших партнёров по взаимодействию

Старайтесь окружать себя людьми хорошо совместимыми с Вами если Вам нравится дарить другим тепло и любовь, Ваше окружение должно нуждаться в этом Если у Вас есть склонность всех проверять и контролировать, то можно найти людей, которым это не в тягость Главное, чтобы они не только хорошо знали свое дело, но и не страдали от Вашего стиля взаимодействия Иначе результативность совместных действий может сильно пострадать

Если Вы обнаружите, что Вы - интроверт и все время озабочены отражением чьей-либо агрессии, то это объясняется прежде всего подсознательной заботой о сохранении своего психологического пространства Проанализируйте, насколько серьёзна на самом деле угроза вторжения в него Возможно, после тщательного анализа Ваша точка зрения изменится и "агрессор" не будет казаться таким опасным и назойливым

Если у Вас сильная склонность к доминированию, помните, что это далеко не всем нравится Взаимодействуя с другими политическими лидерами, анализируйте, есть ли реальные основания для Вашего доминирования над ними Есть вероятность, что оно вызовет противодействие

Подозрительность нередко встречается у политиков. Важно, чтобы она не вышла за пределы нормы и не превратилась в "паранойю". Поиск врага в каждом шкафу или в корзинке для бумаг сделает Вашу жизнь невыносимой. Если Вы добрый человек и хорошо разбираетесь в людях, значит у Вас нормальное окружение, которому не нужно вредить. Вам Постарайтесь продумать, кого Вы обидели в своем окружении и сделайте так, чтобы Вас простили. Это снизит вероятность того, что Ваши подозрения окажутся обоснованными.

Вы, вероятно, нашли, что манипулирование людьми Вам не чуждо. Не делайте это грубо, не давайте людям повода почувствовать себя пешкой в Вашей игре. Дайте им возможность понять, что вы вместе делаете общее дело.

Руководя групповой дискуссией во время выработки альтернатив решения, дайте шанс каждому эксперту высказать свою точку зрения. Не оценивайте качество их сообщений, не унижайте тех, кто сегодня не сумел блеснуть. Отсутствие страха перед Вами и перед неприятными комментариями, спокойные и доброжелательные отношения помогут Вашим экспертам проявить себя с лучшей стороны.

Единомышленники - не всегда безупречные эксперты Вашей позиции. Обсуждая свою точку зрения с критиками, Вы "обкатываете" её в полемике, видите её слабые стороны.

Выступая в качестве посредника при урегулировании конфликта между сторонами, выясните глубинные мотивы каждой, а также их взаимовосприятие. Не забывайте и о своих личностных потребностях, которые Вы хотите удовлетворить, согласившись на эту роль.

Общаясь с другим политическим лидером, Вам важно установить, развил ли у него склонность к доминированию. Если да, то прямолинейные "соревновательные" отношения с ним могут затруднить достижение цели. Возможно, что этот политический лидер окажется псевдоэкстравертом, то есть интровертом по сути, но с манерами экстраверта. Это не должно обмануть тех, кто анализирует поведение политика. Если этот политический лидер интроверт, то нельзя допускать вторжения в его психологическое пространство. Для каждого стиля межличностных отношений, сформировавшегося у партнера или оппонента, должна быть подобрана наиболее эффективная стратегия взаимодействия с учетом его личностных особенностей.

Знание характера взаимодействия Вашего оппонента или партнёра с его советниками и стиля руководства групповым принятием решений будет способствовать прогнозу его политических решений.

ГЛАВА 6

КАК ПОЛИТИК РЕАГИРУЕТ НА "КРИЗИСНЫЙ СИНДРОМ": УСТОЙЧИВОСТЬ К СТРЕССУ И МЕХАНИЗМЫ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

Стойкость характера порою приносит человеку такие радости, которые превыше всех благ судьбы

Себастьян-Рок-Никола Шамфор

Страх перед неудачей хуже самой неудачи

Хасидическое сказание



Политические лидеры государств постоянно испытывают действие стресса в связи с хронической необходимостью принятия решения по различным делам государственной важности. В международных же кризисных ситуациях, для которых характерны, по определению ЧХерманна, ограниченность времени для принятия решения, их неожиданность и, главное, угроза основным ценностям государства, стресс, испытываемый политическим лидером, возрастает драматически. Стресс как субъективное состояние организма имеет различные уровни: психологический, психофизиологический, физиологический и другие. Нас интересует прежде всего психологический уровень, однако придется по необходимости затрагивать и остальные.

В исследованиях психологического стресса у политических лидеров широко распространенным является понятие "стимул" или "стрессор", то есть в случае политического кризиса о угроза основным национальным ценностям или целям государства. Однако, важнейшим элементом является интерпретация политическим лидером этого стрессора, во-первых, как угрозы этим ценностям и целям и, во-вторых, как угрозы чему-то важному персонально для него. То есть в большой зависимости от интерпретации находится сама реакция политического лидера на этот стрессор, величина которого оценивается субъективно.

Изучая индивидуальную реакцию политического лидера на стресс в конкретном случае, необходимо понять образ-значение данной национальной ценности или цели, воспринимаемый политическим лидером. Какие конкретно аспекты этих национальных ценностей или целей имеют для него личностный смысл?

Проблема интерпретации стрессора неизбежно подводит к двум другим вопросам, касающимся реакции политического лидера на стресс: во-первых, реакции должны иметь чисто индивидуальный характер и, во-вторых, реакция будет зависеть от степени идентификации политическим лидером собственных целей с государственными. И тогда в этом случае формула французского абсолютизма "Государство - это я" приобретает дополнительный смысл для политического лидера с таким убеждением.

Индивидуальный характер реакции политического лидера на стресс обусловлен действием различных особенностей его организма в широком диапазоне: от уровня выделения гормонов катехо-ламинов и скорости реакции до специфических процессов восприятия и мышления, позволяющих ему воспринимать серьёзные стимулы как слабые или наоборот. Реакция на стресс будет изменяться также в зависимости от выработанных политическим лидером в своём раннем опыте личностных защитных механизмов.

Политические лидеры обычно достаточно уязвимы при восприятии угрозы национальным ценностям и целям, поскольку они часто идентифицируют их с собственными. Во-первых, национальные ценности и цели, для которых возникла угроза, могут быть вполне их собственными ценностями, которые политики должны защитить, и целями, которые они хотят достичь. Во-вторых, если политический лидер



не имел бы сильную идентификацию с государством, не воспринимал бы себя и государство как единое, он вряд ли бы сделал карьеру в высшем государственном учреждении И в-третьих, успех политических лидеров может зависеть от эффективного достижения тех государственных целей, которым создавалась угроза на международной арене

Известный американский специалист в области исследования стресса у политических лидеров ТВигеле определяет "стресс как тревогу, страх и/или биофизиологические изменения, которые развиваются как внутренняя реакция индивида на внешнюю нагрузку, вызванную патогенным фактором, стрессором или жизненным кризисом, который воспринимается как составляющий сильную угрозу одной или более ценностям политика" Сталкиваясь со стрессором, политический лидер обычно с помощью советников делает когнитивную оценку того, является ли этот стимул угрожающим

В поведении политического лидера возникают определенные вербальные (словесные) и невербальные изменения, свидетельствующие о том, что политический лидер переживает стресс Внешними индикаторами стресса являются:

- выражение лица,
- жесты,
- движения тела,
- характеристики голоса,
- содержание и структура речи и другие

Изменения речи политического лидера могут быть во время стресса самыми разнообразными Речь может стать взволнованной с более частым употреблением междометий или оборотов типа "так сказать", "вы знаете" Учащаются повторы слов, фраз и целых предложений, а также изменения и поправки только что произнесённых фраз Убыстряется темп речи, увеличивается скорость и сокращаются паузы

К числу невербальных индикаторов стресса относится напряжённость тела, сопровождающаяся бесцельными или спонтанными движениями, миганием, жестикуляцией, игрой с ключами, авторучкой, хрустом пальцев Присутствуют признаки стресса и на лице, политический лидер хмурит брови, таращит глаза так, что по периметру радужки становится видна склера Голос приобретает более высокие ноты, меняется его интенсивность

Во время стресса возникает раздражённость, сопровождающаяся возрастанием числа заявлений о дискомфорте, оценочных заявлений, улыбок через силу, а также уменьшения позитивных кивков головой Кроме того, у политического лидера в состоянии стресса значительно повышается бдительность; Он внимательно фиксирует других людей взглядом, смотря прямо в глаза, сохраняя при этом очень жёсткую позу Итак, после восприятия, интерпретации и интернализации политической угрозы у политического лидера начинаются внутренние процессы, направленные на преодоление стресса, или, как их еще называют, процессы адаптации

Адаптация к стрессу включает продолжающуюся оценку или переоценку любых возможных реакций на стресс Адаптация может идти по пути

активизации защитных личностных механизмов или по пути выработки новых форм, поведения, обычно не свойственных политическому лидеру. Часто отмечается также изменение интенсивности различных форм поведения, иногда до их полного спада.

Типичным примером адаптации политического лидера к стрессу с помощью личностного защитного механизма является избегание ситуации угрозы, дистанцирование себя от события или отрицание самой ситуации. Когда политический лидер старается психологически выйти из стрессовой ситуации, убежать от неё, для него характерно увеличение физической дистанции со своими помощниками, с кем он взаимодействует по поводу данной политической угрозы. Он начинает более часто употреблять жесты, символизирующие отталкивание, а также слова, указывающие на дистанцию с объектами и людьми, имеющими отношение к данной ситуации. Отрицание ситуации как таковой сопровождается словами "нет", "никогда", а также увеличением числа отказов.

Другим типом адаптации к стрессу является борьба с угрожающей ситуацией с целью её устранения. При этом политический лидер может развить целенаправленную деятельность, ориентированную на решение проблемы. В этом случае увеличивается его взаимодействие со своими советниками и членами группы, принимающей решение, возрастают его требования новой информации и стремление к обратной связи. В речи учащаются ссылки и упоминания проблемы.

Осуществляя борьбу со стрессовой политической ситуацией, политический лидер может пойти по пути агрессивного поведения. У него повышается интенсивность голоса, движений, направленных на других людей. Увеличивается число враждебных заявлений. Борясь с ситуацией, политический лидер может сделать свою позицию более жёсткой, увеличив в речи использование слов "всё", "всегда", "исключительно", а также начинает применять очень узкий набор слов и выражений, демонстрируя обычно не свойственную ему бедность словаря. В борьбе с политическим стрессором политический лидер может пойти по пути обмана. Стараясь обмануть всех, включая свое окружение, он демонстрирует меньше улыбок, даёт короткие ответы, сильно жестикулируя руками.

Третьим типом адаптации политического лидера к стрессу является бездействие. В этом случае политический лидер может проявлять амбивалентное поведение, вроде намереваясь как-то решить проблему, но ничего при этом не делая. Характерным для политического лидера будет употребление "квалифицирующих" слов типа "возможно", "может быть", а также одновременное употребление позитивных и негативных оценок в отношении одних и тех же объектов, явлений, персонажей. Бездействующий политический лидер нередко впадает в депрессию, демонстрируя возрастание ссылок на себя, молчание, придвигание рук ближе к телу.

Анализируя тексты политических лидеров, в которых они сами описывают своё состояние и чувства во время стресса, и наблюдения других лиц, иногда можно обнаружить разрыв в оценках. Дж. Пост

отмечает, что сам политический лидер часто описывает своё переживание стресса при принятии политических и, особенно, внешнеполитических решений в пылких, героических терминах

Некоторые политические лидеры говорят о том, что кризис не только не порождает негативного самочувствия и ухудшения мыслительных процессов, а наоборот, подстёгивает к творчеству, находчивости, стимулирует познавательный процесс, увеличивает способности. Усталость, отсутствие отдыха и сна в течение нескольких дней они воспринимают как неизбежный признак ситуации, но это, по их мнению, не мешает им принимать наиболее эффективно важнейшие политические решения

Эйфория, которая отражается в текстах политических лидеров, вполне естественна, если принимать во внимание нейроэндокринные процессы, сопровождающие стресс. Частично эйфория является следствием действия гормона серотонина, активное выделение которого корой надпочечников представляет собой важнейшую психофизиологическую реакцию на стресс

Кроме того, этот гормон усиливает чувство оптимизма, ощущение, что политическому лидеру "море по колено". Вместе с тем, он порождает уверенность политического лидера в собственной изощрённости, совершенстве, что нередко приводит к просчётам

Отсутствие сна, раздражительность могут иметь серьезные последствия для лидера в ситуации политического кризиса. Снотворные лекарства могут обернуться бессонницей, лёгкие транквилизаторы - тревогой и раздражительностью, стимуляторы типа "амфетамин" - усилением усталости. Чередование седативных препаратов и стимуляторов для того, чтобы снять раздражительность и обеспечить достаточный уровень активации нервной системы для осуществления процесса принятия политических решений, приводит к разрушительным последствиям для личности политика. Каждое из этих лекарственных средств влияет на время реакции, процесс суждений, оценки и другие познавательные функции

Стресс оказывает воздействие на качество и содержание принимаемых политических решений. Весьма распространёнными следствиями стресса, переживаемого лидером во время политического кризиса, являются следующие:

Фиксация на одной единственной альтернативе. Стресс затрудняет обдумывание нескольких альтернатив, политический лидер становится концептуально жестким. Кроме того, стресс увеличивает потребность политического лидера в немедленном действии против источника стресса, а наличие одной альтернативы значительно ускоряет этот процесс

Упрощение противника и его возможностей. Стресс усиливает черно-белое восприятие мира. Упрощая противника, политические лидеры уменьшают неопределённость в своих процессах мышления и восприятия и у них возникает часто ложное чувство понимания ситуации и, соответственно, возможность как-то отреагировать



Усталость Если состояние усталости продолжается слишком долго, это ведёт к повышению раздражительности, параноидным реакциям, к возрастанию подозрительности, враждебности и усилению оборонительных реакций. Всё это драматически искажает все фазы принятия решения. Даже исполнение решения носит подчас дефектный характер.

Ограничение временной перспективы и игнорирование будущих последствий Внимание политического лидера в ситуации стресса часто фокусируется лишь на самой этой угрожающей ситуации. Будущее не представляет для него в этот период большого интереса, пока не будет найдено решение насущной проблемы. Поэтому в принимаемых политических решениях могут быть изъяны за счёт упущения из внимания ближних и дальних последствий.

Использование исторических аналогий для диагностики данной кризисной ситуации Решения, принимаемые политическими лидерами по аналогии с прошлым, имеют множество негативных сторон. Теряются в анализе уникальность ситуации и опасности, кроющиеся в тех непознанных, сознательно или нет, отличиях от прошлых ситуаций, в то время как политический лидер в своём стремлении к более быстрым и лёгким решениям руководствуется принципом "делай то, что привело к успеху в прошлый раз".

Спад чувства ответственности за исход решения В период политических кризисов одной из личностных задач, стоящих перед политическим лидером, является сохранение самооценки. В этом ему "помогают" атрибутивные процессы приписывания плохих исходов действиям противника и внешней ситуации, что позволяет ему не считать себя виноватым в неправильном решении.

Тенденция консультироваться только с единомышленниками Политический лидер оказывается зависимым от единственного канала информации, его план обсуждается только односторонне, без чёткой критики всех минусов. Для многих политических лидеров в силу их личностной организации самым сильным в плане стресса периодом кризиса является начальный и неопределённый период, когда ещё нет ясности о природе ситуации, о задачах, стоящих перед ними, о времени, отведённом на принятие решения.

На следующей фазе кризиса многое проясняется и ситуация становится более четкой. Для одних даже при продолжающемся кризисе наступает облегчение, спад напряжения, так как самый сильный агрессор - двойственность и неопределённость - позади.

Для других до принятия решения стресс не только продолжается, но и накапливается, приводя к качественному скачку всех "патологических" изменений к реально патологическим, например, чрезмерную подозрительность в параноидное состояние.

Для третьих стресс ощущается даже длительное время спустя самого кризиса в "распыленном" виде из-за воспоминаний, постоянного критического обдумывания вновь и вновь правильности своих действий, травмированной в ходе кризиса самооценки. Т.Вигеле обнаружил, что устойчивость к стрессу у политических лидеров зависит от

идеологических убеждений Но он говорит, что уровень стресса зависит не от типа убеждений, а от места, которое они занимают в континууме "прагматик-догматик" Догматикам значительно легче принимать решения, чётко следуя принципам Благодаря этому они упрощают свои познавательные процессы, поскольку их идеология автоматически фильтрует альтернативы решения

Устойчивость к стрессу является не только сама по себе важным свойством личности политического лидера, особенно во внутриполитических и международных кризисных ситуациях, но и оказывает серьезное воздействие на функционирование других личностных процессов

Правила Советы Рецепты

С момента начала Вашей политической карьеры различного рода кризисы и стрессы становятся неизбежны Вспомните конкретные ситуации и проанализируйте свое поведение и самочувствие в них

1 Принимая решения в неожиданных для Вас ситуациях, угрожающих Вашим главным ценностям и целям, обладая ограниченным временем, Вы испытываете серьёзный стресс даже если субъективно Вы не ощущаете чувства дискомфорта

2 Вы должны точно определить источник стресса, тщательно обсудив все его стороны со своими советниками Не полагайтесь только на себя Слишком велика перегрузка нервной системы, Вы можете ошибиться

3 Помните, что в ситуации стресса губительно откладывать решение на потом Не впадайте в панику или депрессию - это только повредит Вашему здоровью и успеху Постарайтесь сконцентрировать свою волю и путем тщательного анализа проблемы найти решение

4 Если стресс длительный и Вы мучаетесь от бессонницы, обратитесь к Вашему психологу или психотерапевту Они помогут снять напряжение и заснуть Не прибегайте к снотворному лекарству или алкоголю - они приведут Вас в нерабочее состояние наутро Может случиться, что именно тогда Вам потребуется свежая голова и концентрация внимания для принятия ответственного решения

5 Стремясь скорее покончить со стрессом, помните, что последствия второпях принятого решения могут породить еще более сильный стресс Тщательно взвесьте их и обсудите с теми, кто имеет отличную от Вашей точку зрения

6 При взаимодействии с другим политиком Вам необходима информация о его устойчивости к стрессу и механизмах его преодоления для оценки адекватности принимаемых им решений

РАЗДЕЛ II

КАКАЯ МАСКА ВАМ К ЛИЦУ: СОЗДАНИЕ ИМИДЖА ПОЛИТИКА

Если ты хорош - будь собой, Если плох - будь кем-нибудь другим

Э Кроткий

Власть является фундаментальным понятием в социальных науках в той же мере, в какой энергия представляет собой фундаментальное понятие в физике

Бертран Рассел



Любое лидерство есть явление групповое. Не может существовать лидера-одиночки, лидера "самого по себе", без связи с последователями. Только наличие ведомых превращает индивида в ведущего. Таким образом, отношения между лидером и его последователями есть сердцевина, главный компонент лидерства. Каковы же эти отношения? В чём заключаются права и обязанности каждой из сторон? Каковы психологические особенности взаимодействия лидеров и последователей?

Главной особенностью отношений между , лидером и последователями является то, что это отношения власти. Как писал английский политолог ДжБлондель, "Возможно, не все отношения власти связаны с отношениями лидерства, однако ключевой признак лидерства - власть". Когда один человек имеет возможность приказать другому и другой скорее всего выполнит это приказание, мы говорим о том, что этот человек имеет власть над другим. Однако власть - это не действие, а, скорее, возможность действия, характеристика тех отношений, которые сложились между людьми. Власть потенциальна. Имеющий её может приказать, но может и не приказать другому. Когда же действие, основанное на властных отношениях, всё-таки совершается, когда один человек заставляет другого что-то сделать в соответствии с его волей, в психологии принято говорить о влиянии.

ГЛАВА 1

ВЛАСТЬ И ВЛИЯНИЕ: ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ЛИДЕРСТВА

Король должен помнить три вещи:

что он управляет людьми, что он обязан управлять ими согласно законам, что он не вечно будет управлять

Эврипид

Близость уменьшает уважение

Клавдиан

В самом общем виде под социальным влиянием мы понимаем процесс, через который поведение одного или нескольких людей изменяет состояние других людей. Тот, на кого оказывается влияние, - будем называть его в дальнейшем объектом влияния - может изменить свои знания, верования и представления о каких-либо сторонах окружающего мира, те изменения произойдут, используя психологический термин, в познавательной сфере. Влияние может также затронуть чувства, ценности, мотивацию или отношение к тем или иным вещам и явлениям. Наконец, под влиянием другого лица или лиц он может изменить своё поведение.

Влияние - это процесс взаимодействия между людьми. Оно является психологической основой лидерства. Чтобы стать лидером и оставаться им, человеку мало обладать потенциальной властью, надо пользоваться ей, постоянно оказывать влияние на других людей, навязывать им свою волю и проводить через них свои решения, превращать этих других в своих последователей.

Конечно, люди влияют друг на друга не только будучи лидерами и последователями. Говоря о лидерстве, мы имеем в виду не все виды



влияния, которые может оказывать на человека другой человек или группа, а прежде всего так называемое несимметричное влияние, которое возникает, когда один человек влияет на другого значительно сильнее, чем тот нашего, и когда изменения, происходящие с одним человеком, гораздо существеннее, чем изменения в другом. Причём, в случае лидерских отношений тот, кто влияет - субъект влияния - является фиксированным лицом, и его влияние сохраняется на протяжении длительного периода времени.

Всё сказанное отнюдь не означает, что объекты влияния - последователи - в действительности являются лишь объектами, что они пассивны и никак не воздействуют на лидера. Они могут сопротивляться влиянию или сами требовать от лидера чего-то. Однако их возможности повлиять на лидера существенно меньше, чем возможности самого лидера, именно поэтому мы и говорим о несимметричном влиянии.

Каким же образом политический лидер может осуществлять свою власть над последователями? Какие средства имеются в его распоряжении? Насколько успех его влияния может зависеть от его воли? Прежде чем ответить на эти вопросы, нам необходимо вспомнить, что политическое лидерство высокого уровня, по сравнению с лидерством в небольшой группе, имеет ряд существенных отличий. Эти отличия позволили американскому психологу В. Стоуну выделить два самостоятельных типа лидерства: лидерство "лицом к лицу", осуществляемое в небольших группах, где все участники процесса имеют возможность непосредственно взаимодействовать между собой, "отдалённое" лидерство, то есть лидерство вождей, за которыми идут многочисленные массы.

"Отдалённое лидерство" имеет свои специфические особенности. Его важнейшей чертой является то, что общение лидеров с последователями в случаях "отдалённого" лидерства редко осуществляется непосредственно в личных контактах. Определяющим для него становится общение опосредованное. А это означает не только то, что взаимодействие происходит с помощью различных средств массовой информации, но и то, что между ними появляется такой промежуточный элемент, как имидж лидера. Именно этот имидж, лидер-для-публики, выполняет в данном случае лидерские функции, он вдохновляет народ, к нему адресованы его надежды и чаяния. Таким образом, в качестве лидера мы имеем здесь не реальную личность, как в случае лидерства "лицом-к-лицу", а образ лидера. Этот образ формируется в результате коммуникации между политиком и аудиторией. При такой ситуации отступают на второй план традиционные проблемы психологии лидерства: какие черты личности и характера необходимы лидеру ("теория черт"), какой тип личности требуется в той или иной специфической ситуации (ситуационная теория лидерства).

Лидер-для-публики, как сконструированный образ, может обладать практически любыми заданными характеристиками, соответствующими её ожиданиям. Для лидера как для личности в этом случае важными становятся скорее вопросы о том, какие личностные черты определяют желание стать лидером, готовность принять на себя тяготы и



ограничения, связанные с этой позицией, как протекает адаптация личности к конструированию "Я-для-публики", вопросы о выработке оптимального стиля самопредъявления

Второе важное отличие лидерства "лицом к лицу" от "отдалённого" лидерства касается задач лидеров. Существуют два основных типа лидерской ориентации:

- ориентация на задачу, деятельность по выполнению задачи;
- социоэмоциональная ориентация, связанная с установлением отношений между людьми" в группе

Причём эти две ориентации могут быть как задачами одного лидера, так и распределяться между различными людьми в группах. При этом возникают сразу несколько неформальных лидеров разных типов. Перед лидером, занимающим официальную выборную позицию, например президентом, неизбежно встают обе задачи: как необходимость работы в предметном плане, так и работа с подчинёнными и последователями. Однако для политических лидеров, занимающих высокие официальные посты, ситуация вновь изменяется. Сложность встающих задач требует подключения множества людей для их выполнения: членов кабинета, советников, экспертов. В принципе в стабильном государстве, например таком, как США, работа по решению различных насущных экономических и даже политических задач может осуществляться и без участия официального лидера. Важнейшей его задачей становится взаимодействие с публикой, завоевание её поддержки и т.п. Эта тенденция характерна практически для всех публичных лидеров высокого уровня.

Опосредствованный характер отношений лидера с последователями ведёт к тому, что одним из главных и наиболее эффективных средств воздействия лидера на публику становится коммуникация. Очень часто последователи имеют дело не со своими личными и непосредственными впечатлениями от лидера, его деятельности и его жизни, а каждый раз с рассказом о лидере, с сообщением, подготовленным специально для восприятия другими лицами, содержащим определённую точку зрения и составленным - явно или неявно, сознательно или бессознательно - с целью повлиять на получателя этого сообщения. Это сообщение может состоять из слов, демонстрации самого лидера или его поступков, политических символов и т.д. Другими словами, материалом сообщения может быть всё, что угодно. Главное в нём то, что этот материал "уже обработан для целей определённой коммуникации" и предполагает наличие сознания, наделяющего их значением."

Такие сообщения никогда не бывают единичными и изолированными. Они дополняют, развивают и изменяют друг друга. Их поток составляет основу политической коммуникации. Политическая коммуникация - всегда влияние. Как пишет американский социальный психолог Т.Шибутани, "результат коммуникации - это не просто изменение установок или поведения слушателя под влиянием внешних стимулов, но достижение определённой степени согласия. Согласие есть установление общей картины мира у тех, кто объединён в совместном действии; это непрерывный процесс, который состоит из последовательного ряда



взаимодействий" Таким образом, политическую коммуникацию, большей частью осуществляемую с помощью языка, следует понимать не как обмен описаниями или выражением мыслей, а скорее как обмен действиями Слова и речи можно рассматривать как социальное действие, когда они изменяют мир и существующее положение вещей Например, когда в церкви человек говорит "я согласен взять в жены", он не только выражает этим свои чувства, но и становится женатым человеком Точно также можно в большинстве случаев рассматривать и политическую коммуникацию

К ней с полным правом можно отнести слова, которые ТШибутани относил к коммуникации вообще: "суть коммуникативной деятельности не в выражении предшествующих мыслей и чувств, но в установлении такой кооперации, когда поведение каждого изменяется и в известной степени регулируется фактом участия других индивидов" Сегодня политическая коммуникация творит особый мир, существующий по своим законам и кажущийся публике истинной - и единственной реальностью

По мнению известного американского политолога МЭделмана, вся политическая жизнь есть творимая с помощью языка конструкция В ней не существует единственной "настоящей" истины Каждый значимый политический факт, описание каждого события или отношение к политической фигуре неизбежно содержат в себе интерпретации участников и наблюдателей политического спектакля, зависящие от их идеологических и психологических способностей

Один и тот же политический факт может пониматься совершенно по-разному различными людьми, и это совсем не означает, что один из них видит истину, а другой заблуждается: обе точки зрения одинаково имеют право на существование

Политическая коммуникация является тем более сильным средством влияния, что это влияние как правило скрыто Политические сообщения посвящены конкретным событиям, проблемам и решениям, часто они выглядят как констатация фактов, в действительности создавая определённое отношение к этим фактам и специфическое понимание смысла событий

Политическая коммуникация в значительной степени односторонний процесс Как правило, сообщения исходят от лидера, в его руках находится "машина, производящая смыслы" Однако, "производство смыслов" в огромной мере зависит от уже существующего взгляда на вещи, а сообщения должны отвечать интересам публики

Помимо языковых, убеждающих средств воздействия в распоряжении политического лидера имеются и другие средства влияния Они могут быть связаны с занимаемой официальной позицией, с обладанием средствами насилия или поощрения Влияние, основанное на этих средствах, важная сторона взаимоотношений лидера и последователей

Однако не только лидеры, но и последователи имеют - правда в меньшей степени - средства влияния на лидеров Последователи могут по-разному реагировать на действия лидера Они могут включиться в процесс политической коммуникации, высказываясь за или против лидера Могут



совершать действия в соответствии с волей лидера или игнорируя его И всё же самым мощным средством воздействия, придающим смысл всем действиям выборных лидеров, является голосование

Процесс взаимодействия лидеров и последователей динамичен и практически бесконечен Лидер постоянно должен завоевывать свою лидерскую позицию и позицию своих последователей Последователи корректируют своё отношение к данному лидеру или выбирают новых лидеров Лидер, пытающийся завоевать и сохранить своих последователей и официальный пост, обречён на непрекращающуюся работу по утверждению своей власти Однако, чтобы добиться успеха, он может опереться на разнообразный арсенал средств, выбрать различные методы и стратегии влияния

Правила Советы Рецепты

1 Необходимо помнить, что в сегодняшней политической жизни самым мощным и надежным средством воздействия политика на публику является коммуникация С ее помощью политик не только передает свои мысли и чувства, но и конструирует свой образ и даже создает специфическую политическую реальность

2 Важнейшая задача политика перед лицом публики - выработка оптимального стиля самопредъявления, конструирования публичного "Я" Созданный имидж будет отражать далеко не все Ваши личностные качества, но по возможности лишь те, которые привлекают публику

ГЛАВА 2

КАК ПОЛИТИК ВЛИЯЕТ НА ДРУГИХ ЛЮДЕЙ: МЕХАНИЗМЫ И СРЕДСТВ

Первый миф науки управления состоит в том, что она существует

Закон Хеллера

Великое искусство похоже на неумение

Итак, предположим, перед Вами стоит задача навязать кому-либо Ваш взгляд на определённые вещи, изменить его отношение к тем или иным событиям и явлениям, заставить вести нужным образом Как Вы можете этого достичь?

Прежде всего, Вы должны обладать некоторой властью над тем, кому хотите навязать свою волю Власть же может опираться на различные основания В нашей книге мы будем подразумевать под основаниями власти все ресурсы - возможности, действия, объекты и тд, идеальные или материальные, на которых основывается процесс влияния одного индивида на другого индивида (группу)

Существуют три основные группы таких ресурсов

1) Средства влияния, не зависящие от конкретного человека, являющегося лидером, но связанные с его официальной позицией, ролью или положением в обществе К ним относятся законная власть, власть наказания и награды, При этом под наказанием и наградой понимаются достижение или лишение каких- то преимуществ в социальной иерархии, получение "материальных выгод", физическое насилие или отсутствие такового Любой лидер, достигающий той или иной официальной позиции, получает средства контроля над



распределением различных благ, имеет в распоряжении определённые средства насилия, а также поддержку закона или обычая, который обязывает граждан подчиняться этому лидеру. Влияние, которое при этом осуществляет лидер, назовём, пользуясь психологической терминологией, функционально-ролевым. Конечно, на ранних стадиях развития человеческого общества лидером мог стать индивид, обладающий большей физической силой и "лично" использующий насилие как орудие влияния. В этом случае это средство являлось, безусловно, его индивидуальной принадлежностью. Однако очень быстро вожди перешли к использованию репрессивного аппарата, а возможность пользоваться этим аппаратом определялась их социальной ролью.

2) Средства влияния, непосредственно связанные или зависящие от личности лидера, действительной, или той, которая представлена в средствах массовой коммуникации. Можно даже сказать, что это влияние личности: её качеств, её поступков, её биографии и т.п. Эти средства и основанное на них влияние является самым важным в отношениях лидера и последователей.

Фигуры политических деятелей чрезвычайно важны для публики, поскольку они позволяют свести все сложные и безличные процессы политической жизни к борьбе отдельных личностей. Читая сводки политических новостей, люди видят не проявления безличных законов и тенденций, но борьбу конкретных персонажей, их победы и достижения, или зло, которое они кому-нибудь причиняют. Политики, а особенно политические лидеры становятся олицетворением популярных идей, определённого курса действий, надежд на будущее, они представляются для публики символами добра и зла. Конкретные личности, действующие в политике, делают её доступной для понимания, человеческой, позволяют людям приписывать им ответственность за ход событий (а ведь безличный закон не обвинишь в том, что дела пошли из рук вон плохо?), дают возможность кого-то любить и ненавидеть в политической игре, а значит принимать её близко к сердцу. Поэтому то, какой личностью является тот или иной политик, какие чувства, символы и идеи ассоциируются с ним, имеет для публики первостепенный интерес. И именно конструирование личности лидера, то создание его имиджа, является главным оружием в борьбе за поддержку последователей.

К "личностным" относятся несколько властных оснований. Это прежде всего те особенности личности, которые позволяют использовать бессознательные механизмы воздействия. Кроме того, это экспертность. В данном случае люди рассматривают лидера как опытного и знающего человека, и на этом основании подчиняются ему. Это также референтность, то любовь и чувство близости по отношению к личности лидера.

3) Особняком стоит влияние, осуществляемое с помощью конкретной речи или речей. Различные речи, произнесённые одним и тем же человеком, могут быть более или менее удачными, оказывать на слушателей (или зрителей) большее или меньшее влияние. В политической или другой общественной практике часто возникают



ситуации, когда речь является единственным средством воздействия, в то время как о человеке, её произносящем ничего не известно, либо же он является официальным лицом и просто выполняет работу. Примером такого рода могут служить более или менее удачные речи адвокатов в суде. Наша задача - рассмотреть, как может быть построена речь, какие механизмы использует оратор для того, чтобы добиться наибольшей эффективности. К властным основаниям, используемым при произнесении речей, мы бы отнесли те, которые были названы информацией (убеждением), и те, которые основаны на владении сигнальным контролем. Другими словами, хорошую речь можно построить либо правильно строя аргументы, используя правила риторики и других научных разработок на эту тему, либо используя в речи определённые "сигналы", на которые публика будет автоматически реагировать определённым образом.

Разумеется, деление способов влияния на эти три группы не абсолютно и объясняется задачами научного исследования. В действительности все виды влияния тесно связаны между собой, взаимодополняют и взаимообуславливают друг друга. Поскольку в мире политической коммуникации личность лидера "вырастает" преимущественно из его речей, то удачно произнесённая речь создаёт не только славу её автору, она "рисует" его как личность и кладёт начало личностному влиянию. С другой стороны, разные люди, обладающие различной степенью влияния, по-разному должны строить свою речь, чтобы добиться желаемого эффекта и т.д. Примеров тут масса, и мы ещё будем говорить о взаимосвязи различных способов влияния, тем более что в реальной политической жизни они никогда не используются по отдельности. Однако для начала необходимо рассмотреть каждое из средств, которые может использовать политический лидер, влияя на последователей тем или иным способом. Мы также попытаемся понять, насколько произвольно может действовать лидер в каждом случае и насколько результаты влияния могут соответствовать его личной воле.

Как мы помним, политическая коммуникация, сообщения, переданные через СМИ, являются важнейшими и преобладающими средствами влияния политического лидера на массы. Когда и как уместно применять её? Когда лидеру нужно говорить, а когда действовать? Как должна быть построена лидерская коммуникация для каждого случая влияния, через какие слова, описания, постановки политических спектаклей осуществляется власть лидера над последователями? Механизмы и средства влияния, которые использует политический лидер, взаимодействуя с последователями, определяются конкретными политическими задачами, ресурсами, которыми обладает лидер, его общими мировоззренческими и политическими позициями, и теми видами влияния, которые он выбирает, исходя из этих условий. Власть, имеющая под собой различные основания, по-видимому, требует различных средств и различных процедур её реализации, различного поведения лидера и последователей. Из чего же состоит поведение политика и его последователей при различных типах влияния?



Кнут и пряник: Власть награды и наказания. Все искусство управления сводится к двум вещам: одарять и карать
Магомет П, турецкий султан
Выше силы нет ничего, кроме умения владеть ею
Ж-П Рихтер

В психологическом смысле власть награды и наказания - это наиболее простой тип влияния. Цели объекта влияния в этом случае инструментальные, т.е. человек подчиняется, поскольку хочет достичь желаемой цели - получить деньги, поддержку, физическую безопасность и т.д. Чтобы влияние стало возможно, объект влияния должен осознавать, что достижение значимых для него целей зависит от субъекта влияния. Влияющий же, чтобы достичь нужного эффекта, должен правильно определять цели того, кого он контролирует.

В случае такого влияния отношения между субъектом и объектом развиваются по типу торга. Для понимания этих отношений исследователи используют главным образом модели экономического обмена. То есть по сути дела происходит обмен между послушанием и наградой. Они функционируют как товар. Эффект награды будет определяться тем, какова её ценность для объекта влияния и насколько велика, по его мнению, издержки, которые он терпит, проявляя послушание, то есть какова цена послушания. Обмен, по мнению авторов подобных моделей, будет происходить лишь тогда, когда выигрыш будет больше издержек. Со стороны влияющего также влияние будет осуществляться только тогда, когда его затраты (предлагаемая награда, затраты физических усилий и т.д.) будут, с его точки зрения, в его пользу.

Как выглядят эти отношения в рамках осуществления политической коммуникации? Американский политолог М. Эделман выделил четыре стиля политического языка, включающих язык увещательный, легальный язык, административный язык и язык торга, отмечает, что этот последний власть имущие предпочитают не афишировать, а чаще используют в приватной сфере. Этот стиль основан не на декларации ценностей, которые являются важными для публики, и демонстрации того, что всё, что делается, делается для народа. Этот язык называет вещи своими именами, указывает их истинную цену и требует услуги за услугу.

Продемонстрированный публично, этот стиль шокирует публику, поэтому, как считает М. Эделман, сообщения о подобных политических сделках либо вообще отсутствуют, либо маскируются. Один из способов такой маскировки - сообщать имена участников встречи и приблизительную тему встречи, но не давать отчёта о самом содержании беседы.

Внешний контроль как стратегия влияния имеет ряд серьёзных недостатков. Он вызывает только послушание, основанное на расчёте. Поведение объекта влияния изменится при первой возможности, поэтому влияющий должен постоянно следить за тем, на кого он влияет. Кроме того, влияние, основанное на насилии, чревато тем, что у объекта



влияния неминуемо возникнут негативные чувства по отношению к влияющему. Влияние, основанное на награде и на насилии, неэффективно и требует множества усилий со стороны влияющего. Особенно это относится к принудительному влиянию. "Сила - сигнал слабости в политике, как насилие в сексе". Хотя, возможно, это мнение менялось в ходе человеческой истории. Например, Н. Макиавелли, давший блистательный анализ различных способов сохранить правителем власть, считал, что насилие - это самый надежный метод. "По этому поводу может возникнуть спор, что лучше, чтобы государя любили, или чтобы его боялись. Говорят, что лучше всего, когда боятся и любят одновременно; однако любовь плохо уживается со страхом, поэтому если уж приходится выбирать, то надёжнее выбрать страх". Конечно, можно спорить с великим учёным Возрождения и по поводу того, что надёжней, и по поводу того, что любовь не уживается со страхом. Так, психоаналитики утверждают, что амбивалентные чувства - страх, Ненависть и любовь - по отношению к таким фигурам как отец или лидер есть скорее правило, чем исключение. Эти открытия подтверждают и примеры из недавней истории: чем больший ужас внушали тираны, тем большую любовь к ним испытывали те, кто от них же и страдал. Однако, возможно, наблюдения Макиавелли были как нельзя более верны для своего времени. Тем более, что он указывал, что использование принудительной власти также может быть различным: страхом можно пользоваться эффективно и неэффективно: "Государь должен внушать страх таким образом, чтобы, если и не приобрести любви, то хотя бы избежать ненависти, ибо вполне возможно внушать страх без ненависти".

Власть закона Торжества законоведения состоит не в том, чтобы иметь законы на своей стороне, но чтобы заставить их быть на своей стороне.
К.Делапи

Храни порядок, и порядок, сохранит тебя
Латинское изречение

Другой вид власти, основанный на тех возможностях, которые дают правителю его роль и положение в обществе, - легитимная власть - имеет по сравнению с внешним принуждением определённые преимущества, поскольку не требует наблюдения и не вызывает негативных чувств. Легитимная власть покоится на распределении ролей - в обществе. Когда речь идёт о стабильных обществах, с давними традициями, установившимися законами и чётким распределением ролей, предписывающих определённые правила поведения для их исполнителей, легитимная власть является важнейшей, и от лица, занимающего официальный пост, почти не требуется проявлений личности, но лишь соответствия своей роли.

Власть закона и традиции может быть безлична до такой степени, что оказывается нечувствительной к вопиющему беззаконию. Таким образом, для легитимной власти оказывается более важным то, что данная личность занимает пост, чем то, что это за личность и каким способом она этого поста добилась.



По замечанию ДжБлонделя, официальная позиция может не только усиливать, но и ограничивать власть лидера и его возможности использовать различные способы влияния, согласно традициям или законам "Институты часто основываются, чтобы уменьшить или ограничить власть лидера; с другой стороны существование хорошо отлаженной структуры может обеспечивать то, что лидерские решения могут быть более просто выполнены и приняты населением" Положение официальных лидеров, равно как и положение лидеров неформальных и становящихся движений имеет свои сильные и слабые стороны Так, официальные лидеры получают в своё распоряжение некоторую структуру (кабинет, исполнительные органы и проч), которую объединяют общие нормы, ценности, распределение ролей и тд и которая работает на них, контроль над средствами массовой информации, возможность применять санкции и тд Однако у неформальных лидеров свои преимущества: у них нет многих обязательств по отношению к существующим группам или властным фигурам, которые связывают официальных лидеров, и они обладают большей свободой атаки официальных оппонентов; Их легитимность основывается на том, что они являются носителями и адептами новой популярной идеи, которую они могут интерпретировать в довольно широких рамках Жизненность новых целей или новых дел позволяет им оказывать большое влияние на последователей

Власть, основанная на законе, так же как и власть принудительная и наградительная большей частью зависит от специальных механизмов её реализации, но не от слов, которые при этом произносятся Слова нужны лишь для того, чтобы отдавать приказы и демонстрировать соответствие этих приказов тем или иным статьям закона Чтобы демонстрировать законность решений и действий, в политической коммуникации, по мнению МЭделмана, используется специальный "язык законов" В синтаксическом плане он почти полностью состоит из определений и команд, что создаёт у слушателей ощущение точности, строгой рациональности и обоснованности принимаемых решений Однако те, кто использует этот язык, как считает автор, хорошо осознают двусмысленность и амбивалентность его терминов, которые по-разному можно интерпретировать в зависимости от ситуации и целей заказчиков Одни и те же слова могут относиться к различным действиям, и тем самым они дают власть имущим свободу поступать так, как те считают нужным При этом с помощью слов создаётся законное обоснование для данного курса действий, так что публика не только не требует объяснений, но и поддерживает этот курс, считая, что подчиняется закону Манипуляции с помощью использования "языка законов" облегчаются ещё и тем, что этот язык достаточно труден для восприятия, особенно для дилетантов Наиболее сильно действует на публику формальная сторона языка, содержание при этом доступно немногим, что создаёт базу для весьма произвольного использования законообразных выражений

Видимость законности решениям правительства и других властных органов старались придавать даже там, где произвол и беззаконие



являлись основой общественной жизни Ярким примером такого рода являлось сохранение видимости законодательства в сталинские времена Миллионы людей были осуждены без всяких на то оснований Однако принципиальное сохранение судебно-следственных органов даже в осуждённых сохраняло веру в то, что их осуждение - это частная ошибка следствия, а не общая политика правительства При этом любовь к такому правительству лишь усиливалась, поскольку только на него возлагалась надежда, как на того праведного судью, который рассудит всё по справедливости и исправит совершённые ошибки

Демонстрируя с помощью слов и специальных ритуалов (процесса суда и т д) свою приверженность законам, которой на самом деле нет, правительство и власть имущие вселяют в граждан уверенность, что всё, что делается в стране, совершается по законам и подчиняется им Гражданам внушается вера в справедливое устройство общественного порядка и уважение к законам, которые они должны выполнять Таким образом, власть закона, созданная с помощью слов, может укреплять реальную власть

Вообще легитимная власть в чистом виде вызывает лишь рациональное подчинение, подчинение по долгу, но не по желанию В этом отношении данный вид власти является несовершенным, поскольку в какой-то мере является принуждением Однако в реальной политической жизни рациональное признание власти какой-либо официальной позиции и эмоциональное отношение к ней оказываются неразрывными

В различных обществах могут существовать различные государственные и общественные должности и посты, вызывающие у граждан очень сильный эмоциональный отклик, то есть являющиеся для них символами Один из самых ярких примеров - это отношение американцев к посту президентства Президентство для США - это не просто официальный пост главы страны, это символ национального единства, национальных традиций и ценностей, в нём отражается вся героическая история Америки, её требования к настоящему и её надежды на будущее Чувства гордости, восхищения и уважения, которые вызывает сам пост, могут переноситься на конкретную личность С одной стороны, в обществе существуют достаточно устойчивые представления о том, каким должен быть человек, находящийся на этом посту, то есть представления об идеальном президенте Эти качества идеального президента в той или иной мере автоматически приписываются тому человеку, который занимает пост Кроме того, в публике существуют стойкие убеждения, что, поскольку президентский пост предъявляет столь высокие требования к лицу, которое его будет занимать, и поскольку будущему претенденту приходится преодолевать многочисленные препятствия на пути к должности, то, естественно, преодолевает их самый достойный На этом, по мнению Т Уайта, основан распространённый миф, что "граждане выбирают в президенты самого достойного" Из этого мифа, по мнению автора, вытекает другой, о том, что "офис способен облагородить любого хозяина" Таким образом легитимная власть может "строить" власть личностную



Тот, кто желает или собирается провести реформы правительства страны и хочет, чтобы они были приняты и выполнялись всеми с удовлетворением, должен оставить хотя бы видимость старых форм: так, чтобы людям казалось, что в учреждениях не произошло изменений, даже если на самом деле они совершенно отличны от тех, которые были до реформ

Никколо Макиавелли

Ещё один механизм, который используется для влияния официального лица на публику, опирается на ролевые отношения, существующие в обществе. Что такое социальные роли, - роли родителей и ребенка, начальника и подчиненного, роль женщины или роль политика, - все мы себе интуитивно представляем. Это тот репертуар поведения человека, который определяется его местом в общественной структуре, в совместной деятельности и который ожидают и требуют от человека другие люди в данной ситуации. Вообще, ролевые отношения - могут складываться на двух различных уровнях.

Во-первых, они формируются и закрепляются в конкретных межличностных взаимоотношениях. Так, например, в малой группе могут выделяться лидеры, отверженные и т.п. Однако политическое лидерство не является результатом лишь индивидуальных особенностей участников взаимодействия. Роли главы партии, национального лидера и т.п. существуют достаточно долгое время, закреплены институционально и неразрывно связаны с существующими общественными отношениями. Роль в этом случае, по словам социолога Р. Линтона, представляет собой "динамический аспект статуса". Роли такого рода могут быть четко фиксированы и формализованы, требовать от исполнителей строгого выполнения предписанного поведения. Однако даже в этом случае поведение каждого конкретного человека, "проигрывающего" эту роль, будет отличаться определённой индивидуальностью, "зависящей прежде всего от его знаний и умения находиться в данной роли, от её значимости для него, от стремления в большей или меньшей степени соответствовать ожиданиям окружающих". Таким образом, любая социальная роль включает в себя как социальную, институционализированную, так и психологическую составляющие. В силу этого ролевое влияние есть как бы переход от безличностного влияния к влиянию личностному.

С одной стороны, граждане данного общества с раннего детства в процессе социализации усваивают, как должны вести себя лидеры, с одной стороны, и подчиненные, с другой, какие права и обязанности существуют у тех и у других. Конечно, зачастую эти представления, особенно касающиеся тех ролей, с которыми данный индивид никогда не сталкивался непосредственно, довольно схематичны и идеалистичны. Сплошь и рядом такой схематичностью и упрощенностью отличаются представления рядовых граждан о политических лидерах, их взгляд на роль лидера.

Однако то, что касается взаимоотношений ролей, то есть того, как надо себя вести по отношению к лидеру, чего ждать от него, граждане усваивают гораздо лучше, поскольку это есть их практические



взаимоотношения, их жизнь В нормально функционирующем обществе между лидером и последователями устанавливаются чёткие ролевые взаимоотношения, то есть "связи, в которых роли двух партнёров определяются в отношении одна к другой" Эти отношения могут существовать и сохраняться, если участники взаимодействия имеют взаимно разделяемые представления о поведении друг друга, требования друг к другу, которые принимаются противоположной стороной Частично эти требования закрепляются официально и приобретают статус закона Соблюдение этих ролевых отношений подкрепляется различными внешними ресурсами, находящимися в распоряжении государства, группы или официального лица Так, например, роль американского президента является институционализированной, закреплённой в конституции и неразрывно связанной с его официальным статусом Предусматривается, что президент осуществляет исполнительную власть, формирует кабинет, отчитывается перед парламентом и т д Роль последователей предполагает, что они должны выполнять распоряжения правительства, предъявлять свои претензии конституционным путем, выбирать президента и т д

Другая часть требований носит неформализованный характер и существует на уровне общественного мнения Эти требования довольно трудно чётко определить и описать в обобщённом виде Однако на интуитивном уровне они ощущаются достаточно ясно Неинституционализированные ролевые требования сильно связаны с национальной политической культурой и обычно усваиваются в процессе социализации Они регулируют поведение лидера, определяя, когда он должен чётко приказывать, а когда прислушиваться к мнению народа, как он должен вести себя в отношениях с парламентом, прессой, во время зарубежных визитов и т д\ Точно так же неинституционализированные ролевые требования определяют поведение последователей Они могут, например, считать главной добродетелью слепое повиновение лидеру, приказы которого не подлежат обсуждению, или, наоборот, всячески высмеивать правительство В стабильных обществах с устоявшимися политическими традициями требования лидеров и последователей друг другу, как правило, согласованы и удовлетворяют обе стороны В то время как рассогласование этих требований ("верхи не могут, а низы не хотят") есть начало революционной ситуации

Ролевое влияние отличается от влияния по принуждению "Так, если индивид находит определённые отношения удовлетворительными, он будет склонен вести себя таким образом, чтобы отвечать ожиданиям другого Другими словами, он будет, склонен вести себя в соответствии с требованиями данных отношений Это будет также независимо от того, наблюдает другой или нет"

Ролевое влияние, по-видимому, с трудом поддаётся произвольному усилению и контролю Личные устремления лидера должны быть направлены скорее на то, чтобы не потерять контроль, а не на то, чтобы его усилить Иначе говоря, лидер должен вести себя по-лидерски, в



особенности учитывая неинституционализированные, подразумеваемые требования общественности Последователи, которые видят, что лидер ведёт себя в соответствии с их ожиданиями, также склонны осуществлять ролевое поведение Таким образом взаимно-ролевые отношения сохраняются и поддерживаются Очень часто необходимость изменений в обществе вступает в противоречие с необходимостью поддерживать эти отношения Поэтому всякие изменения таят в себе опасность нестабильности Ещё свеж в нашей памяти пример М Горбачёва, который ослабил идеологический контроль и дал стране гласность Однако различные политические группы именно его больше, чем кого бы то ни было из всех лидеров советской эпохи обвиняли в "диктаторстве", "зажигании демократии" и тому подобном Произошло нарушение взаимных ролевых отношений Граждане перестали рассматривать власть как репрессивно-карающий аппарат, а себя - как послушное стадо Но в то же время новые, демократические ролевые отношения, удовлетворяющие обе стороны, ещё не сформировались Это и повлекло серию взаимных обвинений и недовольства

Термин "роль" есть теоретическое понятие Ясно, что граждане воспринимают лидера не как исполнителя той или иной роли, а как конкретную личность, поступающую определённым образом И поступки лидера могут рассматриваться последователями как "правильные" или "неправильные", как удовлетворительные или неудовлетворительные В этом смысле ролевое поведение является одним из факторов формирования имиджа лидера, а ролевое влияние является составляющей личностного влияния

Правила Советы Рецепты

1 Ни один из видов власти - власть закона, наказания или награды - не является универсальным средством достижения Ваших политических целей; каждая из них имеет свои "плюсы" и "минусы" Следует помнить, что наиболее эффективное их использование должно сопровождаться применением специальных коммуникативных средств: использованием значимых для аудитории символов, апелляцией к ценностям, использованием специального политического языка

Власть, которую даёт Вам ваша роль, также можно использовать более эффективно Установление чёткой субординации, однозначное и известное всем распределение прав и обязанностей способствует сохранению и упрочению ролевого влияния

ГЛАВА 3

ВЛАСТЬ ХАРИЗМЫ: ИЗ ЧЕГО И КАК СТРОИТСЯ ЛИЧНОСТНОЕ ВЛИЯНИЕ ЛИДЕРА

Слава героев одной четвертью обязана отваге, двумя четвертями - счастью и, наконец, последней четвертью - преступлению

У. Фосколо

Нет могущественнее того государя, который любим своими подданными

П. Буаст

В отличие от всех рассмотренных выше властных оснований, власть харизмы может и не опираться на какие-либо "объективные" средства и



возможности Сила харизматической личности заключается в том, что она обладает необыкновенными возможностями или привлекательностью в глазах публики, она имеет в себе нечто, заставляющее других повиноваться Нигде, а особенно в политической области, эта власть невозможна без языка В данном случае лидер использует язык не только для того, чтобы отдавать приказы, но и для того, чтобы строить свой образ, который публика могла бы уважать и любить, которому могла бы подчиняться

Образ политического лидера, или, как его принято называть вслед за англоязычными авторами, имидж, - "это набор определённых качеств, которые люди ассоциируют с определённой индивидуальностью" В отличие от публики, воспринимающей лидера целостно, исследователям необходимо, по-видимому, различать составляющие его имиджа По нашему мнению, существуют три группы таких составляющих Это прежде всего персональные характеристики' лидера К ним относятся его физические, психофизиологические особенности, его характер, тип личности, индивидуальный стиль принятия решений и тд Другая составляющая образа лидера - "социальные характеристика" Под ними мы имеем в виду статус лидера, который включает не только статус, связанный с занимаемой официальной позицией, но также и с происхождением, богатством и тд Со статусом тесно связаны модели ролевого поведения Кроме того, социальные характеристики включают связь лидера с различными социальными группами, с теми, интересы которых он представляет, с теми, которые поддерживают его и являются союзниками, а также с теми, которые являются его оппонентами и открытыми врагами Социальная принадлежность в значительной мере определяет нормы и ценности, которых придерживается лидер Наконец, образ лидера несет большую символическую нагрузку Лидеры становятся знаками определённых идеологий, того или другого возможного будущего, определённого курса действий

Каждая из этих групп характеристик вносит различный вклад в формирование личностной власти политического лидера и в различной степени поддается сознательному конструированию Так, очевидно, что персональные характеристики различаются от индивида к индивиду и многие из них почти невозможно изменить Однако в связи с тем, что общение лидера и последователей опосредуется СМИ, подавляющее большинство нежелательных персональных качеств лидера может просто не попасть на глаза последователям

Одна из немногих характеристик, которая, напротив, приобретает в телевизионную эпоху большой вес, - это внешность лидера

Многие исследователи отмечают существование некоторого качества, которое делает личность неотразимой в глазах других и позволяет осуществлять загадочное влияние, особенно в случаях непосредственного контакта с массами, например, на митингах Лебон называл это качество "обаянием", Вебер - харизмой, его пытаются понять и объяснить многие поколения ученых, однако, как нам кажется, труд их еще далек от завершения Тем более невозможно пока научиться конструировать и "выращивать" это качество по своему произволу



Другие качества, существенные для имиджа лидера, - "социальные характеристики" - связаны с текущей политической ситуацией, которой лидер должен соответствовать. Лидер ориентируется на определённые социальные группы, стараясь в то же время заручиться поддержкой как можно большего количества людей. Он должен чутко улавливать их требования, продиктованные их социальным и демографическим положением, реальными или мнимыми политическими интересами, идеологическими предпочтениями, а также ситуацией, сложившейся в стране, городе и т.п. В этом случае задача политического консультанта, работающего над формированием имиджа лидера -- обозначить и стимулировать желательные ассоциации так, чтобы избиратели поверили, что кандидат осуществит их мечты, надежды и потребности."

"Социальные характеристики" - достаточно подвижная часть имиджа лидера, тесно связанная с требованиями реальности. Каждый раз они конструируются заново на основе тщательного анализа сложившейся ситуации. Символические характеристики, напротив, являются крайне устойчивым и неизменным компонентом. Они связаны с идеологиями, которые не меняются в течение десятилетий или даже столетий, а также с ещё более постоянными культурными архетипами. Иначе говоря, существует некий постоянный набор черт и качеств, который обязательно должен демонстрировать политик, чтобы его последователи увидели в нём лидера. Эти качества связаны с некоторым идеальным типом, существующим в представлениях публики, с лидерским архетипом. Только тот политик, который сможет подогнать под себя этот идеальный тип, сможет добиться успеха в качестве публичного лидера.

Далее мы более подробно рассмотрим содержание всех характеристик, а также способы успешного ' конструирования имиджа политика. Конструирование имиджа как символа занимает при этом первостепенное место и в силу своего постоянства легче, чем другие составляющие, поддаётся теоретическому обобщению.

Действия, с помощью которых конструируется идеальный лидерский тип, являются символическими, или, по Веберу, ценностно-ориентированными. Они не порождаются конкретной ситуацией и не должны вести ни к каким конкретным результатам в смысле изменения действительности. Важна сама их демонстрация, они ценны сами по себе, независимо от последствий.

Причём ещё И. Макиавелли различал те качества, которыми лидер должен обладать в глазах своих последователей, и те качества, которые он должен проявлять, совершая реальные дела. Так, в книге "Государь" он писал: "Излишне говорить, сколь похвальна в государе верность данному слову, прямота и неуклонная честность. Однако мы знаем по опыту, что в наше время великие дела удавались лишь тем, кто не старался сдерживать данное слово и умел, когда нужно, обвести вокруг пальца; такие государи в конечном счете преуспели куда больше, чем те, кто ставил на честность." "Государю нет необходимости обладать всеми названными добродетелями, но есть прямая необходимость выглядеть обладающим ими. Дерзну прибавить, что обладать этими



добродетелями і неуклонно им следовать вредно, тогда как выглядеть обладающим ими - полезно"

МЭделман, политолог конца двадцатого века подтвердил и дополнил эту догадку Н Макиавелли Он писал: "Как знак, "лидерство" комбинирует широкий спектр двойственных и сильных аффектов и включает ряд систематических противоречий" Так, например, в представлениях публики, считает автор, лидер - это тот, кто ведёт, указывает путь, предлагает новые решения Однако в действительности, как свидетельствуют история и теория, чтобы сохранить поддержку, лидер должен идти за своими последователями Нет ничего более рискованного для политического лидера, чем оригинальность или действия, которые не соответствуют устоявшейся идеологии или взглядам последователей

Это утверждение М.Эделмана, как и любое крайнее утверждение, является, по-видимому, лишь полуправдой Вопрос заключается не в том, ведёт ли лидер последователей или они его, делает ли что-нибудь лидер или нет, а в том, в каких пределах и в каких ситуациях лидер может навязывать свои решения народу Искусство политики - это прежде всего искусство тонкой оценки ситуации и способности точно выбрать действие, являющееся верным в данный момент Это, кстати сказать, прекрасно понимал Н Макиавелли Он писал: "надо являться в глазах людей сострадательным, верным слову, милостивым, искренним, благочестивым - и быть таковым в самом деле, но внутренне надо сохранять готовность проявить и противоположные качества, если это окажется необходимо" Совершая реальные дела и поступки, политику необходимо не впадать в крайности и действовать по обстоятельствам Что же касается того, как он должен выглядеть в глазах последователей, то здесь дело обстоит прямо противоположным образом Черты и качества личности лидера, которые он должен демонстрировать публике, должны быть однозначны, чётко определены, ярко выражены и довольно постоянны

Различные авторы пытались выявить тот набор черт, которыми обязательно должен обладать лидер в глазах публики Так, Макиавелли писал:

"Презрение государи возбуждают непостоянством, легкомыслием, изнеженностью, малодушием и нерешительностью Этих качеств надо остерегаться как огня, стараясь, напротив, в каждом действии являть великодушие, бесстрашие, основательность и твердость Решение государя касательно частных дел подданных должно быть бесповоротным, и мнение о нём должно быть таковым, чтобы никому не могло прийти в голову, что можно обмануть или перехитрить государя"

Те описания "лидерских" черт, которые были сделаны современными авторами на протяжении последних десятилетий отнюдь не опровергают наблюдения флорентийца, но лишь дополняют и развивают их

Не справиться с делами - меньшая беда, чем нерешительность
Бальтасар Грасиан

Прежде всего лидер должен конструироваться как лицо деятельное, активное ДжГэллап, анализируя кривые президентской популярности, писал:



"Любое резкое падение в популярности - вероятно, следствие бездействия президента перед лицом важных событий. Бездействие вредит ему более, чем что-либо ещё. Президент может предпринимать любые действия, даже неправильные, и не терять своей популярности. Люди склонны судить человека по его целям, по тому, что он пытается сделать, и не обязательно по тому, чего он достигает или насколько он добивается успеха. Если люди убеждены, что вы осознаёте их проблемы и пытаетесь сделать что-нибудь с ними, они не будут требовать от вас ответственности за "100процентный успех".

Образ деятельного лидера конструируется в глазах публики не только и не столько реальными действиями и инициативами, но скорее с помощью слов и речей. Впечатляющие решения, предложения и перспективы, предлагаемые лидером в своих выступлениях, будут способствовать его популярности больше, чем неуклонные, постепенные и малозаметные действия по действительному решению какой-либо проблемы. Вообще, чтобы действия, которые лидер предпринимает или действительно провозглашает, были восприняты публикой с энтузиазмом, они должны отвечать двум условиям: быть достаточно решительными и поражать воображение. Нет для публики большего греха, которым может обладать лидер, чем недоиспользование власти.

Наша политическая жизнь также даёт множество ярких подтверждений тому, что прежде всего нерешительность губит политиков, в то время как решительность делает их лидерами. Так, именно решительность и категоричность действий Ельцина во время событий 1991 года обеспечили ему такую поддержку народа. 19 августа, казалось бы не имея в руках никаких сил для отражения возможного нападения ГКЧП, и следовательно, никакой возможности реально противостоять ему, он тем не менее совершил ряд решительных действий с помощью слов, объявив все решения и сам ГКЧП неконституционными. Эти слова сделали его лидером в глазах миллионов, слова дали ему такую власть, против которой оказались бессильны все войска, которые ГКЧП имел в своем распоряжении. Конечно, можно возразить, что если бы Ельцин не имел уже популярности и если бы народ не так сопротивлялся возвращению к старым порядкам, слова российского Президента не имели бы такой силы. Но при всём том, кто знает, что бы произошло, если бы Ельцин не сказал этих слов? Другой, не менее яркий пример - успех ЛДПР на выборах в Государственную Думу в декабре 1993 года. Жириновский приобрел множество последователей во многом благодаря решительности и категоричности его высказываний. Он предлагал радикальные меры, и многие уже не задумывались над возможностью их выполнения.

Необходимо заметить, что великие события истории всегда играли на руку популярности лидеров. Ведь именно тогда, когда стране и народу грозят опасности или враги, появляется возможность продемонстрировать решительные действия. Такие действия очевидны для всех и поражают воображение. Политик, совершивший их, становится в глазах народа героем и выдающимся деятелем своего времени. Между тем другие лидеры, действующие не в столь



экстремальной обстановке, и предпринимающие не столь бросающиеся в глаза действия, часто не имеют в глазах последователей никакой популярности. Хотя именно они, работая методично и последовательно, постепенно ведут страну и народ к росту благосостояния. Однако, эти постепенные улучшения и ухудшения мало заметны, а потому игнорируются публикой.

Чрезвычайные события и критические ситуации, отсутствующие в действительности, также могут быть созданы с помощью слов. Как считает МЭделман, это происходит, во-первых с помощью конструирования проблем. В обществе и мире всегда сохраняется определённое неблагополучие. Однако от задач оратора зависит, заметит или нет он это неблагополучие, назовёт или нет его проблемой, и насколько серьёзно он оценит эту проблему. В принципе никто не мешает лидеру, его сподвижникам или оппонентам объявить, что ситуация складывается серьёзная или даже критическая, что наступает решительный момент или переломный период. Поскольку большая часть населения лишена достоверной и полной информации о действительном положении вещей в стране или мире, то проверить эти утверждения довольно трудно. Этим приёмом успешно и охотно пользовались все советские руководители вплоть до последнего времени.

Второй способ создания критической ситуации с помощью слов - это конструирование врагов. Только тот лидер является "настоящим" в глазах последователей, который сражается с врагами и побеждает их. Чем враги многочисленнее и опаснее, тем больше уважения заслуживает герой, победивший их. Почему конструирование, а не борьба с реальными врагами? Дело в том, что враги, по мнению МЭделмана, - это прежде всего особое психологическое образование. Врагами могут быть отдельные люди, группы людей, страны. Враги - это не обязательно те, кто причиняет больше всего вреда, они могут даже не существовать в действительности. Врагами их делает их внутренняя сущность, некоторые черты, которые, как предполагается, изначально превращают их во врагов, и в силу которых они в принципе не могут не вредить. Если они по чистой случайности ничего не предпринимают в данный момент, это не значит, что они стали менее опасны, но просто затаились и т.д. Враг потому враг, что он вообще существует, а не потому, что он что-то делает.

Разумному больше пользы от недругов, чем глупцу от друзей.
Балтасар Грасиан

От врагов, являющихся моральными антагонистами, отличаются соперники, отличающиеся лишь тактикой и методами. С соперником можно соревноваться, побеждать или проигрывать. Врага можно только уничтожить.

Очень часто врагами в обществе объявляются группы, отличающиеся по какому либо внешнему признаку от остального населения. Как правило, это национальные меньшинства или другие малочисленные образования, достаточно слабые, чтобы защищаться. Однако их наделяют некоторым тайным могуществом, которое внушает ужас.

Конструирование политических врагов практикуется во все времена и в любых обществах. Ведьмы в эпоху инквизиции, евреи в фашистской Германии, "враги народа" в сталинском Советском Союзе и диссиденты в последующие годы, негры, сексуальные меньшинства или коммунисты в американской истории - все эти враги принесли политикам больше пользы, чем вреда. Они олицетворяли зло, которое существует в данном обществе. Борьба против конкретного врага всегда проще, чем против безличных экономических и социальных процессов. Такая борьба понятнее зрителям, придаёт динамизм политическому процессу. Поэтому именно те лидеры, которые боролись с врагами, получали наибольшую поддержку у своего народа. Реальные или созданные враги заставляли народ сплотиться вокруг своего вождя, объединяли конфликтующие группы, укрепляли патриотические чувства.

Помимо конструирования врагов и трудностей, лидеры имеют в своём распоряжении ещё один способ продемонстрировать решительность своих действий. Это могут быть грандиозные планы и проекты, которые они либо воплощают в жизнь, либо же нет. В любом случае эти проекты не имеют почти никакой практической значимости, но являются чисто пропагандистским приёмом. Без сомнения, всем памятливы "великие стройки пятилеток", которыми советское руководство поражало воображение своего народа. Впрочем, создание образа действующего лидера может проходить и с помощью менее дорогостоящих приемов. Свою действенность лидер может подчеркнуть, давая публике смелые обещания. До известной степени чем смелее они будут, тем больше вероятность, что публика увидит в данном политическом деятеле настоящего лидера. Неправдоподобность и невероятность подобных обещаний остаётся незаметной для публики, поскольку её вера в лидера поддерживается глубинными надеждами и страхами, а не рациональной оценкой ситуации. Публика верит обещаниям не потому, что это правда, но потому, что она хочет в это поверить. Слушая великие планы и обещания лидера, публика чувствует себя участницей истории, а лидер выглядит действительно исторической фигурой. Обещания, если перестать их повторять, забываются довольно быстро или заменяются другими обещаниями. Но всё время публика пребывает в состоянии вдохновения тем великим будущим, которое перед ней открывается. Советское руководство с его коммунистической мечтой - классический пример такого рода.

Итак, действенность является важнейшим качеством лидера. Однако ряд авторов подчеркивает, что центральным моментом здесь является не просто действие, но демонстрация того, что лидер видит проблемы, хочет с ними справиться и принимает на себя ответственность за положение дел в стране, правительстве и т.д. Принятие ответственности лидером имеет для публики важный психологический смысл: оно вносит справедливость и разумность в мир безличных причин и следствий и царство случайностей. Тем самым публика как бы заверяется в том, что мир управляем и жизнь будет постоянно улучшаться. Однако ответственность эта в высшей мере символична. Так, например, публика ожидает, что лидер или глава организации в случае необходимости

будет брать на себя персональную ответственность за действия и особенно за ошибки подчинённых Однако это совсем не означает, что он будет наказан за эти ошибки

В действительности руководитель только выигрывает от такого принятия ответственности, поскольку убеждает этим публику, что он - лидер, и способен справиться с проблемами Реально же за ошибки чаще всего расплачиваются именно подчинённые Или же не расплачивается никто, поскольку, когда в ответ на нападки оппонентов шеф офиса объявляет, что всю вину он берёт на себя и не позволяет определить конкретно виновного, все заинтересованные стороны понимают, что скорее всего наказан не будет никто

Как уже отмечалось ранее, действия лидера по преодолению препятствий и трудностей должны восприниматься публикой как кардинально новаторские и отличные от всего, что до сих пор предпринималось Но новаторство допустимо в политике только в очень узких рамках Оно демонстрируется с помощью специфических слов и жестов, через публикацию инновационных техник Обсуждение техники нововведений концентрирует внимание на действиях, объявленных новаторскими без обсуждения их последствий

Несмотря на то, что, по мнению некоторых авторов, публика прощает лидеру некоторые его провалы и ошибки, оценка действий лидера занимает важнейшее место в создании его имиджа Оценка действий того или иного лидера - дело крайне сложное Во-первых потому, что различные социальные группы могут иметь противоположные политические интересы и то, что было благом для одних, окажется злом для других Кроме того, то или иное политическое событие зависит не только и даже не столько от лидера, сколько от множества администраторов более низкого уровня и исполнителей Принятие лидером ответственности тем не менее предполагает наличие оценки его действий Однако такая оценка является не констатацией "реального положения вещей", а выражением определенной идеологии

Сторонники лидера используют критерии оценки, по которым данное действие или решение является безусловным успехом, его же противники на основе другого теста объявляют их полным провалом Конструирование смыслов событий зависит от ситуации Можно отметить лишь общую закономерность: действия лидера всегда должны оцениваться как успешные, правильные и победоносные, если же мнение о провале становится общепринятым, то ответственность за него приписывается не деятелю, а врагам или обстоятельствам

Вообще успех личности является одной из самых важных предпосылок её влияния на других Людям свойственно подражать тому, кто достиг успеха Так, преимущества в выборах на лидерский пост, как правило, имеют люди, добившиеся успеха, причём не только в политике, но и в других областях Способность добиваться успеха, похоже, воспринимается как самостоятельное качество какого-либо человека, не связанное с определённым видом его деятельности Не этим ли объясняется практика назначения на посты, например, министров культуры талантливых актеров, которые однако, мало знакомы с



административной работой? На престиж лидера может оказывать косвенное влияние авторитет его команды или союзников. Так, лидер будет оцениваться как более успешный и авторитетный, если последователи узнают, что его поддерживают выдающиеся и уважаемые сторонники.

Одной из составляющих успешности является ощущение лидером своей правоты в любой ситуации. Последователям необходимо, чтобы лидер выглядел правым, даже если это в действительности не так. Единственным свидетельством вины лидера в глазах последователей являются не факты, а его собственное признание. Как выяснилось в психологических экспериментах, лучшая стратегия лидера в ответ на обвинения - это отрицание обвинений или контрнаступление, но ни в коем случае не оправдание. О необходимости именно так реагировать на обвинения писал еще в начале века Глебон: "Если противник мало знаком с психологией толпы, он станет оправдываться посредством аргументов вместо того, чтобы отвечать на утверждения противоположными утверждениями, и, конечно, таким образом лишит себя всяческих шансов на успех".

Лидер должен выглядеть благожелательным и справедливым по отношению к своим союзникам и последователям. Правитель в глазах народа должен являться образцом справедливости, мудрости и олицетворением нравственной власти. Вся несправедливость государства в этом случае, как правило, приписывается подчиненным, пользующимся неосведомленностью лидера.

В отношении же врагов и соперников лидер обязан демонстрировать чувства агрессии, соперничества. По мнению Эделмана, стиль политики - это шовинистический и маскулинный (т.е. такой, который обычно свойственен мужчинам в их крайних проявлениях) стиль. Лидеру не ставят в вину шовинизм, нападки на слабых, пренебрежение такими качествами, как сострадание, равноправие, соблюдение договоров и т.п. Скорее наоборот, эти маскулинные качества делают его сильным в глазах последователей. Разумеется, времена меняются, и сегодняшнее общественное мнение, особенно в демократических странах, может осуждать подобные методы проведения политики. Однако нельзя отрицать, что "шовинистический" стиль лидерства глубоко заложен в европейской культуре и всегда находит сильный отклик в массах, особенно среди её малообразованной части. В нашей же стране, долгое время жившей при тоталитарном режиме, сформировавшем специфическую политическую культуру, агрессивность и шовинизм политиков особенно популярны.

Однако, наряду с шовинистическими, маскулинными, или "отцовскими", качествами, как называют их некоторые авторы, включающими агрессивность, храбрость, презрение к мелочам, несоблюдение обязательств и т.п., успешный лидер также должен демонстрировать "материнские" качества - покровительство и любовь. Вообще, как правило, эти различные качества сочетаются одним и тем же лидером, а проявляются одни по преимуществу по отношению к врагам, другие - по отношению к сторонникам и последователям. Однако в зависимости от

личности конкретного политика и от складывающейся обстановки могут преобладать либо "отцовские", либо "материнские" качества. Все перечисленные качества, которыми лидер должен обладать в глазах подчинённых для того, чтобы они поверили ему и пошли за ним, почти не изменились на протяжении всей истории человечества. В основе их лежит лидерский архетип – порожденные культурой представления людей о Великом лидере. Великие лидеры – это бесстрашные и мужественные герои, появляющиеся тогда, когда некогда царившее благополучие нарушается каким-либо ужасным событием: бедствием или нашествием врагов. Герой призван высшими силами избавить страну и народ от несчастья. Он мудр, добр и справедлив к друзьям, но беспощаден к врагам. В конце концов он всегда одерживает победу.

В современной политике размытые представления о таких мифических героях присутствуют всегда, когда лидеры предстают перед народом. От того, насколько конкретный политик сумеет подогнать свой образ под образ о Великом лидере, насколько он сумеет "одеть" на себя одежды мифического лидера, в значительной степени зависит его популярность. Чтобы соответствовать образу героя и настоящего лидера, важно сконструировать не только настоящие действия лидера, но и его прошлое. Поэтому жанр политической биографии занимает в политике особое место. Биография настоящего лидера не похожа на биографию обычного человека. Это прежде всего декларация, провозглашающая один главный принцип – служение народу и состоящая из символов, порождаемых определённой идеологией. Так, например, в советскую эпоху, когда считалось, что пролетариат есть движущая сила истории, неперенной частью биографии лидера было рабочее происхождение и то, что лидер пришел в правительство от станка (или в крайнем случае с трактора).

Часто биографию лидера составляет не только то, что он делал, но и то, что он не делал. Так, например, отсутствие политического опыта и неучастие в тех или иных видах политической деятельности может рассматриваться как заслуга кандидата на лидерский пост. Отсутствие опыта работы в правительственных структурах может преподноситься как свидетельство "политической чистоты", неучастие в "закулисных политических сделках", отсутствие связей с "коррумпированной властью". Политически неопытный претендент легко может быть выставлен как истинный представитель народа, который, если его выберут, будет представлять власть народа и защищать народ.

Внешность, пол и возраст лидера также имеет значение. Как правило, в качестве лидера представляется представительный человек приятной внешности, пожилой, и конечно мужчина, а не женщина. И если появляется возможность выбора, все эти характеристики оказывают на него серьёзное влияние.

Речь, позы и жесты лидера отличаются от речи подчиненных. Речь строится в форме приказов. Кроме того, она всегда имеет более медленный темп, чем речь подчиненных. В ней больше пауз и они длиннее. Культурные нормы предполагают, что лидер всегда говорит больше остальных. Это объясняет тот экспериментальный факт, что среди

людей, впервые встретившихся друг с другом, люди, доминирующие в коммуникации, часто воспринимаются как более властные. Точно также в экспериментах было показано, что люди, перебивающие собеседников, всегда воспринимаются окружающими как более успешные и управляющие, хотя и менее социально приемлемые, надёжные и компанейские.

Существуют также чисто пространственные (невербальные) моменты, которые отличают лидеров от подчиненных. В европейской культуре лидер всегда располагается вне остальных. Эта позиция вне и над (как, например, при публичном выступлении), или вне и впереди (например, в разных шествиях, походах войск и т.д.) выделяет любую фигуру в качестве лидера. Эти факты были отмечены рядом учёных, однако еще задолго до этого множество людей понимало их на интуитивном уровне. Вообще говоря, хотя и верно, что позиции лидера, - это позиция вне толпы и над ней, но отделение и обособление лидера от последователей также должно быть точно отмерено. Поскольку одновременно с демонстрацией своей исключительности, лидер должен показывать своим последователям, что "он один из них, такой же как они". Это сходство лидера и последователей может проходить в двух планах.

Во-первых, последователи хотят видеть своим лидером того человека, который разделяет их ценности и идеалы, их моральные нормы. Поэтому, пытаясь завоевать поддержку населения, политик ни в коем случае не должен демонстрировать / никакой оригинальности, а, напротив, проявлять свою приверженность общепринятым ценностям и идеалам. Этому посвящена специальная часть работы в предвыборных кампаниях. Создаются специальные клипы и т.п., специально посвящённые приверженности лидера семейным устоям, религии и т.д.

Во-вторых, политик стремится показать, что он - обыкновенный человек, обладающий всеми маленькими слабостями и привычками, что и его избиратели. Что он вышел из народа, доступен для него и будет представлять его интересы в коридорах власти. Особенно хорошо эта политика работает по контрасту с предыдущими закрытыми и недемократичными правителями.

Стратегия "я один из вас" позволяет лидеру добиться чувства близости и любви народа. Вообще, как было замечено, люди любят тех, кто похож на них. Это было подтверждено как психологическими экспериментами, так и всем процессом политической практики. Однако в данном случае не следует забывать, что лидер должен выглядеть прежде всего лидером, а уже потом "своим парнем". Простота и скромность лишь тогда вызывают уважение, когда каждому ясно, что их демонстрирует великий человек. В противном же случае возникает недоумение, почему лидером стал тот, кто не обладает никакими особыми достоинствами. Грань между простотой и величием очень тонка и требует немалой доли интуиции.

По-видимому, перечисленные правила достаточно универсальны и могут в той или иной мере использоваться любым лидером. Однако лидерские стратегии, несомненно, должны меняться в зависимости от особенностей самого лидера, характера его аудитории и сложившейся ситуации.



В странах с отлаженной избирательной системой существуют специальные механизмы создания имиджа будущего лидера. Все вместе они могут быть собраны в механизме политической кампании. Политическая кампания, помимо своих инструментальных функций - выборов человека на определённый официальный пост - выполняет также ряд символических функций. В ней происходит, в частности, проецирование лидерских качеств на кандидата, т.е. в процессе избирательной кампании, только исполнив все ритуалы этой кампании, политик становится лидером в глазах последователей. В кампании происходит "узаконивание будущего лидерства, последующих правил и законов управления".

Рассмотрим некоторые особенности "делания образа" лидера, опираясь на опыт американских избирательных кампаний. По мнению специалиста по политической рекламе Т.Пэттерсона, создание имиджа для любого политика - дело довольно простое: "Имидж легко принимается избирателями и развивается ими. Он, похоже, не опровергается даже с предъявлением новой информации". Главная стратегия при создании имиджа - правильно определить требования и желания публики относительно того лидера, который ей нужен: "консультант должен через манипуляцию символами и образами заставить публику поверить, что кандидат удовлетворяет её потребностям. Отношения между мечтой и реальностью аналогичны отношению между рекламой и политикой. Реклама конденсирует имидж желаемых достижений".

Первые и важные задачи, с которыми сталкивается политическая реклама, таковы: создать интерес к кандидату и сделать его имя узнаваемым. Причём начинать заниматься этим надо сразу после окончания предыдущей кампании или даже раньше. Акт "всплытия" кандидата, его первое появление на публике - это важное событие, которое во многом определит дальнейшие представления о личности политика. Совершать это "всплытие" лучше всего в период политического затишья, между выборами, когда страсти спят, партийные призывы редки и на политической арене происходит сравнительно немного событий. В этот период новый политик имеет больше шансов быть замеченным и получить поддержку и внимание прессы.

Однако для того, чтобы использовать этот шанс, ему необходимо совершить ряд символических действий: во-первых, решительно отмежеваться, а во-вторых, решительно определиться. Построить свою уникальность на политической арене малоизвестный политик пытается, как правило, с помощью объявления "монополии" на какую-либо политическую идею или политический ярлык. Как правило, в каждый данный момент в обществе существует ограниченное количество таких, идеологических ярлыков, которые поддерживаются публикой и считаются "правильными". Очень часто, они существуют в виде пар с противоположными, "неправильными" ярлыками. "Поскольку эти политические термины и ярлыки двойственны и не имеют фиксированных значений, политики постоянно пытаются нагрузить их политически полезным содержанием". "Правильные" ярлыки и их противоположности могут быть совершенно различными в разные



моменты истории Таким образом, каждый политик, который хотел бы найти поддержку у публики, должен связать себя в её сознании с одним из ярлыков или политических идей, которые поддерживаются в данный момент обществом А поскольку таковых явно меньше, чем лиц, объявляющих себя их единственными защитниками и приверженцами, перед политиком встаёт задача доказать своё "право" на эту идею и необоснованность претензий соперников Это может быть сделано с помощью использования различной символики и атрибутов идеи, присвоением политической истории партии, которая представляла эту идею когда-то

Когда в обществе противоборство идей выражается не столь сильно, различия могут конституироваться с помощью использования нравственных качеств Так, претендент старается закрепить в своём образе такие качества как честность, нравственность, доступность народу Разумеется, это закрепление строится на противопоставлении с оппозицией, которая этих качеств лишена Вообще, политические оппозиции творят одна другую через подчеркивание различий между ними Даже в тоталитарном государстве, где оппозиция подавлена, лидеры постоянно напоминают народу об альтернативах, которые якобы приносили несчастье в прошлом или могут принести несчастье в будущем Кроме того, в качестве таких альтернатив могут использоваться другие режимы Не случайно -в тоталитарном Советском Союзе все показатели сравнивали с 1913 годом, с царским режимом, или пытались подчеркнуть, насколько лучше живётся советскому человеку по сравнению с обездоленным западным рабочим

Различия между индивидуальными претендентами могут строиться также на основании различий в стилях политиков По мнению МЭделмана, в современном (по крайней мере американском) обществе поведение политических лидеров настолько отработано и контролируется различными объективными условиями и расстановкой политических сил, что любые попытки новых и оригинальных действий практически невозможны Стратегические подходы к политическим проблемам могут быть весьма похожи у разных лидеров, находящихся в одинаковой ситуации

В этом случае различия между ними обозначаются, как правило, через различия в стилях лидерства Политики могут демонстрировать различия в сроках, способах и средствах решения проблем, и таким образом подчёркивать свои отличия от соперников В странах СНГ в последнее время такая стратегия становится всё более популярной Так, например, все программы кандидатов на пост президента Украины 1991 года были чрезвычайно сходны между собой Различия же делались на особенностях и сроках их реализации

Демонстрируя свои отличия от других, в политике (как и в жизни) важно соблюсти определенную меру Ведь слишком сильная оригинальность кандидата может оттолкнуть публику Вообще, это положение соответствует главной заповеди маркетинга: "продукт может хорошо соревноваться, если он воспринимается как похожий на другие" Таким



образом, новый кандидат на лидерский пост должен быть "такой как все, но чуть-чуть лучше"

Довольно часто отличие нового политика и кандидата на лидерский пост строится на том, что он предлагает не только другую, но и новую программу действий Мы уже говорили о противоречиях, связанных с образом лидера-инноватора и о том, что лидер не может предложить действительно новую программу, пока к этому не будут готовы его последователи Кроме того, в политике больше, чем где бы то ни было, "новое - это хорошо забытое старое" Однако, несмотря на всё это, публика склонна поддерживать политиков, объявляющих себя новаторами Это имеет глубокие психологические причины Для людей, чувствующих подавленность или неудовлетворённость, считает МЭделман, - новый, альтернативный лидер означает возможность перемен

Непосредственно в ходе кампании происходит дальнейшее развитие образа кандидата и завоевание поддержки избирателей Кампания, построенная с учетом всех требований шоу, драматичная и зрелищная, представляет собой как бы ряд препятствий, преодолевая которые, будущий лидер всё больше и больше предстает в глазах публики как победитель, как конкурентоспособный и эффективный политик

Послевыборные комментарии позволяют укрепить образ политика в сознании публики как успешного и побеждающего, а если кандидат проиграл, - сохранить о нём благоприятную память до следующей попытки

Важнейшими аспектами построения образа кандидата в процессе избирательной кампании являются его встречи с публикой, во время которых он излагает свою программу и строит свой образ В этих выступлениях, демонстрируя решительность, политик вместе с тем достаточно расплывчато и неопределённо формулирует свои взгляды и программы с тем, чтобы они вызвали как можно меньше возражений и могли быть поддержаны различными группами населения

Чем менее известен политик, тем легче "проецировать" на него желательные качества и черты Однако если данный деятель уже известен в политическом мире, радикально изменить его образ практически невозможно Если же необходимо продемонстрировать то, что известный политический деятель как нельзя лучше подходит для новой ситуации и должен стать лидером, то большинство стратегов пытаются искать новые связи между качествами политика, уже закрепленными в сознании публики и задачами новой кампании или делать новые акценты на старых качествах В любом случае консультант должен попытаться:

- подчеркнуть черты, которые наиболее привлекательны для публики;
- избегать, или указывать мимоходом непривлекательные черты;
- координировать поступающую информацию так, чтобы усиливать наиболее важные черты кандидата;
- попытаться по возможности улучшить отношение публики к кандидату по каждому измерению Анализ американских



избирательных кампаний показывает, что создание образа такого лидера, которого любят, которому доверяют и за которым идут последователи, те конструирование личностной власти политического лидера является важнейшей задачей пропагандистских и рекламных усилий Действительно, игра стоит свеч Личностная власть завоевывается с величайшим трудом и удержать её стоит больших усилий, однако по мощности влияния с ней не может сравниться ничто Если политик обладает такой властью, он практически всемогущ Сила личностной власти такова, что может смести даже власть закона, опирающуюся на войска, судебные и исполнительные структуры Многочисленные примеры этого мы находим в истории религиозных и революционных движений

Однако в огромном большинстве последователи подчиняются не просто личности, а личности, воплощающей какую-нибудь могущественную идею, увлекающую их И, пожалуй, именно эта связь личности с идеей, это олицетворение великой идеи в великой личности и создает ту харизму вождя, которая неотразимо действует на массы Из этого следует вывод, что лидер не сможет приобрести любовь народа и авторитет в его глазах, если непосредственно будет добиваться этой цели Точно также нельзя стать счастливым, если именно счастье будет целью, к которой стремится человек Только ставя другие, "объективные" цели и стремясь к их реализации, человек сможет почувствовать себя счастливым, а лидер - приобрести поддержку публики Только уловив идею, которая оказывает огромное влияние на души людей, и став ее приверженцем, лидер закладывает основу для личностного влияния При этом довольно трудно использовать идею только как инструмент завоевания личной власти, оставаясь при этом к ней равнодушным "Великие фанатики, увлекавшие душу толпы только тогда подчиняли её своему обаянию, когда сами подпадали под обаяние известной идеи", - писал ГЛебон

Основной психологический механизм личностного влияния харизматического лидера - это идентификация Объект влияния "пытается быть похожим на другую личность или действительно быть ей", тем, кем он восхищается и кому подражает Говоря то, что говорит другой, делая то, что он делает, веря в то, во что он верит, индивид обретает чувство "себя" и позитивную самооценку Влияющим агентом в этом случае становится тот, кто "играет роль, привлекательную для человека, который обладает качествами, у этого человека отсутствующими, и ориентацией в ситуации, в которой он дезориентирован" (НКеллман) Механизм идентификации делает возможным для лидера такой способ влияния как воздействие личным примером Вообще, по мнению психологии масс начала XX века, управление толпой в значительной мере осуществляется при помощи образцов Это возможно благодаря тому, что одной из потребностей человека является, как считали ГТард, ГЛебон и другие, склонность к подражанию Главное, однако, чтобы эти образцы не были слишком удалены от "преобладающих в толпе идей, иначе подражать будет трудно, и тогда все их влияние сведется к нулю"



Правила Советы Рецепты

Построение удачного имиджа политического лидера главным образом зависит от следующих условий:

От знания и понимания настроений, требований и установок своих будущих или настоящих последователей и умения показать, что Вы - именно тот, кто полностью отвечает потребностям публики. Одна из самых действенных стратегий для завоевания доверия публики - показать, что Вы похожи на них, что у Вас одинаковые с ними заботы и проблемы, что Вы - "один из них".

Чрезмерная оригинальность в сфере политики при формулировании программ, построении имиджа политического лидера и т.п. недопустима, она лишь оттолкнёт от вас большую часть людей. Чтобы победить, кандидату полезно воспользоваться одной из главных заповедей маркетинга: "Конкурентоспособный товар должен быть таким же, как все, но чуть-чуть лучше".

Построение имиджа популярного лидера требует не только учитывать требования момента и действовать по ситуации. Вы всегда должны демонстрировать некоторые черты и качества характера, которые в сознании публики однозначно связаны с "лидерскими" качествами. Не всегда важно обладать этими качествами на самом деле, но всегда важно выглядеть обладающими этими качествами. Так, лидер должен выглядеть деятельным, решительным, справедливым и заботливым к тем, кто признает его лидерство, беспощадным к врагам, преодолевающим все препятствия, выходящим победителем из любой ситуации и всегда ощущать себя правым и т.д. Большинство этих качеств успешно конструируются с помощью слов.

Если Вы только начинаете свою карьеру, Вам легко построить такой имидж, какой вы сочтёте нужным. Однако самое главное для Вас в этот период - чтобы Вас заметили и запомнили. Для этого "всплывание" новому политику удобнее начинать в период политического затишья, а не в насыщенные политическими событиями моменты. Чтобы Вас запомнили, необходимо создать прочную ассоциацию между своим политическим именем и легко узнаваемым политическим ярлыком, значимой для публики в данный момент идеей, недвусмысленно объявить себя защитником определённого направления. Чем прочнее будут ассоциации, тем легче будет Вас узнать и запомнить. Значение связанных с Вашим именем политических ярлыков может меняться в зависимости, от ситуации, однако сам ярлык должен оставаться достаточно постоянным.

Если Вы уже известный политик, то радикально изменить Ваш имидж - дело довольно сложное. Однако если такая необходимость всё же возникла, Ваша главная задача - сформировать новые ассоциации между уже известными и закрепившимися в сознании публики чертами Вашего имиджа и новыми задачами. Ваша цель - не переубедить аудиторию, что Вы обладаете совсем другими качествами, не теми, которые Вам до сих пор приписывали, а доказать, что именно Ваши качества больше всего соответствуют требованиям момента. При этом Вы можете так описать



сложившуюся политическую ситуацию, что станет очевидна необходимость именно такого лидера, как Вы

Изменяя имидж известного политика, необходимо:

- подчеркнуть черты,, которые наиболее привлекательны для публики;
- избегать упоминания о непривлекательных чертах лидера или указывать их мимоходом: координировать поступающую информацию так, чтобы усиливать наиболее важные черты кандидата;
- попытаться настолько, насколько возможно, улучшить отношение публики к кандидату по каждому пункту

ГЛАВА 4

ОТ ПОИСКА ГЕРОЯ ДО ЕГО КАНОНИЗАЦИИ: ФОРМУЛЫ ХАРИЗМАТИЧЕСКОГО ДИСКУРСА

Героев рождает вера в героическое

Бенджамин Дизраэли

Инициальные формулы харизматического дискурса: Равновесие
Нарушение равновесия

Инициальные формулы героического мифа открываются схемами всеобщего спокойствия и благополучия В исходной позиции лидерство отсутствует как социальный и политический феномен Существует традиция S управленческом варианте это ритмичное и непрерывное функционирование безличного механизма Механизм отчужден от коллективистских социальных ценностей Ритмичность, удовлетворение абстрактным критериям рациональной целесообразности - самостоятельная и центральная ценность

В варианте, ориентированном на традицию, -существование традиционных институтов замкнутой и обозримой общины Постоянное воспроизведение устойчивых стереотипов социального и политического поведения Строгое соблюдение системы социальных запретов и разрешений Сбалансированность этой схемы включает устойчивые обменные связи между различными элементами социальной структуры общины

Тот и другой варианты могут создавать устойчивое или неустойчивое равновесие Однако серьезное нарушение равновесия всегда сопровождается стремлением найти персонально окрашенные мотивы, которые и определяют дальнейшую динамику героического мифа Неустойчивое равновесие предполагает отработанную систему процедур, которые автоматически возвращают эти модели к исходному состоянию Неустойчивое равновесие не требует развернутой персонализации Поэтому состояние равновесия, хотя и предваряет героический миф, ещё находится вне его формул

Героев рождает вера в героическое

Бенджамин Дизраэли

Лидерам принадлежит значительная роль в создании устремлений того коллективного сознания, которым является общество Лидеры могут служить символами нравственного единения общества Они могут



выражать ценности и работать на сплочение общества Но главное, что они способны постигать и выдвигать цели, заставляющие людей оторваться от своих мелочных забот, поднять головы, посмотреть выше и дальше конфликтов, раздирающих общество Лидеры способны объединить усилия многих людей в достижении целей, достойных лучших устремлений человека

Джон Гарднер

Несмотря на безличность и статичность, формулы равновесия занимают важное и особое положение в системе героического мифа, особенно в процедурах моделирования политического лидерства Политический лидер активно заявляет о себе в период, когда равновесие уже утрачено Основная масса аргументов политического лидера строится как обещание восстановить и достигнуть равновесия и стабильности Равновесие и стабильность - центральная формула социально-политического проекта, который предполагается политическим лидером Однако успешное обращение к разнообразной и типологически не вполне определенной аудитории требует от политического лидера вполне ясных причин для социально-политического проекта стабильности Поэтому непосредственным предварением и обоснованием появления лидера и принятия им всей полноты власти является формула "нарушение равновесия"

Кризисные формулы харизматического дискурса: Поиск героя Откуда приходит герой

После нарушения равновесия исходная статичная модель перемещается в ценностную сферу политической культуры Это модель, к которой следует стремиться Она приобретает динамическое измерение В модели появляется время как важное социально-политическое измерение Время отсчитывается от апокрифических "счастливых" времён через текущее "несчастливое", "неправильное" время в сторону восстановления прежнего, "правильного времени"

Формулы обращения к "счастливым" временам и активные призывы к "новым рубежам" чрезвычайно широко и многовариантно моделируют поведение политического лидера Причём не только на начальных этапах его политической карьеры Стремление "обновиться" и тем самым "снять" определенные издержки прошлых этапов политической карьеры довольно постоянно Однако в структурном отношении апелляция к "правильному" времени принадлежит к инициальным формулам героического мифа

Исходная модель неизменного и статичного существования безлична Нарушение равновесия вызывает стремительную персонализацию Нарушения и несчастья непременно исходят от "вредителя" Но обнаружение "вредителя" и избавление от несчастий должен осуществлять конкретный персонаж - герой

Поиск героя, который должен избавить сообщество от кризисного нарушения равновесия, - часть процесса символической персонализации Основные проблемы и кризисные ситуации "прикрепляются" к определенным персонажам Ищется центральный персонаж, на него возлагается ответственность за восстановление равновесия



Инициальные формулы вовлекают в построение героического мифа кризисную типологию. Происходит персонализация кризисных симптомов. Кризисные составляющие героического мифа отождествляются с неизвестным "вредителем". Эта фигура неизвестна, но строгая логика мифе не сомневается в его существовании. Логике мифа неизвестна диффузная неопределенность стихийного бедствия. Его непременно кто-то вызывает. Поэтому рано или поздно в последовательности эпизодов героического мифа все случившиеся потери и нарушения "прикрепляются к определённому персонажу. Это фигура известного (или чаще неизвестного) "вредителя", которого герой должен найти и победить. Согласно магической логике мифопорождающего мышления победа героя влечёт за собой восстановление равновесия.

Таким образом, нарушение равновесия и кризис актуализирует вторую инициальную формулу героического мифа - поиск героя, который персонализирует утраченные ценности статичного мифа. Элементы исходной статичной модели становятся ценностно окрашенными, "отмеченными" и персонализированными.

Симметрично герою складывается фигура "вредителя", который должен персонифицировать все "3770" мира. Для института политического лидерства эта фигура необходима как противостояние намерениям и действиям лидера. Группа, персонифицирующая недостаточность, более удобна. Групповой противник более серьёзен и более подходит для целей социально-политической интеграции. К тому же (и это главное) групповой противник открывает более широкие возможности для политического маневра. В отличие от единичного противника группа может постоянно исполнять роль "козла отпущения".

Переходные формулы харизматического дискурса: Испытание и посвящение.

Исходная инициальная формула связана с нарушением равновесия. В центральной инициальной формуле нарушение равновесия проходит первичную персонализацию. Персональный характер исходной модели обнаруживается в виде поисков претендента на героическое лидерство.

Закljučаются инициальные формулы серией испытаний, которые должны обнаружить среди претендентов настоящего героя. Или возможный претендент должен пройти посвящение, из которого он выйдет способным к свершению ожидаемых подвигов и героических деяний.

Испытание обнаруживает возможности претендента. Посвящение актуализирует возможности. Посвящение завершает цепь формул, призванных персонализировать социально-политические процессы. Для того, чтобы оказалось возможным возвращение к исходному состоянию, в котором находилось сообщество до утраты благополучия, необходима тотальная персонализация реалий благополучного состояния.

Формулы испытания и посвящения постоянно явным или скрытым образом организуют поведение политического лидера.

Во-первых, ситуация политической конкуренции постоянно заставляет мыслить и разворачивать свою политическую карьеру, как "истинную" в противовес "неистинной" позиции политического конкурента. Во-вторых, политический лидер включается формулами испытания и посвящения во



взаимодействие с массовой аудиторией Политический лидер только в том случае может рассчитывать на идентификацию с проблемами, волнующими массовую аудиторию, если в массовом политическом сознании его считают "истинным" лидером

Появление героя завершает инициальные формулы героического мифа Отчуждённый претендент входит в сообщество Он принимает обязательства избавить, преодолеть кризисную ситуацию Он принимает обязательства вернуть сообщество к исходному докризисному состоянию и принимает ценности исходной модели в качестве своих личных Таким образом происходит социализация прежде постороннего претендента, но социализация в качестве героя

Социализация героя не происходит бесследно для сообщества В аморфное состояние вносится структура Структура определяется отношением к героическому персонажу Вместе с социализацией героя в сообществе устанавливается социальная дистанция Исчезает исходный эгалитаризм Возникает иерархия Иерархия определяется отношением к герою Отношением к герою определяется система социально-политических позиций Система позиций задаётся отношением к персонализированным задачам героя Позиции порождают систему персонажей и функций Персонажи должны взаимодействовать, функции - выполняться в процессе развития героического мифа Исходная отчуждённость претендента замещается в процессе развития инициальных формул активным взаимодействием с сообществом, находящемся в кризисной ситуации Первое, что придаёт сообществу появление героя, - это структурность и типологичность

Позиционные формулы харизматического дискурса: Свои и чужие Друзья и враги

Структуризация модели мира, вызванная появлением героя, развёртывается в измерении "свой--чужой" Сообщество разделено на своих и чужих Исходное единообразное и стабильное состояние модели сообщества не рассматривается как постоянное Поляризация сообщества по измерению "свой-чужой" конкретизируется и развивается через отношение к герою: друзья и враги героя

Персонализация проблем, возникших в связи с кризисным состоянием группы или сообщества, разбивает всех участников героического мифа на своих и чужих Друзья - те, кто помогает герою, враги - те, кто мешает решить проблемы, зависящие исключительно от героических деяний Социальное пространство мифа не только персонализируется, но и стремительно героизируется

"Друзья и враги" - это формула героического мифа, продолжающая и детализирующая процесс персонализации основных проблем сообщества Одновременно это переход к активным действиям героя Он уже начинает поиски источников бед и неблагополучия Деление на друзей и врагов героя создает ось активного противостояния в "героическом" пространстве мифа

Формула "свой-чужой" и "друзья-враги" активно моделирует поведение политического лидера Однако политические лидеры редко прибегают к сознательному использованию противостояния "свой-чужой" -

эффективное средство мобилизации массового политического сознания Однако в ситуации, не позволяющей полностью контролировать эволюцию позиции "свой-чужой" в массовом политическом сознании, политический лидер подвергает значительному риску свои остальные позиции В то же время в политической борьбе лидер неизменно включён в отношения типа "свой-чужой", причём по множеству иногда взаимно противоречивых интересов

Общий процесс персонализации связан с надеждой на героическое решение кризисных проблем Персонализация прежде всего затрагивает измерение свой-чужой К чужому мифологизирующее сознание и соответствующая ритуально-мифологическая типология прикрепляют все негативные и кризисные положения сообщества Чужой - причина бедствий

Кульминационные формулы харизматического дискурса: Преодоление препятствий Герои и ситуация

Пространство героического мифа - персонализированное пространство Персонализация избавления и восстановления равновесия создаёт множество персонифицированных функций и ролей Функции и роли формируют персонажей, создающих препятствия для героя, и персонажей, помогающих преодолевать препятствия

Моделирующие структуры, имитирующие препятствия и преодоление препятствий, чрезвычайно активно осваиваются практикой политического лидерства Формулы препятствий и формулы межличностных взаимодействий: герой-помощник, герой-противник и тд постоянно драматизируют ситуации политического лидерства Кризисная типология создает систему измерений, противостоящих политическому лидеру Но кризисная типология обеспечивает массовую уверенность в необходимости политического лидера Считается, что кризис разрешается успешным лидером Поэтому кризисные формулы по существу идентичны формулам "препятствий"

Логика препятствий и преодолений, характерная для героического мифа, включает логику "преодоления кризиса" Но включение осуществляется исключительно в культурно-символических измерениях Поэтому, когда мы говорим о кульминационных формулах ритуально-мифологической типологии, имеются в виду символическая драматизация положения и символическое преодоление кризисов Кульминационные формулы - неизменная часть политических биографий Кульминационные формулы ещё раз подчеркивают выделенность политического лидера из непосредственного окружения и особые возможности разрешения социально-политических коллизий

Последовательность препятствий выстраивается в героическом мифе таким образом, чтобы в каждой ситуации героический характер лидера обнаруживался вполне определенным образом Не просто преодоление препятствий, но героическое преодоление Поэтому, если поведение лидера моделируется формулами героического мифа, то ситуация непременно героизируется Не просто решение проблемы, но "великое" решение проблемы Не очередные, ординарные проблемы, но "новые



рубежи" В результате героических действий возникает непременно "великое общество"

Экзистенциальная формула харизматического дискурса: Деяние и успех как полнота самореализации лидера

Необходимость пристально следить за всевозможными последствиями собственного политического поведения заставляет политического лидера определять и оценивать символические результаты Часто поведение проектируется почти исключительно как действия, рассчитанные на определённую оценку Значительная часть действий носит "манипулятивный" характер Поэтому политические действия лидера постоянно моделируются формулой "деяния и успех" Действия политического лидера являются прежде всего его личной характеристикой Поэтому успех личного проекта политического лидера не столько результат его деловой компетенции, сколько результат его личных достоинств Ранее рассматривались процедуры обнаружения моральной оправданности притязаний на политическое лидерство Деяния и успех - формула, постоянно поддерживающая моральное право на лидерство Поэтому столь ревниво подчёркивается и даже формализуется политический успех Вполне определённый и однозначный успех - часть героического мифа Успешность должна быть понята всеми

В процессах оформления политической деятельности лидера формулами "успеха" приходится сталкиваться с одной из наиболее парадоксальных ситуаций политического лидерства Лидер общенационального масштаба постоянно включён в "торги" по многочисленным, часто взаимоисключающим проблемам Это многоэтапные "торги", где на каждом этапе успех весьма ограничен и, как правило, попросту сомнителен На последующих этапах предшествующие успехи могут оказаться очевидным поражением Говорить о какой-либо окончательной успешности разрешения "торгов" по системе внутренних проблем практически не приходится С точки зрения профессионального политического сознания формула "успеха" в конкретных процессах принятия решений играет крайне ограниченную роль и скорее запутывает дело Обширная теория и практика политического менеджериства лишний раз убеждает в необязательности и крайней условности формулы "успеха" в процессах принятия решений

Тем не менее для "представительских" измерений поведения политического лидера формула "успеха" играет центральную роль Причём политического лидера интересует не успех расплывчатый и неопределённый, а ясный и чёткий успех, завершающий ясное и определённое деяние политического лидера Иными словами, политический лидер заинтересован не в заведомо недостижимой в условиях внутривнутриполитических "торгов" ситуации В массовом политическом сознании должно складываться и постоянно поддерживаться убеждение, что последовательность ясных действий политического лидера завершилась вполне определённым успехом Реальность внутривнутриполитических "торгов" не даёт лидеру таких возможностей Поэтому для политического лидера вся ситуация

перемещается в культурно-символические измерения социально-политического процесса

Формула "деяние и успех" детально разрабатывается в культурно-символических измерениях политического лидерства как одна из формул героического мифа. В отличие от членов "исполнительской" элиты политический лидер вынужден периодически драматизировать обстановку символами кризисной типологии, а затем успешно восстанавливать равновесную обстановку формулами героических действий, т.е. каждый эпизод политической биографии лидера должен потенциально рассматриваться как героическое деяние и успех. Поэтому несмотря на реальную неясность возможных политических ситуаций, каждая ситуация должна оформляться своей конкретной задачей. Эта задача в перспективе формальной структуры героического мифа должна рассматриваться как успех или неудача.

Драматизированная смена потерь и приобретений, ритм в судьбе героя составляет основное содержание кульминационных формул героического мифа.

О содержании формул героического мифа можно говорить со значительной долей условности. Основная функция формул героического лидерства - оформление реалий политического лидерства в культурно-символических измерениях социально-политического процесса. Поэтому основной способ существования героических формул - формальный. Это обстоятельство отчетливо понималось в традициях юнговской глубинной психологии. Практика героического оформления политического лидерства в значительной степени поддерживает представление о современных возможностях героического мифа как исключительно формальных. Поэтому столь тесно соотносится ритуально-мифологическая и техницистская типологии в рамках контркультуры.

Идентифицирующие формулы каризмати-ческого дискурса: Ложные герои. Идентификация истинного героя.

Момент воцарения героя, момент принятия всей полноты верховной власти предваряется в схеме героического мифа появлением многочисленных претендентов, ложно присваивающих себе героические деяния. В пределах позитивистской культурной антропологии существует множество версий, объясняющих появление ложных героев. Необходимость объяснений вызвана чрезвычайной устойчивостью мотива. Укорененность мотива в логику героического мифа настолько значительна, что для появления ложных героев не всегда нужны достаточно обоснованные мотивы. Для фиксирования подобной безмотивности в культурной антропологии возникла даже формула "самоустранения" героя, его временного отсутствия. В культурной антропологии исчезновение героя является минимально необходимым ходом мифопорождающего сознания, чтобы возникли минимальные, чисто формальные возможности для появления ложного героя.

Появление ложных героев - проявление угрозы деперсонализации всех успешных деяний, которые осуществлены на предыдущих этапах героического мифа. Возникает возможность для каждого из претендентов идентифицировать с собою деяния героического мифа. Героические



сюжеты обнаруживают опасность принадлежать каждому, те никому. Таким образом снижение кризисного напряжения после кульминационных формул рождает очевидную опасность деперсонализации.

Мифопорождающее сознание моделирует возможную деперсонализацию героического пространства угрозой воцарения "ложного" героя. Мифопорождающее сознание способно воспринимать в явном виде безличное. Поэтому процесс возвращения к безличному статичному равновесию воспринимается как угроза воцарения "неистинного" героя, "незаконного" претендента. Процесс деперсонализации воспринимается как "неправильная", "ложная" персонализация. Вследствие этого возможно возникновение нескольких эпизодов с "самозванцами", последовательно оспаривающими право на лидерство.

Для рассматриваемой формулы характерно представление о "правильном", "истинном" правителе. Согласно мифопорождающей логике предполагается, что если правитель "истинный" то и правление не может быть дурным.

Учитывая синкретизм (расчленённость на элементы) мифопорождающего сознания, не приходится удивляться тому, что в представлении об ответственности правителя входит предельно широкий спектр социальных, экономических и природных задач. Решение их связывается в ритуально-мифологической типологии с моральной справедливостью лидера. Лидер должен доказать своё право и свои возможности поддерживать стабильный порядок. Если воцаряется "самозванный" герой, то сообщество ждёт новые бедствия самого разнообразного характера. Кризисное состояние, нарушение равновесия в мифопорождающей логике рассматривается как результат "неправильной" персонализации. Своего рода мифологическая транскрипция "кризиса лидерства".

Следует подчеркнуть, что механизм сознания, фиксирующий "кризис лидерства" и соотносящий его с остальными типами кризисов, срабатывает в целом по устойчивой логике героического мифа. Учитывая массовую распространённость кризисных формул, необходимо отметить: формула "кризис политического лидерства" генетически и типологически соотносится со структурой героического мифа. Не обязательно кризис политического лидерства предполагает модель, включающую все элементы героического мифа. Возможны различные сочетания инициальных, кульминационных и финальных формул. Концепция "кризиса политического лидерства" вполне представима одной формулой. Эта формула может варьироваться, соотносясь с техницистской, трайбалистской типологиями. Однако логика персонализма остаётся неизменной.

Так как политическое лидерство развёртывается преимущественно в культурно-символических измерениях политического процесса, то формулы "идентификации", формулы "истинности" чрезвычайно близки практике лидерства. Насколько проблема "истинного" лидера незначительна в практике принятия решений, в процессе "торгов",



настолько болезненна и значительна для "представительского" стиля политического лидерства

Формула "ложного" претендента на роль героического лидера чрезвычайно распространена во внутривнутриполитической борьбе. Причем также, как и в архетипических моделях основными критериями оказываются почти исключительно правильные следования абстрактным морально-этическим императивам. В рыночно ориентированной культуре наиболее радикальным является "отказ" от личной выгоды, от экономической активности в личном бизнесе. Подобный "отказ" замечен и принимается. Подобный "отказ" для рыночной культуры неизбежно героизируется. В то же время ложные претенденты оформляются формулами "несостоявшегося отказа". Поэтому идентификация "истинного" героя и, следовательно, "истинного" лидера осуществляется соответственно тому, насколько полон его "отказ" императивами.

Финальные формулы харизматического дискурса: Восстановленное равновесие. Герой.

Окончательная сбалансированность в героическом мифе устанавливается после идентификации "истинного" героя, после предъявления "истинных" законов власти. Эти знаки невозможно оспорить. Процедура идентификации в героическом мифе обнаруживает высокую степень формальности и последовательности мифопорождающего мышления. Для мифопорождающих компонентов политического сознания формальность оказывается весьма важной. Особенно в соотнесении с техницистской типологией политического лидерства и, в частности, с технократическими обертонами политического лидерства.

Если формальная идентификация не проведена и "истинный" герой не подтверждается очевидными для всех знаками, то "реальное" равновесие не может считаться справедливым. Логика мифологического мышления требует соотнесения восстановленного равновесия к "правильному" лидеру. Равновесие как бы отсутствует до предъявления знаков "истинного" героя. Отсюда и широкая возможность феномена "самозванства" и чрезвычайно серьезное отношение к выявлению "истинного" героя при довольно терпимом отношении к реальному исходу кризиса. Для ритуально-мифологической типологии процесс персонализации является центральным. Поэтому формальная идентификация подтверждает восстановление равновесия.

После проведения формальной идентификации и определения "истинности" героя в самом прямом логико-рационалистическом смысле героические деяния кодифицируются и получают всеобщее признание. Герой становится в "должную" перспективу. Возможны его разнообразные отношения с последователями. Эти отношения носят морально оправданный характер. Герой учреждает разнообразные социальные институты. Герой проводит испытания и посвящения. Согласно героическому мифу в испытаниях и посвящениях его основная социальная и "космологическая" функция. Последователи - это посвященные "истинным", "правильным" героем. Необходимость создания



и функционирования институтов испытания - ещё одна причина формальной идентификации

Героические формулы, связанные с "последователями героя, являются социальными продолжениями всеобщей персонализации в героическом мифе Приобщение к героическому мифу осуществляется через посвящение, проводимое героем

Институт испытания и посвящения ставит последователей в определенные отношения к герою Последователи принимают на себя определённые функции героя Последователи могут действовать именем героя В наиболее выраженных вариантах - это персональные заместители героического лидера Несмотря на выполнение отдельных героических функций, последователи отделены заметной дистанцией от героя

Формулы, моделирующие отношение последователей к герою, не столь широко моделируют поведение политического лидера сравнительно с остальными формулами героического мифа Эти формулы касаются отношений с непосредственным окружением политического лидера

Следует тем не менее подчеркнуть формальные аспекты этих отношений, ибо иногда складывается впечатление чрезвычайной свободы и неформальности отношений политического лидера с непосредственным окружением Подобное впечатление может быть результатом сознательной "манипулятивной" политики, рассчитанной на подчёркивание единства и демократизма отношений в непосредственном окружении политического лидера Однако, подобное представление - часть совершенно иных формул героического мифа, выделенность политического лидера из непосредственного окружения и особые возможности разрешения социально-политических коллизий

Последовательность препятствий выстраивается в героическом мифе таким образом, чтобы в каждой ситуации героический характер лидера обнаруживался вполне определенным образом Не просто преодоление препятствий, но героическое преодоление Поэтому, если поведение лидера моделируется формулами героического мифа, то ситуация непременно героизируется Не просто решение проблемы, но "великое" решение проблемы Не очередные, ординарные проблемы, но "новые рубежи" В результате героических действий возникает непременно "великое общество"

Экзистенциальная формула харизматического дискурса: Деяние и успех как полнота самореализации лидера

Необходимость пристально следить за всевозможными последствиями собственного политического поведения заставляет политического лидера определять и оценивать символические результаты Часто поведение проектируется почти исключительно как действия, рассчитанные на определённую оценку Значительная часть действий носит "манипулятивный" характер Поэтому политические действия лидера постоянно моделируются формулой "деяния и успех" Действия политического лидера являются прежде всего его личной характеристикой Поэтому успех личного проекта политического лидера не столько результат его деловой компетенции, сколько результат его

личных достоинств Ранее рассматривались процедуры обнаружения моральной оправданности притязаний на политическое лидерство Деяния и успех - формула, постоянно поддерживающая моральное право на лидерство Поэтому столь ревниво подчёркивается и даже формализуется политический успех Вполне определённый и однозначный успех - часть героического мифа Успешность должна быть понята всеми

В процессах оформления политической деятельности лидера формулами "успеха" приходится сталкиваться с одной из наиболее парадоксальных ситуаций политического лидерства Лидер общенационального масштаба постоянно включён в "торги" по многочисленным, часто взаимоисключающим проблемам Это многоэтапные "торги", где на каждом этапе успех весьма ограничен и, как правило, попросту сомнителен На последующих этапах предшествующие успехи могут оказаться очевидным поражением Говорить о какой-либо окончательной успешности разрешения "торгов" по системе внутренних проблем практически не приходится С точки зрения профессионального политического сознания формула "успеха" в конкретных процессах принятия решений играет крайне ограниченную роль и скорее запутывает дело Обширная теория и практика политического менеджериума лишний раз убеждает в необязательности и крайней условности формулы "успеха" в процессах принятия решений

Тем не менее для "представительских" измерений поведения политического лидера формула "успеха" играет центральную роль Причём политического лидера интересует не успех расплывчатый и неопределённый, а ясный и чёткий успех, завершающий ясное и определённое деяние политического лидера Иными словами, политический лидер заинтересован не в заведомо недостижимой в условиях внутривнутриполитических "торгов" ситуации В массовом политическом сознании должно складываться и постоянно поддерживаться убеждение, что последовательность ясных действий политического лидера завершилась вполне определённым успехом Реальность внутривнутриполитических "торгов" не даёт лидеру таких возможностей Поэтому для политического лидера вся ситуация перемещается в культурно-символические измерения социально-политического процесса

Формула "деяние и успех" детально разрабатывается в культурно-символических измерениях политического лидерства как одна из формул героического мифа В отличие от членов "исполнительской" элиты политический лидер вынужден периодически драматизировать обстановку символами кризисной типологии, а затем успешно восстанавливать равновесную обстановку формулами героических действий, те каждый эпизод политической биографии лидера должен потенциально рассматриваться как героическое деяние и успех Поэтому несмотря на реальную неясность возможных политических ситуаций, каждая ситуация должна оформляться своей конкретной задачей Эта задача в перспективе формальной структуры героического мифа должна рассматриваться как успех или неудача



Драматизированная смена потерь и приобретений, ритм в судьбе героя составляет основное содержание кульминационных формул героического мифа

О содержании формул героического мифа можно говорить со значительной долей условности Основная функция формул героического лидерства - оформление реалий политического лидерства в культурно-символических измерениях социально-политического процесса Поэтому основной способ существования героических формул - формальный Это обстоятельство отчётливо понималось в традициях юнговской глубинной психологии Практика героического оформления политического лидерства в значительной степени поддерживает представление о современных возможностях героического мифа как исключительно формальных Поэтому столь тесно соотносится ритуально-мифологическая и техницистская типологии в рамках контркультуры

Идентифицирующие формулы каризмати-ческого дискурса: Ложные герои Идентификация истинного героя

Момент воцарения героя, момент принятия всей полноты верховной власти предваряется в схеме героического мифа появлением многочисленных претендентов, ложно присваивающих себе героические деяния В пределах позитивистской культурной антропологии существует множество версий, объясняющих появление ложных героев Необходимость объяснений вызвана чрезвычайной устойчивостью мотива Укорененность мотива в логику героического мифа настолько значительна, что для появления ложных героев не всегда нужны достаточно обоснованные мотивы Для фиксирования подобной безмотивности в культурной антропологии возникла даже формула "самоустранения" героя, его временного отсутствия В культурной антропологии исчезновение героя является минимально необходимым ходом мифопорождающего сознания, чтобы возникли минимальные, чисто формальные возможности для появления ложного героя

Появление ложных героев - проявление угрозы деперсонализации всех успешных деяний, которые осуществлены на предыдущих этапах героического мифа Возникает возможность для каждого из претендентов идентифицировать с собою деяния героического мифа Героические сюжеты обнаруживают опасность принадлежать каждому, те никому Таким образом снижение кризисного напряжения после кульминационных формул рождает очевидную опасность деперсонализации

Мифопорождающее сознание моделирует возможную деперсонализацию героического пространства угрозой воцарения "ложного" героя Мифопорождающее сознание способно воспринимать в явном виде безличное Поэтому процесс возвращения к безличному статичному равновесию воспринимается как угроза воцарения "неистинного" героя, "незаконного" претендента Процесс деперсонализации воспринимается как "неправильная", "ложная" персонализация Вследствие этого возможно возникновение нескольких эпизодов с "самозванцами", последовательно оспаривающими право на лидерство



Для рассматриваемой формулы характерно представление о "правильном", "истинном" правителе Согласно мифопорождающей логике предполагается, что если правитель "истинный" то и правление не может быть дурным

Учитывая синкретизм (расчленённость на элементы) мифопорождающего сознания, не приходится удивляться тому, что в представлении об ответственности правителя входит предельно широкий спектр социальных, экономических и природных задач Решение их связывается в ритуально-мифологической типологии с моральной справедливостью лидера Лидер должен доказать своё право и свои возможности поддерживать стабильный порядок Если воцаряется "самозванный" герой, то сообщество ждут новые бедствия самого разнообразного характера Кризисное состояние, нарушение равновесия в мифопорождающей логике рассматривается как результат "неправильной" персонализации Своего рода мифологическая транскрипция "кризиса лидерства "

Следует подчеркнуть, что механизм сознания, фиксирующий "кризис лидерства" и соотносящий его с остальными типами кризисов, срабатывает в целом по устойчивой логике героического мифа Учитывая массовую распространенность кризисных формул, необходимо отметить: формула "кризис политического лидерства" генетически и типологически соотносится со структурой героического мифа Не обязательно кризис политического лидерства предполагает модель, включающую все элементы героического мифа Возможны различные сочетания инициальных, кульминационных и финальных формул Концепция "кризиса политического лидерства" вполне представима одной формулой Эта формула может варьироваться, соотносясь с техницистской, трайбалистской типологиями Однако логика персонализма остается неизменной

Так как политическое лидерство развёртывается преимущественно в культурно-символических измерениях политического процесса, то формулы "идентификации", формулы "истинности" чрезвычайно близки практике лидерства Насколько проблема "истинного" лидера незначительна в практике принятия решений, в процессе "торгов", настолько болезненна и значительна для "представительского" стиля политического лидерства

Формула "ложного" претендента на роль героического лидера чрезвычайно распространена во внутривнутриполитической борьбе Причем также, как и в архетипических моделях основными критериями оказываются почти исключительно правильные следования абстрактным морально-этическим императивам В рыночно ориентированной культуре наиболее радикальным является "отказ" от личной выгоды, от экономической активности в личном бизнесе Подобный "отказ" замечен и принимается Подобный "отказ" для рыночной культуры неизбежно героизируется В то же время ложные претенденты оформляются формулами "несостоявшегося отказа" Поэтому идентификация



"истинного" героя и, следовательно, "истинного" лидера осуществляется соответственно тому, насколько полон его "отказ" императивами
Финальные формулы харизматического дискурса: Восстановленное равновесие Герой

Окончательная сбалансированность в героическом мифе устанавливается после идентификации "истинного" героя, после предъявления "истинных" законов власти Эти знаки невозможно оспорить Процедура идентификации в героическом мифе обнаруживает высокую степень формальности и последовательности мифопорождающего мышления 'Для мифопорождающих компонентов политического сознания формальность оказывается весьма важной Особенно в соотнесении с техницистской типологией политического лидерства и, в частности, с технократическими обертонами политического лидерства

Если формальная идентификация не проведена и "истинный" герой не подтверждается очевидными для всех знаками, то "реальное" равновесие не может считаться справедливым Логика мифологического мышления требует соотнесения восстановленного равновесия к "правильному" лидеру Равновесие как бы отсутствует до предъявления знаков "истинного" героя Отсюда и широкая возможность феномена "самозванства" и чрезвычайно серьезное отношение к выявлению "истинного" героя при довольно терпимом отношении к реальному исходу кризиса Для ритуально-мифологической типологии процесс персонализации является центральным Поэтому формальная идентификация подтверждает восстановление равновесия

После проведения формальной идентификации и определения "истинности" героя в самом прямом логико-рационалистическом смысле героические деяния кодифицируются и получают всеобщее признание Герой становится в "должную" перспективу Возможны его разнообразные отношения с последователями Эти отношения носят морально оправданный характер Герой учреж--дает разнообразные социальные институты Герой проводит испытания и посвящения Согласно героическому мифу в испытаниях и посвящениях его основная социальная и "космологическая" функция Последователи - это посвящённые "истинным", "правильным" героем Необходимость создания и функционирования институтов испытания - ещё одна причина формальной идентификации

Героические формулы, связанные с "последователями героя, являются социальными продолжениями всеобщей персонализации в героическом мифе Приобщение к героическому мифу осуществляется через посвящение, проводимое героем

Институт испытания и посвящения ставит последователей в определенные отношения к герою Последователи принимают на себя определённые функции героя Последователи могут действовать именем героя В наиболее выраженных вариантах - это персональные заместители героического лидера Несмотря на выполнение отдельных героических функций, последователи отделены заметной дистанцией от героя



Формулы, моделирующие отношение последователей к герою, не столь широко моделируют поведение политического лидера сравнительно с остальными формулами героического мифа. Эти формулы касаются отношений с непосредственным окружением политического лидера.

Следует тем не менее подчеркнуть формальные аспекты этих отношений, ибо иногда складывается впечатление чрезвычайной свободы и неформальности отношений политического лидера с непосредственным окружением. Подобное впечатление может быть результатом сознательной "манипулятивной" политики, рассчитанной на подчёркивание единства и демократизма отношений в непосредственном окружении политического лидера. Однако, подобное представление - часть совершенно иных формул героического мифа, связанных с начальными стадиями формирования героического мифа и героизированной биографии лидера.

Формулы "последователи героя" -- это рабочие формулы общения в уже сформировавшемся окружении политического лидера. Причём отношения эти тем более формальны, что не имеют внешне выраженной кодификации. Когда уже состоялись формулы признания героических деяний и формулы идентификации, политический лидер неизбежно выделяется из своего непосредственного окружения прежде всего как персонаж, обладающий уникальными возможностями "манипулятивного" управления. Выделенность из непосредственного окружения - не прихоть и не личностное свойство политического лидера. Это его судьба как исполнителя определённой политической роли, определённого социально-политического института. Поэтому его противостояние своему непосредственному окружению требует чёткого оформления, причём для эффективности функционирования института политического лидерства в целом.

Оформление может осуществляться "принятостью" или "непринятостью" в непосредственное окружение политического лидера или иметь более дифференцированный характер: система ролей политического лидера, которые замещают персонажи из его непосредственного окружения. Однако в любом случае непременно формальная отмеченность приближённого положения к политическому лидеру. Последовательность - претендент испытан и принят в непосредственное окружение политического лидера.

Канонизирующие формулы харизматического дискурса: Уход героя и канонизация героя.

Завершаются финальные формулы героического мифа удалением и канонизацией героя. Заключительная формула значительно выделяется по своей функции из остальных формул героического мифа. Уход героя и канонизация "закольцовывают" мифическую биографию, создавая предпосылки для новых повторений героического цикла. Предыдущая формула восстанавливает равновесие и создает институт "последователей". Последователи воспроизводят нормы, найденные в процессе развертывания героической биографии. Тем не менее не исключены возможности новых нарушений равновесия и новых поисков героя, и новых восстановлении. Поэтому удаление героя заложено в

самой логике героического мифа Необходимо в культурно-символических измерениях политического лидерства создать ситуацию, которая формально позволила бы вновь включить весь механизм поисков и обнаружения героя Этот процесс поиска снова должен осуществлять персонализацию обстановки в возникающих кризисных ситуациях Для включения инициальных формул героического мифа и последующего развёртывания всего цикла необходимо удаление героя в финальных формулах

Заключительная формула героического мифа, моделирующая удаление героя, наиболее сложна для освоения институтом политического лидерства Эта формула героического мифа связана с политической истощенностью конкретного лидера, как определенной личности

Возможности героического мифа, привлекательные для политического лидера в инициальной и кульминационной фазе, в финальной фазе создают известную напряженность Согласно сценарию героического мифа политический лидер должен уйти Причём его уход должен быть формально отмечен определёнными формулами, даже если реального отхода от власти и не наблюдается Удаление лидера в культурно-символических измерениях политического процесса обязательно

Центральная формула финального цикла восстанавливает не только равновесие, нарушенное в инициальных фазах, но и обеспечивает интеграцию героя и последователей Заключительная формула финального цикла вновь обнаруживает чуждость и отстраненность героической биографии Возможная отстранённость героической биографии развёртывается в заключительной фазе процессом канонизации героя

Канонизация героя не предполагает повторных возможностей нарушения равновесия В рамках героической биографии равновесие установлено окончательно Канонизация предполагает выделение основных мотивов героической биографии и введение этих мотивов в состав социальных символов Канонизированная биография становится универсальной Благодаря всеобщности каноническая универсальная биография моделирует чрезвычайно широкий круг событий, формально упорядочивая и классифицируя Возможность моделировать ситуации, связанные с лидерством тем шире, чем более абстрактный характер носит героический канон Поэтому уход героя, подчёркивающий изначальную отчужденность героя, является необходимым элементом канонизации

Одновременно канонизация героической биографии в известной степени может примирить политического лидера, который должен уйти К тому же формулы героического мифа не допускают смерти героя Герой неуязвим Заключительная формула героя - именно удаление, которое чревато возвращением

Заключительные формулы героического мифа: удаление и канонизация героя подготавливают следующий цикл активности мифологизирующих компонентов политического сознания Удаление, героя актуализирует тему кризиса политического лидерства



Канонизация создаёт формулу, ожидающую конкретного исполнителя роли героического лидера

Правила Советы Рецепты

Не следует на первых этапах создания образа вводить себя в позицию харизматического лидера Выберите состоявшиеся в политической истории образы Героя Усиьте мифологические черты Но подчеркните временную дистанцию, призовите слушателей и учеников вспомнить незаслуженно забытую героическую историю

Социальная сеть формируется вокруг темы "почитание Героя" Введите в беседы обязательное противопоставление: "героическое прошлое и мелкое настоящее" Цель: создать ощущение личной недостаточности и стремление к внутреннему изменению и преобразованию ситуации

Обратитесь за помощью к религиозным организациям, преимущественно к низовым организациям Просьбы подчеркнута духовного свойства: историко-религиозное просвещение

Вы нашли Героя, который уже сыграл в политической истории сценарий, который Вы собираетесь вновь воспроизвести Начинайте эпизодически, в виде отдельных маленьких фрагментов, разыгрывать роль Героя Для этого ставьте простую политико-исполнительскую задачу перед своими учениками и перед собой:

какой бы ответ дал Герой на сегодняшний вызов? Так как временная дистанция между Вами и Героем велика, то ответ Вы предлагаете вполне ординарный (в современном контексте), но приписываете его Герою, тем самым проводите процедуру героизации вполне банальной современной ситуации

Социальная сеть в целом и отдельные группы и ученики также получают дополнительный статус, соприкоснувшись с героической биографией Распределите роли в Вашем ближнем окружении Это необходимо, чтобы центральная роль осталась Вам

Выбранный Герой должен существовать вне религиозных конфликтов Поэтому обсудите выбранный сценарий и главных действующих лиц в нескольких общинах Если вы находитесь в пространстве различных религий, постарайтесь обсудить со всеми и выстроить религиозную нейтральность героя

Постарайтесь избежать публичной демонстрации собственной принадлежности к какой-либо религиозной группе, если Вы верующий Личная религиозная практика - Ваше частное дело и должна быть приватной

Поставьте в центр Вашей социальной деятельности программу личного духовного пробуждения учеников и последователей

Подчеркнута поставьте себя в зависимость от традиционных религий

Активизация энергии героического мифа таит для Вас определённые сложности и опасности В частности, значительная часть энергии мифа, действующей на последователей, связана с четким разделением пространства и актеров политического театра на своих и чужих Вам необходимо решить сложную задачу: перенять энергию мифа, харизму и предупредить раскол по признаку свой/чужой в созданной социальной сети Осознайте ситуацию во всей её противоречивости Введите в свою

доктрину тему "зло внутри человека," тему "борьбы с самим собой" как альтернативу борьбы с другим

Если агрессивные обертоны темы свой/чужой уже увлекли часть учеников и последователей, проведите индивидуальные беседы, осуществите программы, ориентирующие внешнюю активность на решение задач борьбы со своим собственным внутренним злом. Например, понимание в некоторых исламских харизматических движениях "священной войны" как войны со своим внутренним злом.

Если перед Вами появляются препятствия (мнимые или реальные), постарайтесь представить в Вашем политическом театре сцену преодоления препятствий как результат Ваших духовных усилий и Вашей уникальности. Вы начинаете выстраивать дистанцию между собой и остальными последователями.

Если дистанция не принимается, постройте новую систему ролей с отчетливо выраженными статусами. Наиболее удобна структура партии с формальными лидерами, где неформальный харизматический лидер находится вне партии, т.е. дистанцирован.

Постарайтесь с помощью активного диалога с лидерами местных религиозных общин включить свою сеть в совместные социальные программы.

При исполнении темы, связанной с полнотой самореализации Героя, подчеркните, что Ваш успех - это прежде всего незаслуженный дар, т.е. харизма. Если Вас провоцируют на конкретные действия и технические разъяснения Вашего успеха, переводите тему успеха в необъяснимую область духовной благодати.

Проведите несколько семинаров в группах учеников, где многие свидетельствуют о своём (а не Вашем) успехе на пути самопознания и самосовершенствования.

Если возникают проблемы в диалоге с религиозными общинами, подчёркивайте сугубо образовательный и научный характер своих программ.

Процесс развития Вашего движения и процесс активизации героического мифа порождает у Ваших противников стремление перехватить инициативу, т.е. присвоить себе Вашу (созданную Вами) идеологическую и политическую нишу. Иными словами, Вашему политическому капиталу может грозить опасность. Вам следует провести предварительные мероприятия, пока претенденты на Ваше место не появились. Постоянно воспроизводите, напоминайте последователям ситуацию ложных героев из исходного мифа. Тогда система ролей "ложных героев" для возможных претендентов на Ваше место будет готова.

Разверните процедуру идентификации во времени (несколько этапов), включите в процесс -идентификации ложных героев членов социальной сети. На съездах движений и партий эту роль играет мандатная комиссия. Тот, кто позже стал претендовать на лидирующую позицию в мифе - "самозванец" - имеет меньше шансов на успех при детальной процедуре идентификации.

Участие низовых религиозных общин, с которыми Вы связаны, поможет Вам в разрешении конфликтов за роль, если Вы подключите их к своей деятельности в качестве арбитра

Свидетельствуйте о духовном преображении мира под влиянием внутренней победы Героя, под влиянием присутствия его преображенной личности Противопоставьте этот взгляд чисто внешней, утилитарной оценке исторических деяний Героя

Организируйте семинары, где рядовые члены движения будут свидетельствовать о своём личном пробуждении и преображении после знакомства с учением Таким образом складывается Ваш статус как харизматического Учителя, дающего своим последователям пробуждение и преобразование

Пригласите на Ваши семинары представителей различных религиозных групп, чтобы статус Вашего движения не перешёл тонкой черты, отделяющей светское движение от религиозного Попросите Ваших гостей провести эту границу В рамках религиозных структур фиксируйте статус Вашей социальной сети: предварительная работа с мирянами

Периодически оставляйте своих последователей и исчезайте Уход из политики всегда проблема для харизматического лидера и его движения Поэтому следует практиковать периодические уходы, чтобы выработать механизмы возвращения

Вы проверяете, насколько Ваш личный миф работает в пространстве коммуникаций Вашей социальной сети в Ваше отсутствие

На время Вашего ухода распределите сеть по религиозным общинам

РАЗДЕЛ III

КАК ПОЛИТИЧЕСКИЙ ЛИДЕР ВЫГЛЯДИТ СО СТОРОНЫ: МЕХАНИЗМЫ ВОСПРИЯТИЯ

Для понимания массовой психологии групп последователей политического лидера нам необходимо прежде всего ответить на ряд важных вопросов Во-первых, какие социальные группы следует рассматривать в качестве "больших"? Во-вторых, каково соотношение психики отдельных индивидов, входящих в группу, с элементами групповой психологии? И, в-третьих, какими методами можно пользоваться при изучении этих явлений?

Что такое "большая социальная группа"? Исходя из общих принципов понимания группы, мы не можем, конечно, дать чисто количественное определение этого понятия Традиционно большие социальные группы разделяются на два вида:

случайно, стихийно возникшие, достаточно кратковременно существующие общности, куда относятся толпа, публика, аудитория, и в точном значении слова социальные группы, те группы, сложившиеся в ходе исторического развития общества, занимающие определённое место в системе общественных отношений каждого конкретного типа общества и потому долговременные, устойчивые в своём существовании К этому второму виду следует отнести прежде всего социальные классы, различные этнические группы (как их главную разновидность - нации), профессиональные группы,



половозрастные группы (с этой точки зрения, в качестве группы могут быть рассмотрены, например, молодежь, женщины, пожилые люди и т д) Подобный критерий деления социальных общностей использует отечественный социолог БАГрушин при выделении, с одной стороны, массы и, с другой стороны, группы Под массами он понимает "ситуативно возникающие (существующие) социальные общности, вероятностные по их природе, гетерогенные по составу и статистические по формам их выражения (функционирования)" Таким образом, масса, по мнению БАГрушина, -это трансгрупповая общность, которая может варьировать по масштабу (в этой связи выделяются большие, средние, малые общности), по степени контактности, по пространственно-временной локализации и по структурному признаку

Введение трансгрупповой характеристики массы, то есть объединение людей на базе практически всех представленных в обществе социальных групп, является для нас важным Это позволяет в общности, например, последователей конкретной политической партии выделить определённые подгруппы и слои, что поможет создать систему отношений между ними и будет способствовать всестороннему изучению проблемы

По-видимому, существует и третий, промежуточный вид больших групп, в которых ещё не устоялись специфические регуляторы социального поведения - нравы, обычаи, традиции, то есть то, что принято называть образом жизни группы Это, например, политические партии, которые представляют собой большие образования людей, но которые могут не предполагать долговременного, устойчивого существования С другой стороны, политические партии никак нельзя отнести к стихийным образованиям

Каково же соотношение психологических характеристик большой группы и сознания каждой входящей в неё личности? Психологические характеристики группы представляют собой то типичное, что характерно всем индивидам, входящим в неё Это типичное порождается общими условиями существования, общими интересами и целями

Следовательно, на основе знания типичных характеристик группы можно сконструировать определённый тип личности, входящий в эту группу Это становится особенно важным при планировании и осуществлении конкретных политических кампаний, особенно во время выборов, поскольку знание своей аудитории всегда помогает лидеру выбрать адекватный ей способ взаимодействия

Является ли большая социальная группа субъектом политической деятельности? На наш взгляд, ответ на этот вопрос будет положительным Выделим те черты, которые свойственны группе как субъекту деятельности Общность содержания деятельности группы порождает и общность ее психологических характеристик, к которым относятся:

- групповые интересы,
- групповые потребности,
- групповые нормы, " групповые ценности,
- групповое мнение,

- групповые цели и задачи,
- а также возможен и специфический язык группы

Для индивида, входящего в группу, осознание принадлежности к ней осуществляется через принятие этих характеристик, те через осознание факта некоторой психической общности с другими членами данной социальной группы. По мнению многих отечественных психологов, главной психологической характеристикой группы является наличие так называемого "мы-чувства". Это чувство является своеобразным индикатором осознания принадлежности к некоторой группе. Но этот индикатор не абсолютен, и в ряде случаев "мы-чувство" может и, не возникнуть относительно той группы, в которую индивид реально включен.

С нашей точки зрения, помимо перечисленных психологических характеристик, свойственных группе как субъекту деятельности, можно выделить познавательные процессы, мотивационно - потребностную и аффективную сферы группы, которые традиционно рассматривались в психологии личности. Поскольку психология группы представляет собой не сумму психологических особенностей составляющих ее людей, а качественно новое образование, нельзя автоматически переносить закономерности и результаты исследования психологических особенностей отдельной личности на психологические особенности группы. Например, при попытке изменения сформированного у группы образа политического лидера с помощью средств массовой информации большую роль начинает играть фактор взаимовлияния людей. Так, если новая информация противоречит уже существующей, то её неприятие каждым членом группы может возрасти в результате того влияния, которое оказывается на него другими членами этой группы. Таким образом, существование различных психологических характеристик группы, формирующих образ жизни группы, делают её субъектом политического процесса.

Среди методов исследования массовой психологии в политическом процессе на первый план выступают социологические методы: анкета, опрос, интервью. Кроме того, можно, на наш взгляд, широко использовать анализ языка, наблюдение во время определённых политических акций, контент-анализ, сравнительный анализ документов, различных политических кампаний и некоторые другие.

Активность населения или, более узко, групп последователей можно разделить на два вида: познавательную (когнитивную), те формирование мнения о политической жизни страны, и поведенческую - собственно политическое поведение, проявляющееся в различных формах. Вопросы, на которые мы попытаемся ответить, можно сформулировать в общем виде следующим образом: Какие психологические факторы и механизмы восприятия политической жизни общества определяют политическую активность масс? (Под термином "механизм" мы имеем в виду последовательность состояний, процессов, определяющих собою какое-нибудь действие, явление). Какие из этих факторов наиболее подвластны влиянию средств массовой информации, а какие являются устойчивым образованием? Какие из этих факторов

являются основными препятствиями изменению уже сформированного у масс образа политика?

Для ответа на поставленные вопросы мы предлагаем свою систему анализа проблемы

Внутри- и внешнеполитическая жизнь общества в восприятии населения страны отражается в фигуре политического лидера, является источником информации, воспринимаемой массами И на социальном, и на психологическом уровне эта информация, условно говоря, разделяется на два потока: часть, которая сознательно конструируется политическими институтами и средствами массовой информации, а потому является двойственной и не несущей в себе достоверность, и часть, которой трудно манипулировать, и которая используется в качестве критерия проверки уже сформированного образа

Информация о политическом лидере преломляется сквозь механизмы восприятия, существующие у его последователей, влияет на формирование у них образа политика Следуя принятому в отечественной психологии разделению феномена образа на образ- знание, образ- значение и- образ потребного будущего, рассмотрим вопрос об их взаимовлиянии

Политическая активность масс определяется в первую очередь формируемым у неё образом- значением политика и образом потребного будущего Образ- знание политика в свою очередь концентрирует в себе переработанную и проинтерпретированную последователями информацию Он влияет на формирование образа- значения и образа потребного будущего, а через это - на политическую активность масс Поэтому при коррекции мнения социальной группы о конкретном политическом лидере быстрого изменения можно достичь при воздействии и изменении уже существующего у группы образа- значения и образа потребного будущего Влияние же на мнение группы через образ- знание имеет более длительный характер, но, по-видимому, результат этого воздействия является более устойчивым

Существование у группы образа политического лидера вовсе не предполагает наличия всех трёх его форм, но обязательно предполагает существование образа- знания этого лидера В таком случае можно оказывать воздействие на политическую активность масс, влияя на образ- знание при одновременном конструировании образа- значения Образ потребного будущего формируется у группы под воздействием и образа- знания, и образа- значения

Итак, информация о конкретном политическом - лидере концентрируется в образе- знании, формируемом у социальной группы

Какого рода психологические факторы являются определяющими при формировании этого образа? Есть три группы факторов, опосредующих процесс восприятия последователями политического лидера Принимая предложенное Д Киндером разделение процесса восприятия на процесс понимания и процесс суждения, подразумевающий оценочное отношение к предмету восприятия, мы предположили, что процесс понимания будет опосредован факторами, относящимися к познавательной сфере последователей, а также особенностями коммуникативной системы

Процесс суждения опосредован факторами, характеризующими мотивационно-потребностную сферу последователей, а также прототипами политического лидера, существующими у субъекта восприятия (Под прототипами политического лидера имеется в виду набор черт, характеризующих, по мнению • масс, идеального президента или политического лидера) Третью группу факторов составляют социально-психологические особенности последователей как субъектов восприятия Рассмотрим каждую из выделенных групп факторов в отдельности

1 К механизмам, опосредующим процесс понимания, относятся: особенности коммуникативной системы; система ценностей, свойственная данной группе последователей; система представлений, свойственная данной группе последователей; система установок; механизмы социального приписывания 2 К механизмам, опосредующим процесс суждения, относятся: мотивационные факторы, а именно влияние идеологических и партийных предпочтений, личности политика, других мотивационных факторов на формирование образа политика у масс; прототипы политического лидера 3 К социально-психологическим особенностям больших групп, влияющим на восприятие массами политического лидера, относятся: ролевые предпочтения группы; восприятие массами партии, нации и социальной группы как референтной; эго-система общества; эмоциональные факторы

В качестве критериев анализа и оценки влияния различных факторов на формирование у масс образа политического лидера мы выделили устойчивость фактора к различного рода изменениям; распространённость, т.е. свойственность всему обществу или отдельным группам; ситуативность и степень интериоризированности Так, можно выделить "фоновые" и ситуативные факторы Первые представляют собой факторы, усвоенные с детства, а потому обладающие стабильностью и малой изменчивостью с течением времени Эти факторы представляют собой своеобразный "фон", на котором протекает процесс восприятия, они оказывают влияние на формирование образа политика вне зависимости от конкретных условий и событий Вторые, на наш взгляд, оказывают существенное влияние на формирование образа политика, активизируясь в определённых ситуациях При других же обстоятельствах их состояние можно назвать латентным

ГЛАВА 1

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИНЕРЦИЮ ПОЛИТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ, ЧТОБЫ ДОБИТЬСЯ УСПЕХА: ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА

При рассмотрении феномена политической активности масс выделяются две её формы: реактивная и активная Под реактивной формой активности имеются в виду ответные действия (или бездействие) масс на влияние, исходящее со стороны политического лидера Такого рода активность может выражаться в реагировании на политику государства или на её отдельные стороны и аспекты В зависимости от интенсивности, направленности и формы действий масс может быть оказано влияние на



конечную эффективность политики как государства в целом, так и различных политических сил. Например, механизм выборов в демократических государствах может обеспечить влияние масс на то, какие группировки и лица придут к власти, каким будет соотношение и расстановка политических сил в стране. Конечно, нельзя сбрасывать со счетов и то, что на само решение электората в значительной степени влияет сознательно формируемый с помощью средств массовой информации политико-психологический климат в стране.

Говоря о собственно активной форме политического участия масс, во-первых, имеют в виду активность, проявляющуюся в психологическом плане, т.е. формирование определенных прототипов политических деятелей (образов идеального политического лидера, складывающихся у населения), стандартов и норм политической деятельности. И во-вторых, активность, проявляющуюся в поведенческом плане, а именно в форме различного рода митингов и демонстраций, представляющих собой выражение самостоятельных (т.е. не являющихся ответом на политические акции правительства) требований и идей.

Надо иметь в виду, что воздействие последователей на лидера и политику в целом может проявляться не только в активной, но и в пассивной форме. Например, отсутствие поддержки, невыступление масс против какого-то курса, их пассивность, равнодушие, — само по себе не обрекает политику правительства на неудачу. Напротив, существуют различные политические акции, успешность которых в немалой степени зависит от пассивности и равнодушия к ним населения.

Процесс восприятия политической деятельности правительства страны, различных политических сил или лидеров является одним из наиболее важных видов реактивной формы деятельности последователей. Действия политического лидера общественны по своему характеру и воспринимаются как имеющие значительные последствия для большого числа людей. Упрощая политическую жизнь страны до приемлемых для себя пропорций, люди помещают президента в фокус своего внимания. При этом последний становится символом некоторых или иногда даже всех аспектов государства. Так как мир плохо понимаем и не подвластен людям, привязанность к успокаивающему абстракту символов становится хронической. И какой символ может быть более убеждающим, чем президент, который знает, что и как делать, и который волен действовать в тех ситуациях, когда другие находятся в замешательстве. Таким образом, политический лидер выполняет функцию персонификации политических процессов и событий. Как индивида его можно хвалить и ругать, ему можно приписать ответственность за политические акции, он может стать своего рода идеалом для поддерживающих его политику и "козлом отпущения" для недовольных, может стать символом восхищения или символом никчемности.

Процесс восприятия и оценки. Восприятие — это познавательный и умственный процесс, который даёт нам возможность интерпретировать и понимать наше окружение. Специфика данного процесса определяется многими факторами, в том числе и его объектом. В этой связи в психологии принято различать социальное восприятие (восприятие



людьми самих себя, других людей, групп, социальных общностей и т.д.) и объектное восприятие. Восприятие людьми друг друга получило название социальной перцепции (или социальной когниции, или социального информационного процесса). Этот термин был введен в 1947 году американским психологом Дж. Брунером в ходе разработки так называемого "нового взгляда" (New Look) на восприятие для обозначения факта социальной обусловленности этого процесса. Позже этот термин стали употреблять для обозначения восприятия социальных объектов, и было установлено, что оно обладает рядом специфических черт, качественно отличающих его от восприятия неодушевленных предметов. Это означает признание активности социального объекта:

- во-первых, люди намеренно оказывают влияние на своё окружение и стремятся к его контролю;
- во-вторых, социальное восприятие - это взаимное восприятие;
- в-третьих, будучи объектом восприятия, люди склонны вести себя социально одобряемым способом;
- в-четвёртых, поскольку людям свойственно меняться со временем и в зависимости от обстоятельств, акцент ставится не на моментах порождения образа, а на смысловых и оценочных интерпретациях объекта восприятия; на восприятие влияют не только когнитивно-перцептивные факторы, но и эмоциональные, и мотивационно-потребностные. В силу того, что человек неизмеримо сложнее неодушевленного предмета, точность восприятия человека сложнее проверить (и говорить о точности восприятия можно лишь относительно). Субъектом восприятия могут выступать как человек, так и группа. Когда в качестве субъекта восприятия выступает группа, к процессу социальной перцепции относится и восприятие группой своего собственного члена; восприятие группой представителя другой группы; восприятие группой самой себя; восприятие группой в целом другой группы.

Безусловно, каждый из перечисленных процессов обладает своими специфическими особенностями и заслуживает детального анализа. Мы же будем рассматривать восприятие последователями (большая социальная группа) политического лидера (как представителя "своей" или "чужой" группы).

Говоря о самом процессе социальной перцепции, для наиболее полного представления проанализируем его в качестве определённой последовательности из четырёх стадий. Три из них - селективное внимание и понимание, кодирование и упрощение, хранение и удерживание информации - описывают рассмотрение социальной информации и её сохранение в памяти. Четвёртая стадия - обратная связь и ответ - включает перевод умственных представлений в суждения и решения о реальном мире.

Рассмотрим каждую стадию в отдельности. Поскольку люди постоянно находятся под воздействием различного рода физических и социальных стимулов, исходящих из окружения, они не в состоянии воспринять всю информацию. Поэтому внимание человека, требующее сознательного усилия, селективно направляется на определённые объекты. Внимание



может быть сфокусировано либо на информации, поступающей из окружающего мира, либо на информации, хранящейся в памяти человека. Очень часто объектами восприятия становятся такие события, люди или другие объекты, которые отвечают потребностям и целям воспринимающего. Однако, существует ряд факторов, при которых направленность восприятия не зависит от потребностного состояния субъекта. Например, новизна, яркость объекта, необычность в поведении конкретного человека (или человека определённого социального слоя) или необычность в поведении в целом и т.д.

Далее, для хранения информации она должна быть определённым образом проинтерпретирована. Для этого информация категоризируется, т.е. сравнивается с уже существующими когнитивными категориями (под "категорией" мы будем иметь в виду ряд объектов, рассматриваемых как эквивалентные). Таким образом, люди, события и объекты интерпретируются путем сравнения их характеристик с уже существующими когнитивными схемами.

На третьей стадии процесса восприятия информация сохраняется в долговременной памяти, состоящей из различных, но связанных друг с другом категорий, содержащих информацию о событиях, как общих, так и специфических. В этом случае информация, как правило, хранится в хронологическом порядке, семантическом материале (своеобразный словарь концептов). Каждый концепт содержит определение, например, "хороший политический лидер" и соответствующие черты, эмоциональные состояния, физические характеристики и описания поведения, эти категории содержат информацию как об отдельных людях, так и о группах.

И наконец, на основе уже проинтерпретированной информации субъект восприятия выносит конкретное решение, которое может воплотиться в определённом типе поведения.

Несмотря на то, что восприятие - это активный процесс, зависящий от психологических и физиологических характеристик воспринимающего субъекта, нельзя говорить о полной непредсказуемости результата этого процесса в силу его субъективного характера. Во-первых, в социальной психологии известен ряд феноменов, которые могут оказывать существенное влияние на процесс социальной перцепции и которые получили название перцептивных ошибок или эффектов. К подобного рода ошибкам относится "гало-эффект", или "эффект ореола", т.е. распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нём на восприятие его поступков и личностных качеств. "Гало-эффект" может выступать в форме позитивной оценочной пристрастности. Если первое впечатление о человеке в целом благоприятно, то в дальнейшем всё его поведение, черты и поступки начинают переоцениваться в положительную сторону. Этот эффект может проявиться и в форме негативной оценочной пристрастности. При первом негативном впечатлении о человеке даже его положительные качества и поступки в последующем не замечаются или недооцениваются на фоне чрезмерного внимания к недостаткам. Помимо "гало-эффекта" к ошибкам восприятия относится "эффект недавности",



закрывающийся в том, что по отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается последняя, те более новая, информация о нём, тогда как по отношению к незнакомому человеку более значима первая информация; "эффект контраста" ^ те тенденция оценивать людей или объекты путем сравнения их с характеристиками недавно наблюдаемых людей и объектов; "эффект центра", те тенденция оценивать людей, избегая крайних суждений, и тд Ещё одним весьма распространённым феноменом восприятия являются стереотипы, те крайне упрощенные представления или ожидания относительно групп людей О стереотипном восприятии говорят в том случае, когда воспринимающий субъект делает заключения относительно индивидов на основе их членства в некоторой группе;

Конечно, эти феномены восприятия вряд ли могут полностью объяснить сформированный у масс образ политического лидера Однако, они являются одним из факторов, опосредующих восприятие, и для более глубокого понимания этого процесса их учёт просто необходим

Во-вторых, существует ряд и других механизмов восприятия, знание которых может вскрыть определённые закономерности формирования образа политического лидера у масс Интересную схему анализа подобного рода механизмов предложил американский исследователь ДКиндер Поскольку в случае восприятия человека или группы этот процесс означает прежде всего восприятие его внешних признаков, соотнесение их с его личностными характеристиками и интерпретацию на их основе его поступков, интерпретация есть по существу формирование своего мнения и оценка Поэтому восприятие индивида неразрывно связано с его оценкой На основе этого ДКиндер предлагает процесс оценки индивида (в частности, политического лидера) в теоретических целях разделить на две части или аспекта: понимание и суждение масс о политическом лидере Рассмотрим оба аспекта подробнее

Процесс понимания Каковы причины необходимости изучения механизмов восприятия? Мы уже говорили об индивидуальных особенностях протекания этого процесса, которые ставят задачу выделения общих закономерностей Кроме того, информация, поступающая из окружающей среды, также обладает рядом специфических особенностей, без учёта которых невозможно полнопредставить себе этот феномен Для того, чтобы избежать этих недостатков, и необходимо рассмотрение этой последовательности состояний и процессов, опосредующих восприятие

Система ценностей как "фоновый" фактор детерминирующий восприятие политического лидера

Кроме того, что механизмы восприятия можно условно разделить на механизмы, опосредующие процесс понимания, и механизмы, опосредующие процесс суждения, их можно условно разделить по критерию степени опосредованности влияния Так, к "фоновым" факторам можно отнести ценности, существующие в данном обществе в целом и у конкретных групп населения, определяемые историей,



культурой общества, конкретной социально--политической и экономической ситуацией, национальными особенностями и тд

Под термином "ценность" в психологии понимаются объекты, явления, их свойства, абстрактные идеи, воплощающие в себе общественные идеалы и выступающие как эталон должного. Можно говорить о трёх формах существования ценностей. Во-первых, ценность выступает как общественный идеал, как содержащееся в нем абстрактное представление об атрибутах должного в различных сферах общественной жизни. Такие ценности могут быть как общечеловеческими, так и конкретно-историческими. Во-вторых, ценность предстаёт в объективированной форме в виде произведений культуры или человеческих поступков. И в-третьих, социальные ценности входят в психологическую структуру личности в форме личностных ценностей, являющихся одним из источников мотивации её поведения. Для личностных ценностей характерна иерархичность, высокая осознанность, проявляющаяся в виде ценностных ориентации, те идеологических, политических, моральных, эстетических и других оснований оценок человеком окружающей действительности и ориентации в ней.

Поскольку мы рассматриваем проблему восприятия политического лидера, то наше внимание будет уделено не только общечеловеческим категориям, представлениям о политической жизни страны, её государственном устройстве и тд, но и представлениям об индивидуальных личностных ценностях, а может быть, и ценностной структуре, которая является прототипической для конкретных групп населения в отношении политического лидера. Таким образом, нас интересуют здесь и общественные, и индивидуальные ценности, представленные в общественном сознании, влияющие на политические ориентации населения.

С целью описания и анализа систем ценностей, свойственных отдельным индивидам и группам, американский психолог МРокич, глубоко и детально разрабатывающий данную проблему, предложил выделить в системе ценностей "инструментальные" и "конечные" ценности. Под "инструментальными" ценностями он понимает возможные способы поведения или средства достижения желаемых целей ("конечных" ценностей), а под "конечными" ценностями он понимает те цели, которых человек хотел бы достичь в течение своей жизни. Для возможности экспериментального исследования систем ценностей и их операционализации МРокич выделил в каждой группе по 18 ценностей.

Выделенные исследователем ценности представляют собой не случайный набор некоторых позиций, а систему, предполагающую определённую иерархию. Причём структура ценностной системы динамична и степень значимости конкретной ценности может варьировать в зависимости от установок, мотивов и потребностей индивидов и обстоятельств. Другое дело, возможно существование преобладающих долговременных ценностей (можно назвать их базовыми), определяющих собою и всю ценностную структуру.



Если говорить о ценностной системе общества, или отдельных его групп, то, вероятно, применять данную модель исследования можно с известной долей условности По-видимому, в этом -случае целесообразно говорить о некоторых "классах" ценностей, что предполагает более крупное деление их, нежели в работах МРокича Однако предложенные автором списки "инструментальных" и "конечных" ценностей могут помочь в выделении классов ценностей конкретного общества и послужить, таким образом, отправным пунктом для дальнейшего анализа

Американскими исследователями не раз предпринимались попытки "вычленить и описать ценности, отражённые в системе убеждений массового американца и фиксирующие в косвенной форме культуру ориентации одного неинституционального субъекта политического процесса в отношении другого" Например, ДДевайн на основе сравнения "взглядов двадцати восьми наиболее видных авторов, пишущих о ценностях в Соединенных Штатах, и результатов их исследований, касающихся убеждений", выделяет четыре ключевые ценности, представляющие своеобразный класс ценностей второго порядка К таким ключевым ценностям ДДевайн относит:

1 Свободу, включающую индивидуализм, независимость от правительства, расчёт на самого себя, отсутствие внешнего принуждения
2 Равенство, включающее конформность, низкий уровень классового сознания, равенство возможностей, боязнь занять более низкое положение, эгалитаризм, терпимость к меньшинствам
3 Религию, включающую веру в бога, моральность, подчинение высшему закону, совесть

4 Собственность, включающую достижения, свободное предпринимательство, прогресс, состоятельность, деловую ориентацию, погоню за деньгами, протестантскую этику, склонность торговаться, рассмотрение работы как ценности и тд

Значимость выделенных ДДевайном ключевых ценностей подтверждается и рядом массовых опросов Так, если говорить о ценностях, влияющих на политические ориентации населения США, то примерно 90% из тех, кто поддерживает политическую систему Соединенных Штатов, делает это в силу значимости для них демократии, как лучшего типа политической системы, и существующей конституционной системы Согласно исследованиям ГАлмонда и СВербь, большинство американцев ассоциируют свою национальную идентичность с принадлежностью к демократическим политическим институтам, что включает в себя значимость концепций политической свободы, демократии и представительного правительства Аналогичные выводы относительно центральных политических ценностей американцев, и в частности детей, были сделаны САндрэйнм Так, на вопрос исследователя: "Чем Вы гордитесь как гражданин США?", 62% опрошенных детей отвечали на основе гражданских ценностей Например: "США имеют наиболее представительную форму правительства в мире" В отечественной политологии в целом признаётся схема ДДевайна, фиксирующая широкий спектр исторически сложившихся ценностей, разделяемых большинством американцев (и



выходящих за пределы сферы политических отношений) Однако, например, с точки зрения ЭЯБаталова, "не все ценности, выделяемые ДДевайном в качестве ключевых, действительно являются таковыми и, напротив, некоторые из ценностей "второго порядка" имеют, как показывает анализ американской культуры и политической жизни, ключевое значение" Так, в качестве центрального организующего принципа различного рода отношений выступает индивидуализм Причём "индивидуалистическая традиция рассматривает индивида не только в качестве суверенного субъекта "человеческой жизни", но и в качестве главного действующего лица (курсив авт) в политическом процессе: не государственные институты, не партии, не другие политические организации, не массы, а именно индивиды делают, с точки зрения этой традиции, настоящую политику Таким образом, индивидуализм в политике - это прежде всего индивидоцентризм (курсив авт)" По мнению исследователя, понимание этого принципа может служить объяснительным фактором многих представлений и установок среднего американца Например, критическое отношение среднего американца к государству и его институтам, рассматриваемым как чуждые интересам индивида С нашей точки зрения, понимание индивидуализма как одной из основополагающих ценностей американского общества может также объяснить персонализацию в политическом лидере (на национальном уровне - в президенте) всего политического процесса и политической жизни страны Поэтому совершенно очевидно, насколько значимо для политического лидера позитивное отношение и оценка масс

Наряду с индивидуализмом, по мнению Баталова ЭЯ, другими ключевыми ценностями, принятыми в американской культуре, являются расчёт на самого себя; равенство, под которым понимается политическое равенство граждан, ставящее их в одинаковые условия перед лицом закона; политическая терпимость (не ограничивающаяся пассивным признанием за другими гражданами права поддерживать определённые убеждения, представления и линии поведения) Однако разрыв между декларируемыми и реально поддерживаемыми ценностями может быть довольно существенным Наиболее ярко это проявляется в расхождении между абстрактной и конкретной (ситуативной) терпимостью Например, "уровень терпимости всех категорий американской общественности резко снижается прежде всего в тех случаях, когда дело касается экстремальных ситуаций и радикальных сил, порождающих у индивида ощущение угрозы существованию или стабильности (курсив авт) той социальной общности (группы, класса, социальной системы), с которой он себя идентифицирует и той системы ценностей, на которую он ориентируется"

Что касается системы ценностей нашего государства, то ни в отечественной социальной психологии, ни тем более политической психологии эта проблема в настоящее время ещё не получила должного рассмотрения Поэтому наши рассуждения здесь носят скорее гипотетический характер

Изменения в политической системе и самом политическом процессе в России приводят, на наш взгляд, к маргинальности ценностной системы



населения Ценности, которые культивировались и навязывались "системой" населению в течение нескольких десятилетий, сегодня уже перестают играть сколь-либо значительную роль в жизни многих социальных групп. Ценности же, присущие демократическому обществу, ещё только начинают формироваться и находятся на стадии становления. Поэтому сегодняшняя политическая ситуация в России часто воспринимается массами на основе синтеза уже отживающих свой век ценностей и вновь формирующихся.

Безусловно, специфика всей истории любого государства накладывает отпечаток на традиционные, национальные ценности общества. Если, например, мы сравним системы ценностей, свойственные американскому и российскому обществу, то становится очевидным, что несмотря на осознаваемую значимость реализации индивидуальных возможностей человека в России большую роль играет ориентация на мнение значимых других, так называемое "чувство коллективизма", которое в иерархии ценностей стоит не на последнем месте (В США одно из ведущих мест в иерархии ценностей занимает индивидуализм).

Подобное положение дел объясняет, на наш взгляд, специфику отношения населения к своему финансовому положению. В Соединённых Штатах индивидуализм как одна из основополагающих ценностей общества приводит к рассмотрению своего финансового положения как взаимосвязанного с социальным статусом и социальным продвижением, что делает деньги также одной из ведущих ценностей населения, и достижение определенного финансового положения становится скорее самоцелью. В силу иного исторического развития этот фактор в России не приобрел подобного значения. У многих групп населения финансовое положение является средством достижения иных целей.

Итак, существование в обществе определённой системы ценностей, влияющей на политические ориентации, предпочтения масс, на политическую жизнь в целом, вряд ли у кого-нибудь вызовет сомнения.

До сих пор мы рассматривали систему ценностей, функционирующую на национальном или государственном уровне, те ценности, которые принимаются практически всем населением страны. Однако, надо иметь в виду, что различные группы населения, формируемые по различным критериям, помимо этих общих ценностей могут принимать более специфические, но отнюдь не менее влияющие на их представления и действия ценности. Или же может варьировать их иерархия. Так, например, исследуя ценностные ориентации мужчин и женщин (при использовании опросника и модели МРокича), И. Рим обнаружил, что "для мужчин более важными были следующие 7 ценностей: интеллект, честолюбие, широта взгляда, воображение, зрелая любовь, беззаботная жизнь и внутренняя гармония. Для женщин более важными были следующие 6 качеств: логичность, независимость, чистота, благовоспитанность, умение прощать и национальная безопасность". Подобного рода исследования дают ценную информацию для практической работы с политиками. Например, учёт значимых для конкретных групп качеств при конструировании имиджа политического лидера, а именно акцент на позитивно воспринимаемых данной



аудиторией качества и нивелирование негативно воспринимаемых качеств при презентации себя аудитории может значительно повысить рейтинг политика или обеспечить ему поддержку дайной группы, населения в предвыборной борьбе

Система представлений

Процесс восприятия обладает таким важным свойством, как селективность "Система представлений" у последователей непосредственно влияет на селективность восприятия Под "системой представлений" мы имеем в виду конфигурацию идей и установок, в которой элементы находятся в отношениях функциональных взаимозависимостей (это означает, что изменение одного элемента системы должно вести к некоторым компенсаторным изменениям других элементов) и которая является умственным представлением окружающей реальности с вероятными причинно-следственными отношениями

Системы представлений способствуют предсказанию ситуаций и позволяют использовать различные "кодовые системы", являющиеся своеобразной матрицей, накладываемой на поступающую информацию и позволяющей интерпретировать её на основе заложенных в ней причинно-следственных отношений

Как система представлений соотносится с системой ценностей у последователей? Интересное, на наш взгляд, решение проблемы было предложено ОХолсти По его мнению, помимо организации процесса восприятия с целью дальнейшего поведения система представлений выполняет функцию постановки целей и построения системы предпочтений Таким образом, существует двойная связь системы представлений с процессом принятия решений: прямая связь - в случае выполнения ценностной функции; непрямая связь - та роль, которую играет система представлений в процессе получения, выбора, фильтрации, группировки, организации информации, возникает в результате тенденции индивида ассимилировать новую информацию в существующую систему категорий

Механизмы действия системы представлений Говоря о механизмах функционирования системы представлений, мы имеем в виду процесс категоризации, позволяющий упростить и сократить потенциально огромное количество поступающей информации Суть этого процесса заключается в селективном направлении внимания на определённые аспекты конкретных политических объектов, например, лидера, группируя их под общим "ярлыком" категории и затем позволяя воспринимающему предсказать специфические черты любого члена этой категории Например, иллюстрируя процесс категоризации, НКэнтон и УМишель говорят о том, что " вместо того, чтобы вводить различные категории для каждого возможного типа "политического животного", можно кодировать людей и их поведение с точки зрения некоторых простых категорий:

- ультраправый фанатик-провинциал (redneck bigot)
- либерал
- всеобщий заступник (bleeding-heart liberal)
- ярый революционер (zealous revolutionary)

Таким образом, система представлений человека позволяет новой информации хорошо укладываться в рамки существующего понимания реальности. Например, различные противоречия и издержки, возникающие при оценке "кандидата на пост президента страны, могут быть частично сняты, если данный кандидат рассматривается как один из вариантов хорошо понимаемого прототипа. Подобная система представлений выполняет инструментальную функцию. Она является своеобразным критерием для различения релевантной и нерелевантной информации, снимает возникающую двусмысленность информации, способствует её запоминанию, тем самым выполняет специфическую роль мнемотехники, является критерием для вынесения суждения.

Однако процесс понимания, основанный на действии существующих систем представления имеет и обратную сторону. Во-первых, системы представлений людей не всегда верно отражают реальное положение вещей. И во-вторых, такому пониманию свойственно упрощение. Приписывание характеристик, ассоциирующихся с категорией, каждому её члену может происходить даже в том случае, если они не соответствуют индивиду. Такого рода атрибуции могут влиять на последующее поведение как воспринимающего, так и воспринимаемого субъектов.

Стремясь соотнести новую информацию с уже существующими у него типами категорий, человек может неадекватно оценить её. Причём, однажды выполненная категоризация может быть достаточно жёсткой. Например, в случае, когда человек, у которого уже сформировано впечатление о чертах политика, наблюдает его поведение, соответствующее первоначальному представлению об этом лидере, он считает это поведение отражающим реальное. Я последнего. В то время как не соответствующее представлениям поведение воспринимается как вызванное поверхностными и кратковременными факторами. Очень ярким примером неадекватного использования системы категорий является стереотипизация явлений, событий и действующих лиц. В этом случае происходит не только упрощение, но и возможно, искажение реальности.

Полный и детальный анализ процесса категоризации и природы категорий можно найти у НКэнтон и УМишель. Исследователи предлагают описание природы категорий на различных уровнях абстракций. По их мнению, результатом категоризации является не набор рядоположенных классов объектов, а система деления воспринимаемого мира (люди, события, объекты) на эквивалентные классы, которые варьируют в зависимости от абстрактности содержания или размера категории. И каждый объект или субъект может быть классифицирован на различных уровнях абстракции. Причём, уровень может зависеть от контекста, цели и принятых рамок соотнесения. Такого рода система получила название таксономии (таксономия - от греч taxis - расположение, строй, порядок и nomos - закон - теория классификации и систематизации сложно организованных областей действительности, имеющих обычно иерархическое строение).



Как происходит сам процесс соотнесения определенного объекта или субъекта с конкретной категорией? Подход, сторонниками которого являются НКэнтор и УМишель, получил название "концепции прототипов" Суть её заключается в том, что новая поступающая информация о политическом лидере сравнивается не только с хорошо известными примерами, но и с абстрактными образами и наборами черт В этом случае категория представляет собой некий континуум без чётких границ Ясность же и границы отдельных категорий достигаются через понимание каждой категории с точки зрения её "чистых случаев" Такая точка зрения снимает акцент с поиска необходимых и достаточных черт и делает акцент на прототипичности, где её степень операционально определяется через суждения людей о степени соответствия образа политика конкретной категории Развивая эту концепцию, НКэнтор и УМишель предлагают ряд правил категоризации, к которым относят число атрибутов политика, соответствующих категории, их яркость и выраженность в общей конфигурации свойств лидера и число его атрибутов, несовместимых с данной категорией

Таким образом, знание прототипов (если говорить о восприятии субъектов) и категорий (если говорить о восприятии объектов) не только упрощает информационный процесс, но и помогает воспринимающему человеку прогнозировать и планировать социальное взаимодействие

При оценке политического лидера люди также используют существующие у них системы категорий и прототипов политического лидера, его функции и деятельности Эти системы убеждений хорошо структурированы и отражают связь определённых поведенческих проявлений и внутренних предрасположенностей Они дают возможность людям автоматически выходить за рамки полученной информации и делать широкие обобщения, включая личностные характеристики лидера, 'его мотивы, поведение и тд Кроме того, подобные мысленные системы представлений способствуют созданию образа политического лидера, определяют его структуру и содержание Будучи однажды сформированным, этот образ обладает достаточной стабильностью

Структура системы представлений При характеристике структуры всей системы представлений делается акцент как на её элементах, так и на собственно структурных связях Элементы системы представлений варьируют в зависимости от той роли, которую они играют в этой системе в целом Такое свойство элементов системы получило название "центральности"

Например, человек, будучи строгим приверженцем политики определённой партии, признаёт, что его собственная позиция и позиция партии совпадают Предположим, что позиция партии коренным образом изменилась В этом случае человек стоит перед выбором: ему необходимо либо изменить своё отношение к партии, либо изменить свою собственную позицию Тогда тот элемент системы представлений, который наиболее легко подвергается изменению, можно назвать менее центральным, чем тот, который более стабилен Конечно, система представлений динамична и качественные характеристики элементов могут варьировать Чаще всего центральным элементом системы

представлений оказываются убеждения человека, являющиеся целями его деятельности

Поддерживая и развивая эту точку зрения применительно к системе представлений масс о политическом лидере, американский политический психолог ДКиндер предположил, что её структура неоднородна и состоит из центральных и периферических компонентов. Опираясь на ряд исследований, он выделяет два независимых измерения, являющихся центральными элементами системы представлений масс о политическом лидере: компетентность и социабельность (хорошая способность к социальному взаимодействию - прим авт)

Необходимость и целесообразность выделения подобных факторов при рассмотрении оценки политического лидера подтверждается и результатами массовых опросов относительно кандидатов на пост президента США, проведенных АМиллером и УМиллером в 1972 году, БПэйджем в 1978 г и другими исследователями. В результате последующего теоретического исследования и анализа мнения масс о трёх видных политических деятелях - РРейгане, ЭКеннеди и УМондейле - ДКиндер подтвердил свою первоначальную гипотезу о том, что система представлений масс относительно политического лидера структурируется вокруг ряда ключевых черт, а именно компетентности и социа-бельности.

Если говорить о другом аспекте структуры системы представлений - собственно о структурных связях, то исследователи этого феномена едины в признании того, что система имеет тенденцию к соответствию или балансу. Под сбалансированной структурой понимается та структура, в которой "все связи между "хорошими элементами" (т е теми, которые позитивно оцениваются) позитивны (или они отсутствуют), все связи между "плохими элементами" (т е теми, которые негативно оцениваются) позитивны (или они отсутствуют), а все связи между хорошими и плохими элементами негативны (или они отсутствуют)". Например, у нас существует тенденция верить, что те страны, которым мы симпатизируем, преследуют те же цели, что и мы, поддерживают ту же политику, что и мы, и выступают против тех стран, в оппозиции с которыми находимся мы. Мы склонны полагать, что страны, воспринимаемые нами враждебно, выдвигают свои инициативы с целью нанести ущерб нашей стране и дружественным нам странам и помочь нашим оппонентам.

Субъект восприятия (будь то человек или группа) чувствует себя более комфортно, когда система представлений сбалансирована. Поэтому поступающая информация воспринимается и интерпретируется таким образом, чтобы укрепить этот баланс. Например, избиратели, которые согласны с программой поддерживаемого кандидата, склонны воспринимать взгляды последнего как схожие с их собственными. А взгляды оппонентов - как несхожие с их собственными, независимо от их содержательной стороны. Этот феномен получил в психологии название контрастно-ассимиляционного эффекта.

В чём причина наличия конкретных структурных связей между элементами? Существует процесс взаимодействия, в котором построение



воспринимающими людьми хорошо структурированной системы представлений соотносится с уже существующей структурой внешнего мира Это дало основание выделить рациональное и иррациональное соответствие системы представлений окружающей действительности

Под первым понимается когнитивное соответствие, которое может быть объяснено либо с точки зрения представлений людей относительно сбалансированной системы, существующей в воспринимаемом окружении, либо с точки зрения правил логики Например, как пишет ЧОсгуд: "Если мы поддерживаем президента, а он хвалит какого-то дипломата из Афганистана, мы склонны благоприятно относиться к этому неизвестному индивиду Но позвольте советскому премьеру прокомментировать высказанную идею об этом дипломате, и мы вдруг почувствуем недоверие к нему (дипломату прим авт)"

Если же мы рассмотрим иррациональное соответствие, то в этом случае речь идет о таком балансе структуры системы представлений, который является результатом влияния индивидуальных особенностей воспринимающего человека В результате неизбежны ошибки восприятия, что, собственно говоря, является частым атрибутом политического процесса Например, одной из наиболее распространённых ошибок восприятия является рассмотрение поведения и действий других как хорошо спланированных и скоординированных акций Это представляет собой проявление стремления человека связать сложные и не связанные друг с другом события воедино

Учитывая возможность влияния этих факторов на восприятие, РДжервис предполагает, что относительно точное восприятие ситуации, объектов или субъектов может возникнуть в двух случаях: если структура системы представлений людей сочетается со структурой воспринимаемого материала, и если люди избегают формирования первичных оценок до получения большого количества данных

Установка как фактор, влияющий на формирование образа политического лидера у масс

Установка, возможно, - один из наиболее широко используемых и необходимых терминов в социальных науках Под установкой мы будем понимать предрасположенность субъекта действовать определенным образом в отношении какого-либо объекта В отличие от системы ценностей и системы представлений, определяющих и влияющих на поведение людей в целом, в любых ситуациях, установки определяют только то поведение, те действия, которые направлены на специфические объекты в определённых ситуациях Поэтому установки имеют тенденцию сохраняться в течение достаточно длительного времени

В повседневной жизни при оценке действий политического лидера и государства в целом различного рода ожидания создают предрасположенность к тому, что некоторые аспекты политической жизни замечаются, другие - нет На основе первых бессознательно делаются определенные выводы, которые стабильны во времени и трудно изменяемы Итак, люди предрасположены видеть то, что они ожидают увидеть Такие ожидания формируются с опытом в течение



жизни Поэтому чем более знакома поступающая информация, тем быстрее она будет воспринята Причём в силу ожиданий новая информация может быть воспринята неадекватно на основе прошлого опыта Например, если один политик открыто выражает свою агрессивную позицию по отношению к другому, то при поступлении двусмысленной информации последний будет склонен оценить её -как явно враждебную, хотя и понимая, что возможны иные объяснения Ожидания масс относительно конкретного лидера могут формироваться на основе различных культурных, национальных норм, ситуационных факторов и различного рода заявлений, предшествующих информации Очень яркий пример влияния этих факторов приводит РДжервис:

Предвыборную борьбу 1952 г освещали три телевизионные сети NBC освещали деятельность основных кандидатов с точки зрения их личностных качеств ABC предпочитала давать информацию о предвыборных кампаниях без особых комментариев CBS снабжала массы информацией и оценками политических стратегий, используемых кандидатами В результате население рассматривало события под углом зрения той телевизионной кампании, зрителями которой они были Подобные результаты были получены даже в том случае, когда респондентами массового опроса были студенты-политологи и социологи Возникшая установка может детерминировать и специфику восприятия последующей информации через её игнорирование или отвержение, признание её источника ненадёжным, поиск информации, поддерживающей взгляды воспринимающего, отвержение части информации, противоречащей этим взглядам

Одной из наиболее распространённых форм такой дифференциации является отделение оценки личностных качеств политика от суждения относительно его политики или его взглядов Однако, если в силу ряда причин установка субъекта подвергается изменению, меняются наименее важные представления. Например, для гражданина с сильной идентификацией со своим государством представления о национальном образе страны будут центральными и наиболее защищенными от противоречащей им информации.

Ещё одним фактором, определяющим установку человека или группы, являются его субъективные нормы. "Субъективные нормы относятся к воспринимаемому социальному давлению по поводу демонстрации определенных форм поведения." Как заметили А.Айзен и М. Фиштейн, субъективные нормы представляют собой функцию системы представлений, а именно, убеждений человека, что определённые группы приветствуют или отвергают конкретные формы поведения. Эти убеждения получили название нормативных представлений. Иными словами, если человек уверен, что наиболее референтные для него лица и группы считают, что он должен вести себя соответствующим образом, это определит его действия. Особенно сильно влияние субъективных норм на тех людей, которые очень чувствительны к мнению других.

Какой же фактор имеет более сильное влияние на поведение: нормы или установки? По-видимому, установки имеют большее влияние в случае личносно значимого поведения или поведения, требующего



определённого риска, а нормы более влиятельны в случае стандартных ситуаций.

Знание законов действия установки на восприятие массами событий и лиц может в значительной мере повысить эффективность влияния политического лидера на активность последователей. Так, при понимании системы ожиданий масс, сформированной на основе прошлого опыта, эффективность воздействия определенной информации будет значительно выше, если она будет сконструирована таким образом, чтобы соответствовать этой системе. Действенность информации также может возрасти, если её сообщение предварить установочным заявлением относительно её содержания или сообщить её при наиболее благоприятных для этого условиях. Например, если в обычных условиях демократического государства предложение политического лидера относительно запрета деятельности некоторых политических партий было бы воспринято населением "в штыки", то при угрозе террористических актов (независимо от того, является ли такая информация истинной или ложной) такого рода предложение может быть воспринято даже с облегчением.

Процесс социального приписывания.

Ещё одним механизмом, опосредующим восприятие массами политических событий, является процесс атрибуции. Под атрибуцией мы будем иметь в виду приписывание социальным объектам (человеку, группе, социальной общности) характеристик, не представленных в поле восприятия. Необходимость атрибуции обусловлена тем, что информация, которую может дать человеку наблюдение, недостаточна для адекватного взаимодействия с социальным окружением и нуждается в "достраивании".

Практически все современные подходы к проблеме атрибутивных процессов берут начало в работах Ф.Хайдера. Отправной точкой послужила его книга "Психология межличностных отношений", вышедшая в 1958 г. Основным вопросом, поставленным в книге, был вопрос относительно объяснения людьми явлений реального мира, поиска причин событий и поведения людей.

Ф.Хайдер выделяет личностную и ситуативную причинность, т.е. приписывание причин событий либо личностным качествам субъекта, либо ситуации. В зависимости от того, каким факторам приписываются причины события, человек получает различного рода информацию относительно действующего субъекта. Например, если наблюдатель приходит к выводу, что определённая политическая акция детерминирована намерениями и предрасположенностями политика, он может прогнозировать сходные действия последнего во множестве аналогичных ситуаций.

Суммируя накопленные в различных исследованиях процесса атрибуции данные, Д.Киндер выделяет три возможные ошибки при восприятии политического лидера.

Во-первых, это атрибуция, служащая защите собственного Я, проявляющаяся в приписывании человеком успеха своим качествам и способностям, а неудачи - ситуативным факторам. Объясняя этот

феномен, американские психологи Л. Стивенс и Ё-Джонс полагают, что атрибуция в случае неудачи находится под сильным влиянием потребности в самоуважении.

Во-вторых, при объяснении поведения других люди склонны делать акцент на их внутренних качествах, а не на ситуативных факторах. Существует множество объяснений этому феномену. Например, С.Тэйлор и С.Фиске выдвинули предположение, что наблюдателем действие воспринимается как "фигура", а ситуация - как "фон". И согласно психологическим особенностям восприятия "фигуры" и "фона" наблюдатель склонен обращать внимание на действие (а следовательно, и на действующие лица), а не на ситуацию. Л.МакАртур впоследствии предложил более универсальное объяснение: люди выбирают те причины, которые представляются им наиболее заметными и вероятными. В политической жизни страны наиболее заметной причиной событий является глава государства. В результате список обязанностей политического лидера, приписываемый ему массами, значительно превышает его возможности.

И, в-третьих, люди склонны искать единственную и достаточную причину событий, а не вовсе одну из возможных. Так, по мнению Р. Броди и Б.Пэйджа, "обычный человек не может знать полностью всю сеть причинных связей, существующую в политике, и не может ответить на скользкие аргументы политиков". В силу этого он прибегает к наиболее экономичному и простому способу - выделению единственной причины.

Данные выводы являются результатом многочисленных экспериментальных исследований. Поэтому они позволяют с большой долей вероятности прогнозировать возможные реакции масс при определённом поведении политического лидера, а следовательно, дают возможность конструировать имидж последнего таким образом, чтобы стимулировать население на нужные ему ответные действия. Так, например, если с помощью средств массовой информации наиболее ярко осветить одну из возможных причин конкретной политической акции, сопроводив подобные сообщения информацией о первоначальной смелости и рискованности этого шага, то, возможно, эта причина большинством населения будет восприниматься как единственная (независимо от того, имеет ли она субъективную или объективную природу). Конечно, наш пример представляет собой схему, использующую законы атрибутивных процессов в восприятии, что является только одним из целого ряда факторов, влияющих на этот процесс. Поэтому, безусловно, при проектировании социального взаимодействия политического лидера с массами необходимо использовать различные схемы влияния, что позволит скорее добиться желаемого эффекта.

Правила. Советы. Рецепты.

1. Если Вы готовитесь к публичному выступлению, Вам необходимо конструировать такой имидж, который охватывал бы Ваши различные стороны. Чем более полным будет этот имидж, тем меньше будет у аудитории потребности в "доработке" его с



- помощью различных психологических механизмов, и тем более адекватен этому имиджу будет складывающийся у людей Ваш образ лидера.
2. Начиная свою политическую деятельность, Вам надо иметь в виду, что весьма важное значение приобретает первый опыт общения со своими последователями, поскольку в этом случае большую роль при оценке Вас как политика может сыграть так называемый "галло-эффект". Если первое впечатление людей о Вас в целом благоприятно, то в дальнейшем всё Ваше поведение, черты и поступки начинают переоцениваться. При негативном первом впечатлении даже положительные качества и поступки в последующем не замечаются или недооцениваются на фоне чрезмерного внимания к недостаткам. Поэтому при подготовке к первой встрече с последователями Вам следует особенно тщательно продумать свой имидж с учетом состава аудитории.
 3. Если Ваши встречи с последователями носят систематический характер, надо иметь в виду, что наиболее значимой для людей является последняя информация о Вас. Так, например, если в результате неудавшейся политической акции Ваш рейтинг упал, то при дальнейших контактах с последователями необходимо учитывать эти изменения и делать акцент на положительно воспринимаемых и значимых для них аспектах своего имиджа.
 4. Делая публичные сообщения, помните, что при получении новой информации, стремясь соотнести ее с уже существующими типами категорий, люди могут неадекватно её рассматривать и оценивать. Причём однажды выполненная категоризация может быть достаточно жёсткой, и если поступающая информация от Вас не соотносится с уже существующими представлениями, она может быть не воспринята или искажена. Если необходимо, чтобы информация, не соответствующая представлениям Ваших последователей, всё же была воспринята, она должна быть очень заметной.
 5. Если информация, которую Вам необходимо сообщить населению, двойственная и может быть воспринята как позитивно, так и негативно, можно сделать "пробные" действия с целью выяснения реакции населения. Для этого Вы можете использовать посредника (здесь встаёт вопрос о намеренном или ненамеренном искажении информации посредником); канал, считающийся большинством населения ненадежным, и т.д. В этом случае у Вас возникает возможность отказаться от этой информации и тем самым поддержать у людей желаемый образ.
 6. При Вашем взаимодействии со своими последователями необходим учёт того факта, что мужчины и женщины обладают различными иерархиями ценностей. Если у мужчин на первом месте стоят интеллект, честность и широта взглядов, то для женщин наиболее важными качествами оказываются логичность и независимость. Поэтому при подготовке к публичному выступлению Вам целесообразно учитывать возможный состав



будущей аудитории и делать акцент на позитивно воспринимаемых данной аудиторией качествах. Это может обеспечить Вам поддержку данной группы населения. Так же важно учитывать этот факт и при анализе публичных выступлений других политических, государственных и общественных деятелей.

7. Существенную роль в восприятии и оценке политического лидера играют сформированные средствами массовой информации у различных групп населения системы представлений о политической жизни страны. Чтобы эффективно использовать этот фактор, необходимо выяснить, какие СМИ оказывают наибольшее влияние на данную группу с целью выявления стабильных и нестабильных элементов системы представлений этой группы. Желаемого результата Вы часто можете достичь через последовательное воздействие и изменение в необходимую сторону менее стабильных элементов системы представлений.
8. При конкретном взаимодействии с последователями Вам следует иметь в виду, что при восприятии поведения других люди имеют тенденцию рассматривать его как хорошо спланированную и скоординированную акцию, Поэтому любая Ваша случайность или оплошность может быть расценена населением как сознательно конструируемое действие. Если это действие оценивается населением негативно, то это может повлечь за собой изменение и отношения к Вам как к политику. Поэтому при публичных выступлениях необходим жёсткий контроль за своим поведением и речью.
9. Сформированная у населения установка по отношению к определённым Вашим действиям оказывает сильное влияние на его восприятие. Роль установки возрастает, если затрагиваются значимые для населения вопросы. При понимании системы ожиданий масс воздействие определенной информации будет значительно сильнее, если она будет сконструирована таким образом, чтобы соответствовать этой системе. Действенность информации также может возрасти, если её сообщение предварить установочным заявлением относительно её содержания или сообщить эту информацию при наиболее благоприятных условиях. Установка с трудом поддаётся изменению. Оказывать на неё влияние можно через изменения в системе представлений масс.
10. Одним из сильнейших механизмов восприятия является приписывание причин субъекту действия. При действии этого механизма наиболее важны три феномена:
 - приписывание человеком успеха своим качествам и способностям, а неудачи - ситуативным факторам;
 - объяснение поведения других людей их внутренними качествами, а не факторами среды;
 - склонность искать единственную и достаточную причину событий, а не одну из возможных.

Следовательно, при публичном анализе конкретной политической ситуации не нужно чрезмерно усложнять причины, которые к ней



привели. Достаточно ограничиться некоторыми, для Вас наиболее важными из них.

При снятии напряжения в массах в случае неудачной политической акции можно ставить акцент на внешних причинах событий и, наоборот, при успехе - на Ваших личностных качествах. В политической борьбе при анализе причин негативных политических событий акцент также может быть смещён на личностные качества политических противников

ГЛАВА 2.

КТО И ПОЧЕМУ ВАС ПОДДЕРЖИВАЕТ: МОТИВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВОСПРИЯТИЕ ОБРАЗА ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА

Для ясного понимания процесса формирования у масс мнения о политическом деятеле необходимо рассмотреть и проанализировать мотивы формирования мнения о политике; динамику его оценки; механизм оценки, предполагающий существование у населения своеобразной точки отсчёта, стандарта для сравнения с ним реального политика; социально-психологические особенности больших групп населения; национальные особенности, проявляющиеся в психологических установках; влияние иррационального на активность масс и ряд других факторов.

Говоря об активности последователей, проявляющейся в различных формах, важно представлять себе, что заставляет людей занимать активную политическую позицию, поддерживать определенного политического лидера.

Анализируя мотивацию последователей поддерживать политического лидера, мы будем исходить из того, что поведение людей направляется ожиданием и оценкой предполагаемых результатов своих действий и их более отдаленных последствий. Значимость, которую человек при этом приписывает следствиям, определяется присущими ему мотивами. Таким образом, понятие "мотив" является очень широким и включает в себя такие понятия, как потребность, побуждение, влечение, склонность, стремление и т.д.

"При анализе вопроса о том, почему организм вообще приходит в состояние активности, анализируются проявления потребностей и инстинктов как источников активности. Если изучается вопрос, на что направлена активность организма, ради чего произведен выбор именно этих актов поведения, а не других, исследуются прежде всего проявления мотивов как причин, определяющих выбор направленности поведения. При решении вопроса о том, как, каким образом осуществляется регуляция динамики поведения, исследуются проявления эмоций, субъективных переживаний (стремлений, желаний и т. п.) и установок в поведении субъекта." При всех различиях в оттенках значения, этих терминов указывают на "динамический" момент направленности действия на определенные цели, которые, независимо от их специфики, всегда содержат в себе ценностный момент и которые человек стремится достичь. Причем мотивированность действия вовсе не означает обязательного сознательного намерения человека.



Таким образом, понятие "мотивации" часто используется как чисто описательное, указывающее на то, что поведение обнаруживает целенаправленность. Тем самым мотивация лишь указывает на наблюдаемую особенность поведения, но не объясняет ее. Что касается понятия "мотив", то нам близко его определение, которое предложил Х.Хекхаузен. По мнению Х.Хекхаузена, поскольку мотивы непосредственно ненаблюдаемы и в этом смысле они не могут быть представлены как факты действительности, они представляют собой "переменную, которая может вставляться в схему объяснения действия между исходными наблюдаемыми обстоятельствами и ситуацией и последующими наблюдаемыми явлениями в самом поведении."

Функции формирования мнения о политическом лидере.

Формирование мнения относительно политической жизни общества может сопровождаться психологической поддержкой или, наоборот, оппозицией конкретному политическому лидеру или курсу. Причем вовсе не обязательно, что такого рода поддержка или оппозиция будет проявляться в политическом поведении масс. (В свою очередь политическое поведение в большинстве случаев предполагает определенную позицию по политическим вопросам. Исключение составляет так называемая психология толпы, о чем речь пойдет ниже.) Какие же потребности последователей удовлетворяются при формировании мнения о политическом лидере и, в частности, при его поддержке?

Политические психологи выделяют четыре функции формирования мнения о политическом лидере (под которым обычно подразумевается президент).

1. Удовлетворение инструментальных потребностей последователей. Указывая на этот аспект, Р.Нойштадт, например, считает, что представление масс о том, каким должен быть президент, складывается в результате того, что с ними происходит. То есть их представления о роли президента, удовлетворение его деятельностью зависят от их частных надежд и тревог. За их суждениями лежат особенности их жизни. Поэтому люди формируют мнение о президенте частично для того, чтобы предсказать свое собственное будущее и будущее своей страны.
2. Выполнение оценочной функции. В силу того, что президент предлагает или критикует определенные политические курсы, поддерживает или выступает против традиций, ценностей политических сил и групп, суждения о президенте отражают определенную идентификацию, систему ценностей, общее мировоззрение индивидов.
3. Выполнение познавательной функции. Д.Катц считает, что мнение о президенте, вероятно, служит своеобразным стандартом или рамками соотнесения для понимания окружающего мира. С другой стороны, Ф.Хайдер указывает на то, что способом, с помощью которого люди наделяют значение сложный и постоянно изменяющийся социальный мир, является рассмотрение в качестве причин политических событий мотивов, намерений и черт



президента. Иными словами, люди сводят сложные политические процессы до приемлемых "размеров", поместив президента или главу правительства в фокус внимания. Таким образом, задача быть в курсе международных и внутривнутриполитических событий редуцируется до задачи формирования мнения о президенте.

4. При некоторых необычных обстоятельствах формирование мнения о политическом лидере может выполнять функцию экстернализации внутренних конфликтов. Так, например, М.Смит и др. считают, что "экстернализация происходит, когда индивид, часто бессознательно, чувствует аналогию между воспринимаемым внешним событием и какой-либо нерешенной внутренней проблемой. Он относится к событию таким способом, который представляет собой трансформированный способ отношения к внутренней проблеме. Тем самым он может уменьшить тревожность, возникающую вследствие его собственных трудностей. "

Мотивы некоторых форм политической активности масс.

Электоральное поведение масс. Одной из основных форм политической активности населения является электоральное поведение. Остановимся подробнее на его мотивации.

Что заставляет избирателей отдавать предпочтение тому или иному кандидату? Существуют ли здесь устойчивые приоритеты, культура голосования? Ф.Гринштейн выделил наиболее распространенные мотивы:

- идеологическая ориентация;
- партийная приверженность;
- политическая платформа кандидата, его позиции по актуальным социально-политическим вопросам;
- симпатии к личности кандидата;
- сочетания упомянутых четырех мотивов.

Как свидетельствуют статистические данные, полученные в ходе полевых социологических исследований, каждый из названных мотивов оказывает некоторое влияние на поведение электората, а для какой-то его части имеет определяющее значение. При этом соотношение между мотивами носит динамический характер, формируя различные модели электорального поведения. На разных социальных уровнях, в разное время, в разных регионах избиратели ведут себя неодинаково. Тем не менее в этой сфере политического поведения существуют достаточно устойчивые связи.

Личность политического лидера как фактор, определяющий электоральный выбор.

Мы уже говорили о том, что партия, ее программа и политический курс персонифицируются у населения в конкретном лидере. Это лишний раз демонстрирует значимость личностного фактора в восприятии людьми политической жизни общества. Его влияние особенно рельефно проявляется на уровне президентских выборов в феномене так называемого "отклоняющегося голосования", когда личность кандидата настолько импонирует избирателям, что они голосуют за него вопреки

партийной приверженности. Это явление наблюдается в государствах с многонациональной системой.

В 1952 и 1956 гг. в США многие сторонники демократической партии поддержали на президентских выборах республиканца Д.Эйзенхауэра, т.к. видели в нем стоящего выше партийных барьеров генерала, героя войны, выдающуюся личность. В США личностный характер голосования является важным элементом культуры политического поведения. И это хорошо понимают политические деятели, которые заботятся о своем имидже больше, чем о непротиворечивости идейно-политической платформы. А.Шальнев, описывая предвыборную борьбу Дж.Буша в 1988 г., говорит о том, что одним из обвинений в его адрес было следующее: "Он скучен, в нем нет зажигаемости." По мнению автора, "это серьезная претензия к американскому политику. Даже если ты напичкан свежими идеями, это совсем не значит, что ты привлекателен для избирателя, избалованного актерством Р. Рейгана."

Роль личностного фактора в оценке политических деятелей подтверждается и конкретными социологическими исследованиями. Так, по данным Н.Ная, С. Вербы и Дж.Петросика, сравнение частоты оценок кандидатов с точки зрения партийных связей, личностных качеств и позиций по вопросам дало соответственно следующие значения: 1952 год - 46, 75, 49; 1956 год - 41, 83, 53; 1960 ГОД - 42, 82, 54; 1964 год - 34, 84, 77; 1968 год - 40, 82, 68; 1972 год - 24, 72, 67. Это означает, что личностным качествам кандидатов отдается приоритет.

Личностный характер голосования проявляется не только на уровне национальных выборов, но и на уровне республик, регионов и городов. Причем именно на этих уровнях наблюдается самый большой процент "отклоняющегося голосования". Это, по-видимому, объясняется тем, что значительная часть кандидатов более или менее хорошо известна избирателям. Там же, где кандидаты знакомы с избирателями хуже (например, на выборах в парламент, особенно в палату представителей), выше доля "партийного голосования".

Однако, когда мы говорим о влиянии личности политика на оценку его массами, на их отношение к нему, конечно, имеется в виду какой-то набор черт, которые для определенной части населения в определенный исторический момент являются наиболее значимыми. На наш взгляд, нет смысла говорить об универсальном наборе черт, действенном во всех ситуациях и значимом для всех групп населения. В 1976 году в результате проведенных исследований А.Миллер и У.Миллер выделили четыре центральные характеристики, которые являются значимыми для американцев при восприятии политических деятелей: компетентность, лидерство, доверие, надежность. Другие исследователи при использовании иных техник получили схожие результаты. Такая закономерность показывает, что у американцев существуют своеобразные позитивные прототипы политических лидеров вообще и президента США в частности.

Интересен тот факт, что при анализе взаимодействия лидера и его последователей, когда последователи отказываются от своих собственных интересов во имя интересов групповых (базовые ценности,



представления, установки последователей изменяются таким образом, что они делают больше, чем от них ожидалось), оказалось, что влияние лидера на активность последователей опосредуется доверием к нему и чувством удовлетворения.

Такого рода взаимодействие и влияние лидера на активность последователей получило название трансформационного лидерства. Когда лидер посредством своего влияния трансформирует активность последователей, а через это - и общества в желаемую для него сторону. Таким образом, когда идет речь об оценке лидера на основе его личностных качеств, центральную роль играет доверие к этому политику. Под доверием к лидеру понимается вера в него и лояльность к нему.

Прототипы политического дилера у избирателей.

Прототип политического лидера состоит из набора черт, характеризующих, по мнению масс, образцового президента (или политического деятеля). Существуют как позитивные, так и негативные прототипы. Какого рода требования к политикам являются для масс решающими? Какие представления существуют у них относительно идеального положительного политического деятеля?

Существующие в массовом сознании прототипы представляют собой не только один из важных критериев оценки реальных политиков, но и способ хранения и передачи другим поколениям представлений и ценностей, распространенных в данном обществе. Источником формирования прототипов национального лидера являются деятельность находящегося у власти президента, деятельность наиболее видных политических деятелей прошлого, социальные и экономические ценности общества, традиции политической культуры общества, деятельность средств массовой информации и т.д. В результате этого стандарты оценки политиков могут быть как широко распространёнными, так и идиосинкратически[у]и, т.е. связанными с неординарными качествами определенных политических деятелей.

На основе различного рода опыта могут формироваться различные прототипы. С одной стороны, прототипы политического лидера могут быть широко распространенными или идиосинкратическими, с другой - они могут быть отражением успешных политиков прошлого, а могут быть набором абстрактных черт, включающим как суждения о личностных качествах президента, так и суждения о его деловых и поведенческих характеристиках.

В результате проведенного Д.Киндером и его коллегами исследования, оказалось, что наиболее важными качествами, составляющими концепцию американцев об образцовом президенте, являются компетентность, определяемая через такие черты, как знание, остроумие, мужественность, воодушевление, гибкость мышления, способность обеспечить сильное лидерство, способность к назначению эффективных советников и доверив, определяемое через такие черты, как отсутствие" стремления к власти, честность, гибкость мышления, стабильность, отсутствие предрассудков, взвешенность в решениях. Как мы уже указывали выше, фактор доверия является как центральным в



президентских прототипах, так и важным мотивирующим фактором поддержки реального политического лидера его последователями.

Для иллюстрации того, какие качества считаются массами центральными, а какие - второстепенными, приведем здесь построенный исследователями профиль идеального президента, в котором представлен процент выбора респондентами каждого качества как важного для идеального президента :

Личностные качества	%%	Поведенческие качества	%%
Положительные			
1.честность	91,4	1.создает сильное лидерство	75,2
2.знание	87,5	2.привлекает хороших советников	64,4
3.открытость ума	79,3	3.решает наши экономические проблемы	62,6
4.смелость	48,2	4.развивает хорошие отношения с другими странами	53,6
5.находчивость	38,2	5.открыто общается с другими людьми	46,4
6.способность к воодушевлению других	26,8	6.остается верен своему слову	38,1
7.теплый	14,6	7.понимает простых людей	30,9
8.скромный	13,2	8.является образцом морали	28,1
Отрицательные			
1.жажда власти	76,3	1.вовлекает нас в ненужную войну	73,6
2.нестабильность	65,9	2.использует пост президента для личных целей	62,1
3.слабость	50,5	3.скрывает что-то от народа	55,4
4.предубежденность	48,7	4.не отстаивает интересы США во внешнеполитических контактах	53,6
5.безрассудность	46,6	5.предпочитает особые	48,2



		группы интересов	
6.сверхполитизированность	43,7	6.нарушает закон	47,9
7.аморальность	37,6	7.Становится изолированным народа	от 31,8
8.эгоизм	29,7	8.является аморальным в личном поведении	22,9
Данные получены в 1979 г. на основе опроса 280 респондентов.			

Предлагаемый американскими исследователями профиль идеального президента показывает не только качества, являющиеся наиболее значимыми для американцев, но и те, на которые они могут смотреть "сквозь пальцы". Например, теплота и скромность национального политического лидера не являются важными характеристиками при его оценке. Причем, надо отметить, что предлагаемый профиль характерен для всего населения США, независимо от идеологических, партийных, религиозных и т.д. предпочтений. Интересен факт, что люди с невысоким уровнем образования имели тенденцию делать акцент на факторе доверия, а люди с высоким уровнем образования - на компетентности.

При исследовании позитивных прототипов политического лидера, существующих у российских избирателей, центром политического консультирования "Никколо М" было выявлено, что в прототипе представлены три аспекта: "портретный", отражающий восприятие личности, характера и поведения политика; профессиональный и социальный. В "портретном" аспекте наиболее значимыми для избирателей оказались следующие качества (качества расположены по мере убывания их значимости):

1. честность
2. порядочность
3. образованность
4. доброта, человечность
5. обязательность
6. решительность
7. ум
8. бескорыстие
9. энергичность
10. жесткость
11. молодость
12. напористость
13. способность вести людей за собой
14. принципиальность
15. открытость

В профессиональном аспекте прототипа наиболее значимыми для избирателей качествами оказались:



1. компетентность
2. деловитость
3. работоспособность

В социальном аспекте наиболее значимыми оказались:

1. забота о людях
2. заинтересованность в народе

Американские исследователи предположили, что оценка и анализ политического лидера массами в основном происходит при использовании двух моделей: сверхчеловека и среднего человека. Согласно первой из них, политический лидер, и в частности президент страны, должен быть своего рода сверхчеловеком, способным выйти за пределы, выдвигаемые человеческой природой, с помощью особой тренировки, выдающихся способностей и силы воли. Если же ни один из претендентов на этот пост не соответствует этим ожиданиям, то скорее всего поддержкой будет пользоваться тот, кто наиболее близок к ним, поскольку в этом случае у масс будет надежда относительно возможности его роста на посту главы государства.

Вторая модель оценки предполагает, что поддержкой масс будут пользоваться тот политический деятель, который воспринимается населением как "он один из нас", как обычный, простой человек со всеми его недостатками и достоинствами. В этом случае отверженными окажутся те политики, которые воспринимаются намного хуже или намного лучше большинства людей, так как в силу того, что они относятся к миру иначе, чем средний человек, их сложно понять.

В результате исследования, проведенного Дж.Салливаном и другими, во время предвыборной кампании 1984 года, оказалось, что люди действительно используют свои интуитивные теории о человеческой природе при оценке политических лидеров. Так, Р.Рейган воспринимался массами как более эффективный; компетентный, заслуживающий доверие политик, чем У.Мондейл, который в свою очередь воспринимался как более альтруистический, чем Р. Рейган. Кроме того, оказалось, что большинство американцев считают, что национальный политический лидер должен быть в высшей степени альтруистом, ответственным за свою деятельность и заслуживающим доверия. Иными словами, идеальный президент должен быть своего рода сверхчеловеком, обладающим всеми этими качествами. И это представление находит свое отражение при оценке реальных политиков. Итак, прототипы политического лидера страны, сложившиеся под воздействием различных факторов и существующие в обществе в настоящее время, в свою очередь, оказывают влияние на формирование оценки и мнения масс о реальном политическом деятеле, являясь своеобразной точкой сопоставления и фактором, мотивирующим поддержку или отвержение его.

Идеологические предпочтения избирателей как фактор, определяющий их электоральный выбор.

Идеологические предпочтения представляют собой систему взглядов на природу, общество и личность, систему ценностей, норм, целей, способов их достижения, свойственную определенной группе. В широком



смысле идеологические предпочтения включают философские, политические, экономические, нравственные, религиозные, эстетические и другие идеи.

Характерной особенностью американского общества является внутренняя противоречивость и несогласованность массовых убеждений относительно вопросов внутренней и внешней политики. Это означает, что зная позицию человека по одному или нескольким вопросам внутренней и внешней политики, невозможно с уверенностью предсказать его позиции по другим вопросам. По мнению Н.Ная, С. Вербы и других исследователей, на протяжении всего послевоенного периода электоральное поведение американцев характеризовалось низким уровнем корреляции между идеологическими ориентациями и позицией избирателя. Так, либерально ориентированные избиратели не всегда голосовали за кандидата-либерала, консерваторы - за консерватора и т.д. Корреляции между этими двумя величинами и сегодня остаются невысокими. Таким образом, можно говорить о том, что "неидеологическое" голосование представляет собой один из устойчивых моментов культуры электорального поведения в США.

В России же наоборот, зная убеждения человека по вопросам внутренней или внешней политики, легко определить его остальные убеждения и политическое поведение, например, электоральный выбор.

В США идеологическая схожесть избирателя с кандидатом традиционно считалась важной основой его поддержки. В 60-е и 70-е годы многие американские исследования показали, что существует связь между идеологической позицией избирателя и поддержкой определенного кандидата на пост президента. Существуют две интерпретации этих результатов. Первая предполагает, что в силу отсутствия стабильного интереса к политике индивид использует своеобразные "ключи", сквозь призму которых происходит оценка политической позиции кандидатов. Такого рода "ключами" выступают партии и партийная принадлежность.

Второе объяснение исходит из того, что избиратели систематически искажают свое восприятие идеологических позиций кандидатов, которых они поддерживают или не поддерживают, с целью достижения когнитивного баланса. Таким образом, идеологическая ориентация поддерживаемого кандидата будет рассматриваться как схожая с позицией избирателя, а идеологическая позиция отвергаемого кандидата - если не как противоположная, то как отличная от собственной ориентации.

На наш взгляд, обе точки зрения взаимно дополняют друг друга. В результате ряда экспериментальных исследований в русле второй интерпретации были получены следующие данные:

1. ассимиляционный эффект проявляется гораздо более значительно, чем эффект контраста;
2. он наиболее ярко проявляется среди твердых приверженцев кандидата; среди тех избирателей, которые считают поднимаемые вопросы особенно важными; среди избирателей, наиболее активно включенных в политическую жизнь общества; среди тех



избирателей, которые ожидают от своего кандидата скорее победы, чем поражения.

Основываясь на этих результатах, можно сделать вывод о том, что идеологическая позиция кандидата является значимой для определенной части электората, которая представлена в основном политической элитой, составляющей от силы 10-20% от всего электората. Роль же идеологического фактора при решении массового избирателя незначительна. Конечно, политическая элита влияет на течение предвыборных кампаний, на расстановку сил в партиях и т.д. и тем самым влияет на мнение остальной массы избирателей и формирует его.

Такое положение дел, по-видимому, отражает ту политическую систему, которая сложилась в Соединенных Штатах. Кандидаты в американской двухпартийной системе стремятся сгладить идеологические различия между собой, Презентируемая избирателям позиция кандидата слишком обща и расплывчата, акцентирует внимание на имидж кандидата, а не на его политические приверженности. Поэтому неидеологическое голосование представляет собой результат определенных политико-культурных традиций.

С другой стороны, в соответствии с такой традицией те политические силы и политические деятели, которые рассчитывали завоевать поддержку американской публики на массовом уровне, заботились не столько о логической согласованности идей, которые они хотели внедрить в массовое сознание, сколько о придании им соответствующей формы и т.д. Отмечая эту особенность американского политического сознания, Н.Най, С. Верба и Дж.Петросик отмечали: "... способность политических партий (либо какой-то новой политической партии или движения) апеллировать к широкой части населения на базе последовательной совокупности политических позиций справа или слева была строго ограничена. Партия или движение, зависящие от поддержки граждан с последовательно левыми или правыми позициями, найдут мало таких граждан." Здесь речь шла о ситуации в США в 50-х годах. Однако, по-видимому, эта оценка, пусть с некоторыми поправками, может быть распространена на всю послевоенную политическую историю США. Таким образом культура политического сознания диктовала культуру политического поведения.

Партийная принадлежность как фактор, определяющий электоральный выбор.

Специфика политической системы в США проявляется в частности в том, что феномен партийной принадлежности играет сколько-нибудь значимую роль только во время предвыборных кампаний. То есть можно говорить об отсутствии повседневной партийной жизни на массовом уровне. "Партия никогда не воспринималась рядовым американцем как центр, организующий его политическую жизнь, - скорее, она всегда была для него политической силой, организующей электоральный процесс и помогающей делать правильный электоральный выбор."

Кроме того, двухпартийная система Соединенных Штатов, при которой партии являются не антагонистами, а конкурирующими организациями,



решающими во многом общие стратегические задачи, разделяющими общие мировоззренческие принципы, формирует и определенные нормы ориентации в отношении партий. Это проявляется прежде всего в незначительном расхождении между оценкой индивидами собственной партии и оценкой партии-соперника. (Однако, эта тенденция не распространяется на отношение к партиям, не входящим в двухпартийную систему США. В этом случае отношения становятся более нетерпимыми.)

Мотивом для партийной идентификации американцев, по мнению многих американских исследователей, являются прежде всего семейная традиция и имидж партии. Например, Н.Най, С. Верба и др. считают, что "... партийная приверженность - приверженность по привычке, имеющая несколько сентиментальный характер, не отличается от религиозных предпочтений, которые многие граждане наследуют от своих родителей." А по данным Ф.Гринстейна, в США 75% взрослого населения идентифицируются с одной из двух партий. Причем партийная приверженность характеризуется устойчивостью и только некоторые избиратели изменяют ее в течение жизни. Так, например, в 1960 году половина американского населения утверждала, что голосовала за кандидата той же партии на всех выборах. Если говорить о современном американском обществе, то сейчас можно наблюдать противоположную тенденцию при электоральном поведении. Это означает, что у американского избирателя сегодня отсутствует строгая партийная приверженность в течение всей жизни.

Что касается имиджа партии, то он определяется либо неосознанно перенесенной на партию оценкой той "эпохи", когда ее лидеры определяли внутреннюю и внешнюю политику США, либо имиджем видных, известных всей нации деятелей партии. Например, в период "нового курса" образ демократической партии отождествлялся в массовом и групповом сознании с имиджем Ф.Рузвельта. Таким образом, индивид идентифицирует себя не с организацией, проводящей определенную политику, а с конкретными группами политиков или отдельными деятелями. "Партийная самоидентификация выступает ... как превращенная форма личностно-групповой, а не институциональной идентификации. Партия оказывается прежде всего символом личности - Ф.Рузвельта, Д.Эйзенхауэра, Дж. Кеннеди, Р. Рейгана, на которого хочет равняться рядовой американец, с которым он связывает свои надежды и ожидания и важна она (партия) для него лишь постольку, поскольку помогает ему сориентироваться - в значительной мере опять-таки через эту личность - в сложном, непонятном политическом мире." Поэтому партийная приверженность является основным критерием и мотивом при электоральном поведении. (Кроме того, по данным У.Стоуна, индивид, идентифицирующий себя с одной из двух партий США, с большей вероятностью примет участие в выборах различного уровня, чем индивид, не связывающий себя с определенной партией. Таким образом, партийная приверженность является ведущим мотивом не только при выборе кандидата, но и мотивом включения в электоральное поведение.)



Если мы рассмотрим суждения людей относительно видных политических деятелей, то и в этом случае решающую роль играет фактор партийной принадлежности, который является той призмой, сквозь которую воспринимается личность политика, и его программа действий, и ситуация, в которой он действует.

Обращаясь к истории нашего общества, нетрудно заметить, что особенности политической системы бывшего СССР определили и особенности отношения к партии. Декларирование и навязывание КПСС как "руководящей и направляющей силы общества", не имеющей альтернативы, по существу не ставило население страны перед выбором при электоральном поведении. Этот процесс носил, скорее, "автоматический" характер." Поэтому не вызывает сомнений, что фактор партийной принадлежности (и на наш взгляд, не только для членов КПСС, но и для большинства населения страны) играл решающую роль.

В настоящее время политизированность практически всех слоев населения, возможность выбора своей идеологической и партийной приверженности приводит к тому, что фактор партийной принадлежности продолжает играть значительную роль как в электоральном поведении, так и в общем Мировоззрении людей. Однако, эта связь перестала быть однозначной. Она определяет общие взгляды различных социальных групп, однако на окончательное решение при электоральном выборе могут влиять и другие факторы, порою расходящиеся с партийной линией.

Итак, твёрдая партийная идентификация подразумевает лояльность к политическим деятелям своей партии. Однако, большинство людей идентифицируют себя и со многими другими группами, приверженность к которым может быть значительно сильнее, чем приверженность к политическим партиям. Интересен тот факт, что некоторые из подобных групп традиционно идентифицируют себя с определёнными политическими партиями. Так, например, по мнению У.Стоуна, в 70-е гг. католики, как правило, рассматривали свои интересы в связи с демократической партией, фермеры (за исключением южных штатов), как правило, голосовали за республиканцев и т.д. Однако, послевоенная коалиция, которая сформировалась в период "Великого общества" во время президентства Кеннеди и Джонсона, распалась к 80-ым годам с ростом консерватизма в политике. Современное американское общество характеризуется мозаичностью, поэтому трудно говорить о строгой партийной приверженности различных групп населения.

Иллюстрируя влияние религиозной и партийной приверженности на восприятие Дж. Кеннеди во время выборов 1960 г., Д.Стоукс писал: "Так как Кеннеди был кандидатом от демократов, избиратели, идентифицирующие себя с демократической партией, имели тенденцию рассматривать его в более благоприятном свете, чем избиратели, идентифицирующие себя с республиканской партией. Но Кеннеди рассматривался электоратом не только как демократ; он также рассматривался и как католик. В результате... католики имели тенденцию воспринимать Кеннеди в более благоприятном свете, чем протестанты."



Таким образом, при оценке конкретных политических деятелей играет роль и фактор групповой принадлежности, в результате чего индивиды рассматривают те выгоды или ущербы, которые данная партия или политический лидер приносил в прошлом или мог принести в будущем их социальной группе. Причем, этот фактор играет не последнюю роль в оценке политических деятелей не только в Соединенных Штатах. В американской политико-психологической литературе существует целый блок исследований, посвященных этой проблеме. Это значит, что несмотря на то, что фактор партийной принадлежности в восприятии и оценке массами политических деятелей играет очень важную роль, вряд ли можно назвать его определяющим.

Очевидно, что только относительно небольшой части электората можно предсказать результаты голосования на основе партийной принадлежности. Поэтому для полного анализа феномена необходимо учитывать и другие факторы.

Программа политического лидера как фактор, определяющий электоральный выбор.

Еще одним фактором, мотивирующим население поддерживать определенного политического лидера, является предлагаемая им политическая программа во время выборов, а также конкретные результаты деятельности президента во время его пребывания на посту. Наиболее ярко это проявляется при анализе конкретных экономических условий, войнах, международных кризисах, скандалах и т.д. Например, рейтинг Джимми Картера увеличился вдвое после захвата американского посольства в Тегеране и практически одновременного советского вторжения в Афганистан. Во время войны во Вьетнаме по мере того как увеличивалось число убитых американских солдат, уменьшалась поддержка, оказываемая населением Л.Джонсону, затем Р.Никсону. Однако, наибольшее влияние вне кризисных ситуаций на оценку политического лидера оказывает состояние национальной экономики. В России ухудшение экономической ситуации традиционно приводит к обостренной критике политического лидера страны. По данным, полученным Д.Киндером, в США же на оценку политика мало влияет собственное экономическое положение человека. Возможно, это является проявлением американской национальной культуры - привычки рассчитывать на собственные возможности и способности для достижения экономического благосостояния. Те, кто оказался безработным или чья семья испытала серьезные финансовые трудности, или кто не уверен относительно экономического положения своей семьи в будущем, в целом не многим более критично настроены по отношению к президенту, чем их более благополучные соседи. Основное внимание при оценке президента уделяется вопросу: что президент сделал для страны в последнее время? Этот вопрос приобретает еще большую значимость в России в силу того, что решение экономических проблем страны считается важнейшей функцией президента.

Однако влияние этого фактора на оценку кандидатов во время предвыборных кампаний крайне невелико, даже если предвыборная



программа кандидата и затрагивает важные экономические, социальные или политические вопросы.

Другие факторы, определяющие электоральный выбор.

Существует ряд других мотивационных факторов, влияющих на политическую активность масс. Например, Баталов Э.Я. указывает на то, что для значительной части населения США политика представляет собой специфическую форму бизнеса: "Субъект, стоящий на такой позиции, рассматривает свое участие в политическом процессе не с нравственной (гражданский долг), а прежде всего с утилитарно-практицистской стороны: выгодно ему инвестировать капитал (в форме личного участия или финансовых дотаций, или какой-то иной) в этот бизнес или нет, затрагивает проводимая политика его жизненные интересы или не затрагивает." То есть для участия в политической жизни общества для этого слоя населения важна личная практическая заинтересованность в этом. По мнению исследователя, этот фактор объясняет феномен внезапного возникновения массовых политических движений в кризисных ситуациях и быстрого распада этих движений, когда кризис получает полное или частичное разрешение. Например, студенческий бунт 60-70-х годов против системы", одна из причин которого состояла в том, что в условиях войны во Вьетнаме политика администрации США непосредственно затрагивала интересы американской молодежи, поскольку из-за существовавшей в то время всеобщей воинской обязанности многие из молодых людей могли оказаться в действующей армии.

Если мы обратимся к российской действительности, то наиболее ярким примером влияния этого фактора на активность населения является возникновение массового протеста во время путча в августе 1991 года. Одной из причин подобного стихийного единения масс явился страх потерять свободы, полученные народом во время всего перестроечного периода, страх возврата к прошлому.

Еще одним фактором, мотивирующим политическую активность масс, является фактор состязательности. Собственно говоря, политическая жизнь общества воспринимается людьми как постоянное противоборство интересов, борьба индивидов, групп, организаций. Поэтому свое участие в политической жизни человек рассматривает как участие в борьбе против оппонентов. Для американской политической культуры характерно "критически-отчужденное отношение к государству", и государство как институт становится Одним из главных оппонентов для среднего американца. В результате возможным мотивом участия масс в разного рода политических организациях и акциях является понимание того, что на правительство (партии, различные политические силы и т. д.) надо оказывать давление, выдвигать те или иные требования. (Такое понимание политической жизни находит отражение и во внешней манере политической активности масс, которая характеризуется напористостью и даже агрессивностью.)

При анализе российской действительности нельзя не отметить, что этот фактор начинает играть все более заметную роль в условиях демократизации политического процесса, когда приход к власти



определенных политических сил сопровождается длительной политической борьбой. Это качественно новый феномен в условиях нашего государства, пришедший на смену сильно формализованной активности масс в политическом процессе во время советского периода. Говоря о мотивационных факторах политической активности масс, многие исследователи в качестве объяснительного принципа пытаются использовать мотивационную сферу самих политических лидеров. (см. Раздел 1, главу 2)

Д. Винтер предположил, что для последователей важна определенная комбинация мотивов политического лидера, варьируемая в зависимости от конкретной социальной, экономической и политической ситуации. По мнению психолога, этот процесс имеет свои закономерности и может быть соотнесен с предлагаемым Дж.Барбером циклом президентских выборов, идущим от сознания (conscience) через примирение (conciliation) к конфликту и затем - опять к сознанию. Д. Винтер считает, что на каждой из трех стадий доминирующим является один из трех мотивов: соответственно мотив достижения, аффилиации, власти. В этом случае, параллельно циклу президентских выборов существует мотивационный цикл, в котором мотив достижения, вероятно, был преобладающим у победивших на президентских выборах в 1916, 1940, 1964, 1976, 1988 гг., мотив аффилиации - на выборах в 1920, 1932, 1956, 1968, 1980 гг., а мотив власти - в 1900, 1948, 1960, 1972 гг. Построение модели, отражающей закономерности и динамику мотивационных процессов масс, заслуживает внимания и изучения, поскольку ее анализ может внести существенный вклад не только в разработку теории политического лидерства, но и в практическом плане - в процесс конструирования имиджа политического деятеля, в разработку стратегий и тактик политических кампаний и т.д.

На наш взгляд, мотивационный профиль поддерживаемого политического лидера должен быть близок к мотивационному профилю его последователей. А если мы рассматриваем политических лидеров на национальном уровне, то, поскольку различные группы и слои общества имеют различные мотивационные профили, результат, например, президентских выборов будет зависеть от "равнодействующей" всех групп. Поэтому, построив мотивационный профиль населения, мы могли бы прогнозировать возможные предпочтения и результаты выборов или политических акций. А при учете и других факторов, таких как партийная идентификация, идеологическая приверженность и т.д., можно было бы построить более полную модель различных политических кампаний.

В этом смысле вопрос об образцовом президенте или политическом лидере - это не только упрощение проблемы, но и в своем роде иллюзия, поскольку это скорее вопрос о ценности у конкретного общества в конкретный исторический период. И политическая активность, которая в период расцвета общества считается важной и героической, в период исканий и двусмысленности воспринимается иначе. Однако, этот факт не уменьшает важности проблемы, поскольку анализ мотивационной сферы масс не только помогает понять массовую психологию, но и может



объяснить причины прихода к власти определенных политических сил, групп и лиц.

Кроме того, одним из важнейших мотивационных факторов, детерминирующих характер политической активности масс, является самооценка общества. Понижение национальной самооценки в силу экономических или политических причин может привести к национальной депрессии, подавленности, в результате чего - к повышенной политической активности в виде стихийных бунтов, демонстраций, массового выражения недовольства, несогласия с правительством. В этом смысле критерием адекватной самооценки общества можно считать его психологическое благополучие. Иными словами, адекватная самооценка общества может и не влиять на политическое поведение масс, а в случае влияния проявляется в форме конвенциональной политической активности. Заниженная самооценка, особенно на фоне бывшего национального могущества, может активизировать неконвенциональные формы политического поведения с целью восстановления экономического или политического статуса государства.

С другой стороны, по-видимому, неадекватно завышенная национальная самооценка тоже может детерминировать политическую активность масс. Но ее характер неоднозначен. (Конечно, наше предположение является скорее гипотезой и требует своего дальнейшего рассмотрения, анализа и проверки.)

Наряду с выделением упомянутых мотивов вовлечения индивидов в политическую жизнь общества и поддержки различных политических деятелей, некоторые исследователи считают, что на политическую активность масс могут влиять и базовые потребности людей. Например, М.Эдел-ман считает, что отчужденность человека связана напрямую с потребностью в сильном лидерстве. Автор объясняет это тем, что если идентификация человека с политической партией или социальной группой достаточно слаба и не удовлетворяет его, его стремление избежать изоляции, одиночества и ответственности за свои поступки становится очень сильным. В результате отчужденный человек становится авторитарным и стремится к сильному лидерству.

С.Липсет подчеркивает связь между характером частной жизни и характером политического участия. Он замечает, что, по данным различных исследований, в среде неквалифицированных рабочих этноцентризм и авторитаризм распространены в гораздо большей степени, чем в среде рабочих с более высоким социоэкономическим статусом (этноцентризм - склонность воспринимать и оценивать все жизненные явления сквозь призму традиций и ценностей собственной этнической группы, которая выступает при этом в качестве некоторого всеобщего эталона, авторитаризм - социально-психологическая характеристика личности, отражающая ее стремление максимально подчинить своему влиянию партнеров по взаимодействию и общению). Это, по мнению исследователя, объясняется тем, что в среде неквалифицированных рабочих семьи обычно более авторитарны, отношения в них достаточно жестки и лишены преданности.



Итак, мы рассмотрели ряд факторов, побуждающих население выносить свое суждение относительно политики в целом и политического лидера в частности, а также побуждающие к другим формам политической активности. На наш взгляд; изучение мотивационной сферы масс представляет собой одно из важнейших направлений массовой психологии. Несмотря на то, что существует обширный блок работ, посвященных этой проблематике, до сих пор в политической психологии не существует концепции мотивационных факторов больших социальных групп. Кроме того, многие вопросы и проблемы еще ждут своего анализа. Например, проблема мотивационных факторов неучастия. На наш взгляд, это одна из актуальных проблем в российской политической реальности, требующая своего анализа, и, возможно, ее рассмотрение сделает существенный вклад не только в психологию мотивации, но и поможет созданию рекомендаций политическим лидерам по взаимодействию со своими потенциальными последователями.

Правила. Советы. Рецепты.

1. Если Вы решили баллотироваться на выборах, Вам надо иметь в виду, что при формировании мнения о политическом лидере для многих людей одним из главных мотивов становится мотив личной выгоды, то есть личная практическая заинтересованность в проводимой данным политиком деятельности. Поэтому важным для эффективного взаимодействия со своими последователями (как реальными, так и потенциальными) становится знание иерархии мотивов людей и акцент на наиболее значимых для них вопросах.
2. Если Вы хотите повысить свой рейтинг у Ваших последователей, Вам надо иметь в виду, что при оценке конкретного политического лидера страны одним из главных критериев для людей является эффективность деятельности политика в решении экономических проблем страны. Поэтому при публичных выступлениях и взаимодействии с населением Вам следует уделять значительное внимание именно этим проблемам.
3. Заниженная самооценка общества, особенно на фоне былого национального могущества, может активизировать неконвенциональные формы политического поведения с целью восстановления экономического или политического статуса государства.
4. Если Вы знаете о существующих у населения прототипах политического лидера, о предпочитаемых иерархиях качеств образцового лидера, Вы можете строить свое взаимодействие с последователями, делая акцент на предпочитаемых качествах и затушевывая те качества, которые могут восприниматься негативно. Это в значительной мере может повысить Ваш рейтинг.
5. Вы выбрали стратегию взаимодействия со своими последователями? Вам надо знать, что у людей существуют две стратегии восприятия политического лидера. Согласно первой из них политический лидер должен быть своего рода сверхчеловеком, способным выйти за пределы, выдвигаемые человеческой природой, с помощью особой тренировки, выдающихся

способностей и силы воли. Вторая стратегия оценки предполагает, что поддержкой масс будет пользоваться тот политический деятель, который воспринимается населением как "он один из нас", как обычный, простой человек со всеми его недостатками и достоинствами. Для выявления предпочтений конкретной социальной группы следует выявить те прототипы политического лидера, которые у нее существуют, и строить свое взаимодействие с ней в соответствии с ними.

6. Помните, что большинство населения придерживается центристских позиций в своих идеологических ориентациях. Поэтому выдвижение политических программ явно "левого" или "правого" характера значительно сократит число Ваших возможных последователей

ГЛАВА 3.

КАК ДОБИТЬСЯ ПОДДЕРЖКИ СО СТОРОНЫ БОЛЬШИХ ГРУПП ПОСЛЕДОВАТЕЛЕЙ: СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА

Среди факторов, опосредующих восприятие политического лидера группами его последователей, одним из наименее изученных в политической психологии являются социально-психологические особенности этих групп. И одной из главных проблем для анализа является феномен роли

Понятие социальной роли.

Как трудно бывает понять, что на уме и в душе у простого смертного, пока он не будет испытан как верховный правитель. Во власти проявляется человек.

Софокл , Антигона

Понятие роли - одно из наиболее сложных в социальных науках - было введено в социальную психологию американским психологом и социологом Дж. Мидом. Этот термин был заимствован из сферы театра или быденной жизни, где он использовался как метафора для обозначения ряда феноменов социального поведения. М.Дойч и Р.Краусс провели анализ различных ролевых концепций и выделяли три аспекта социального поведения, которые имеются в виду, когда речь идет о социальной роли:

- роль как существующая в обществе система ожиданий относительно поведения человека, занимающего определенное положение, в его взаимодействии с другими людьми (в нашем случае - политического лидера);
- роль как система специфических ожиданий по отношению к себе человека, занимающего определенное положение, т.е. как он представляет модель своего собственного поведения во взаимодействии с другими людьми (в нашем случае - во взаимодействии политического лидера с другими лидерами, с последователями, оппозицией и т. д.);
- роль как открытое, наблюдаемое поведение человека, занимающего определенное положение.



Таким образом, социальная роль индивида тесно связывается со статусом политика. Но в данном случае под статусом понимается не определённое его положение в системе социальных отношений, а субъективная категория, отражающая "организацию ролевых ожиданий", которые подразделяются на ожидания-права и ожидания-обязанности политика при исполнении той или иной роли.

В политической психологии нет однозначности в понимании этого феномена. Как отмечает Г.Пэйдж, определения варьируют от довольно расплывчатой формулировки роли как суммы культурных клише, ассоциируемых с определённым статусом, от рассмотрения роли как ряда ожиданий по отношению к лицу, занимающему определенную позицию, до более узкой концепции роли как ряда прав и обязанностей. Для понимания этого феномена большое значение может иметь анализ классификаций, типологий социальных ролей, предложенных различными авторами. Так, например, Т.Шибутанм выделяет конвенциональные и межличностные роли, относящиеся, соответственно, к макро- и микроструктуре. В отношении формальных ролей, по мнению автора, у участников взаимодействия существуют единые и более чёткие представления о правах и обязанностях их носителей, чем о правах и обязанностях носителей неформальных ролей.

Дж.Тибо и Г.Келлм выделяют роли предписанные, т.е. внешне заданные, не зависящие от усилий человека, (prescribed) и достигнутые благодаря его личным усилиям. Р.Линтон выделяет роли активные и латентные. По его мнению, человек как член общества, участвуя во многих отношениях и являясь одновременно носителем многих ролей, в каждый конкретный момент времени может выполнять лишь одну роль, которую Р.Линтон называет активной. Не актуализированные в данный момент роли получили название латентных.

Анализируя проблему социальной роли, мы рассматривали принятие роли на уровне отдельного политика. Поскольку нас интересует в данной работе активность групп последователей политического лидера, а именно её динамика, факторы, её определяющие, и т.д., то актуален вопрос о возможности существования феномена роли на уровне группы. Мы предлагаем ещё один вариант типологии ролей: так называемые долговременные роли, усваиваемые личностью в онтогенезе, и ситуативные, принимаемые под воздействием различных факторов ситуации. По-видимому, мы можем говорить о ситуативных ролях группы. Само понятие "групповая роль" (являющееся практически неизученным в психологии феноменом) предполагает, что группа как целое является носителем некоторых ролевых качеств. Причём эта целостность создается принятием конкретной роли, если не всеми членами группы, то, по крайней мере, большинством из них. Например, в результате определенной расстановки политических сил партийное руководство может принять решение о конкретных тактических действиях для достижения своих целей. Выработанная программа действий, требующая специфического поведения от каждого члена партии (или партийной группировки), предполагает принятие ими



определенной роли, продиктованной ситуацией. Подобное принятие роли группой возможно, конечно, в случае единых целей и программ у партии, и, соответственно, не возможно, если мы будем рассматривать партийное движение (предполагающее наличие различных партийных группировок со своими целями и задачами) или конгломерат партий.

На включённость человека в роль, её исполнение могут влиять прежде всего знание роли, т.е. представление о правах и обязанностях, связанных с данной ролью, умение выполнять данную роль, а также степень интериоризации выполняемой роли, которая непосредственно связывается с , её значимостью для человека. И поскольку принятие им определённой социальной роли предполагает его функционирование внутри различных социальных групп, значимость конкретной роли для человека непосредственно связана с таким феноменом как референтность группы для него.

Референтность как характеристика группы.

Референтные связи личности с окружающими её людьми заключаются в избирательной ориентированности человека на позицию других лиц при выработке собственного отношения к значимым для него объектам. Впервые понятия "*референтность*" и "*референтные группы*" были введены в американской социальной психологии в начале 40-х годов и вскоре стали фигурировать в очень большом количестве трудов, при разработке различных проблем: от психических заболеваний и детской преступности до массовых коммуникаций и формирования мнения. Наиболее яркими представителями данного направления являются американские психологи Т.Ньюком, М. Шериф, Р. Хартли, Г.Хаймен.

Г.Хаймен был одним из первых социальных психологов, разрабатывающих проблему референ-тности групп. Он обнаружил, что установки человека по отношению к значимым для него объектам зависят как от сопоставления с установками группы, членом которой он является (так называемые группы членства), так и от внешних по отношению к индивиду групп, членом которых он не является. Г.Хаймен установил, что на оценку человеком своего социально-экономического статуса влияет фактор сравнения себя с определёнными группами, служащими своеобразной точкой отсчета. Подобного рода группы были названы исследователем референтными.

Одновременно с исследованиями Г.Хаймена в трудах Т. Ньюкома вводится понятие групповых норм: "О других лицах говорят, что они образуют референтную группу для человека, если на его установки оказывает влияние сеть норм, которые, по его предположению, эта группа с ним разделяет." Таким образом, Т.Ньюком придал референтным группам нормативную функцию и рассматривал группы членства как являющиеся в большей или меньшей степени референтными (в нормативном смысле) для каждого члена этой группы. Кроме того, Т.Ньюком ввел понятие позитивных и негативных референтных групп в связи с тем, что установки индивида могут формироваться как в соответствии с групповыми нормами, так и в противовес им. Таким образом, термин "референтные группы" начал фигурировать в

социально-психологической литературе для обозначения любой группы, с которой человек соотносит свои установки.

Дальнейшее развитие эта проблема получила в работах М. Шерифа, который развел понятия "группа членства" и "референтная группа". Под референтными группами исследователь понимает "те группы, к которым индивид относит себя как часть или к которым он хочет относить себя психологически". То есть, по мнению М. Шерифа, "референтная группа"- это понятие психологическое, для которого характерна личностная отнесенность человека к группе, идентификация с ней.

Синтез различных к референтным группам подходов выполнил Г.Келли, предложив выделять два типа референтных групп - *сравнительные* и *нормативные*. К нормативным он отнес все группы, в которых человек имеет мотивацию получить одобрение или укрепить его, для чего он согласует свои установки с теми людьми, которые, с его точки зрения, выражают сущность взглядов членов группы. Группы же, которые человек использует как эталон при оценке себя и других, Г.Келли предложил относить к категории сравнительных референтных групп.

В дальнейшем, развивая данный подход, Г.Келли предложил выделять не типы референтных групп, а их функции в определении установок личности: нормативную функцию референтной группы, служащую для обеспечения стандартов поведения и групповых норм человека, и сравнительную функцию, проявляющуюся при оценке им себя и других людей. Причём, указывая на этот аспект, Г.Келли отмечает, что группа может стать референтной потому, что другие лица сравнивают с ней индивида. Обе функции часто выполняет одна и та же группа (например, если речь идет о группе членства). С другой стороны, нормативные и сравнительные функции референтной группы не надо связывать лишь с одной и той же группой. Членская группа может выбрать внешнюю группу как эталон поведения, или членская группа может подразделять своих членов таким образом, что одни и те же нормы не будут относиться ко всем членам группы.

В отечественной социальной психологии выделяется ещё одна функция референтных групп -оценочная, т.е. ориентация человека, на оценку своих действий и поступков, своих личностных качеств и т.п. со стороны его референтных групп. Это означает, что даже в том случае, когда человек не получает ни прямой, ни косвенной оценки своим действиям и поступкам, он не может не думать о том, как в принципе могла бы оценить его группа, которую он считает для себя референтной.

Е.В.Щедрина выделяет две основные черты референтных групп:

1. значимость референтной группы для индивида и
2. избирательность при определении личностью своих ориентации в совокупности связей с окружающими.

Это означает, что личность не просто оказывается ориентированной на некие стандарты и нормы, но и занимает определённую позицию по отношению к носителям этих стандартов и норм. Например, при оценке проводимого правительством страны политического курса человек может ориентироваться на мнение лидера своей партии по этому вопросу. Собственно говоря, данный фактор позволяет рассмотреть проблему не

только в плоскости "индивид-группа", но и в плоскости взаимоотношений людей внутри референтной группы.

Понятие и феномен референтных групп являются крайне важными при анализе процесса восприятия и оценки политического лидера, поскольку отношение референтности само по себе задаёт определённую систему категорий, сквозь призму которых выносятся суждения о политическом лидере. Здесь важно отметить тот факт, что хотя в социальной психологии при исследовании данной проблемы акцент в основном ставился на феномене референтности как характеристике малых групп, в качестве референтной может выступать группа членства и внешняя группа, реальная и идеальная, большая и малая группа и т.д. Нас, конечно интересует рассмотрение этого феномена в плоскости проблематики больших социальных групп последователей. Это предполагает анализ феномена референтности как возможной характеристики партий, социальных классов, этнических групп, может быть, даже профессиональных групп. Эта проблема практически не исследована в политической психологии, но заслуживает детального анализа, поскольку может пролить свет на понимание мотивационных механизмов активности масс.

Партия как референтная группа.

Итак, является ли партийная организация референтной для её членов? По-видимому, для ответа на этот вопрос необходимо ввести принятое в социальной и политической психологии измерений *"частный-публичный"* (private-public dimension) понятие, используемое при анализе ролевого поведения. В этом смысле референтность партии для её членов будет непосредственно связана со степенью интериоризации её целей, задач, идей, со степенью значимости деятельности партии, степенью наделения её личностным смыслом и образом-значением. Поскольку "включаясь в жизнь личности, социальная роль (в данном случае членство в политической партии - прим. авт.) индивидуализируется, воплощается в поведении личности как общее в единичном. Она начинает функционировать либо в форме социальных операциональных установок, далёких от основных ценностей и мотивов личности, и определять социально-типическое приспособительное поведение личности, либо же социальная роль приобретает личностный смысл, и тогда она, выступая в форме смысловых установок, начинает детерминировать направленность поведения личности в целом."

Если человек глубоко убеждён в правоте и эффективности линии партии, если членство в ней для него не формально, а личностно значимо, то, безусловно, партия будет для него референтной группой. И в зависимости от того, какое место в иерархии ценностей у него занимает политическая активность и, в частности, его участие в деятельности партии, партия как референтная группа может определять не только его видение политической ситуации в стране, но и мировоззрение в целом. Поэтому нормы и ценности, принятые в конкретной партии или политическом движении, формируют у последователей определенные эталоны политического лидерства. Оценка лидера страны или политического движения может идти в

сравнении с заданным партией эталоном. Кроме того, партия как референтная группа задает для своих членов определенный набор норм, который может стать точкой отсчета для создания прототипов политического лидера, что имеет прямое влияние на оценку реального лидера.

С другой стороны, в силу того, что часто партия персонифицируется в своем лидере, последний сам не только задает определенную систему категорий, сквозь призму которых происходит оценка других политических деятелей, но и является своеобразным критерием их оценки.

Если же членство в партийной организации не является личностно значимым, а достаточно формально, то степень влияния партии на восприятие событий будет зависеть от тех санкций, которые организация может применить по отношению к своим членам. Если возможность диктата своих норм и ценностей велика, то вероятность совпадения оценки какого-либо политического события в ситуации публичного или частного выражения мнений велика (т. е. оценка, например, при партийных дебатах и оценка в кругу близких друзей), как и в случае интериоризации норм и ценностей партийной организации. Однако, в случае отсутствия жесткого контроля над мнением и действиями своих членов возможно резкое расхождение между двумя суждениями, которое может, в частности, иметь свою причину в различии между образом-знанием и образом-значением конкретной политической ситуации или политического лидера, что обуславливает различия между частными и публичными нормами и эталонами оценки человека.

Итак, принадлежность к определенной политической организации задает человеку нормативную структуру и систему категорий для оценки политических деятелей, которая в зависимости от степени их интериоризации и значимости для конкретного индивида может по-разному влиять на процесс восприятия. Поэтому при анализе механизмов и детерминант процесса восприятия необходимо исследовать цели, задачи, нормы, ценности и т.д. той политической партии, с которой идентифицирует себя субъект восприятия.

Нация как референтная группа. Национальный характер.

В качестве существенной детерминанты процесса восприятия политического лидера может выступить и национальная идентификация воспринимающего, в частности, *национальный характер*.

Проблема национального характера (или психического склада наций, национального самосознания) является частью более общей проблемы социотипического поведения. В социотипическом поведении человек выражает усвоенные в культуре образцы поведения, *надсознательные, надындивидуальные явления*. При этом "надсознательные явления представляют собой усвоенные субъектом как членом той или иной группы образцы типичного для данной общности поведения и познания, влияние которых на его деятельность актуально не осознается субъектом и не контролируется им. Эти образцы, например, этнические стереотипы, усваиваясь через такие механизмы социализации, как подражание и идентификация, определяют особенности поведения субъекта именно



как представителя данной социальной общности, то есть социотипические неосознаваемые особенности поведения, в проявлении которых субъект и группа выступают как одно неразрывное целое."

Традиция исследования психологии этнических групп восходит в социальной психологии к работам В.Вундта по "психологии народов", где "народ" интерпретировался именно как некоторая этническая общность. В.Вундту же принадлежит и постановка вопроса о том, что методом исследования психологии этнических групп должно быть исследование мифов, обычаев и языка, поскольку эти же самые образования составляют и структуру психологии этнических групп. После В.Вундта в западной психологии возникло много новых подходов к изучению этой проблемы, главным среди которых явился подход, развитый в рамках неофрейдистской культурантропологии.

Национальная (этническая) принадлежность человека является чрезвычайно важным фактором потому, что она фиксирует определенные характеристики той макроструктуры, в условиях которой формируется личность.

Существуют две стороны психологии этнических групп:

1. наиболее устойчивая часть - *психический склад* (национальный, или этнический характер, темперамент, традиции и обычаи) и
2. *эмоциональная сфера* (национальные, или этнические чувства).

Причём, национальный характер в качестве элемента, психического склада может быть рассмотрен лишь как фиксация каких-то типических черт. При этом в ряде исследований показано, что черты национального характера как раз и проявляются наиболее отчётливо именно в тех случаях, когда выступают не отдельные люди, а группы. Говоря о наборе типических черт, мы имеем в виду не столько какие-то различные "наборы" черт, сколько степень выраженности той или иной черты, специфику их проявления.

Итак, будучи элементом "надсознательного" в психике человека, национальный характер, чувство национальной идентификации, безусловно, опосредуют восприятие политических событий и политических деятелей массами. Другое дело, является ли национальная общность референтной для ее членов. На наш взгляд, помимо вариативности в системе измерения "частный-публичный", референтность как характеристика нации является ситуативной и проявляется в критических событиях в политической жизни общества.

Жёсткая национальная идентификация, возникшая в результате конфронтации бывших союзных республик нашей страны, которая повлекла за собой тот факт, что принадлежность к нации или этнической общности в иерархии ценностей занимает у людей ведущее место, а следовательно, является не только референтной, но и определяющей жизненные цели, общее мировоззрение людей. Причём, надо иметь в виду, что фактическая и психологическая идентификация человека с конкретной нацией может не совпадать. Человек, например, по рождению будучи украинцем, но всю жизнь проживший в России, психологически может считать себя русским.

Понятие социального характера.

Как мы уже отмечали выше, национальный характер является лишь одним из элементов социо-типического пласта поведения человека, в русле которого выделяют и такой феномен, как социальный характер. "Различные общества и классы внутри общества обладают своим особым социальным характером, и на его основании развиваются и приобретают силу определённые идеи... Если взглянуть на социальный характер с точки зрения его функции в социальном процессе, то мы должны будем начать... с утверждения, что приспособляясь к социальным условиям, человек развивает в себе те черты, которые заставляют его *желать* действовать так, как он *должен* действовать. Если характер большинства людей данного общества, т.е. социальный характер, приспособлен к объективным задачам, которые индивид должен решать в этом обществе, то человеческая энергия направляется по путям, на которых она становится продуктивной силой, необходимой для функционирования данного общества."

Если проанализировать социальный характер, выработанный у нас в стране в эпоху тоталитаризма, он проявляется через отказ от собственного принятия решений, личностного выбора в ситуациях, которые жестко регламентируются центром, неприятие права на выбор у других. При таком положении дел "... рано или поздно вырабатывается эффект *"выученной беспомощности"*. Суть этого эффекта состоит в том, что человек, неоднократно убеждающийся в неподконтрольности ситуации, в невозможности изменить своими действиями размеренный ход событий, в конечном итоге вообще отказывается от поиска. Неотъемлемыми чертами характера становятся послушность и исполнительность. В результате человек начинает нуждаться в регламентируемом образе жизни, где высшей добродетелью являются исполнительность, беспрекословное выполнение приказов. Он уже сам стремится избежать жизненных перемен, так как эти перемены сулят неизвестное, вынуждают к поиску, а поиск атрофирован."

Итак, социотипическое поведение личности выражает типовые программы данной культуры, уменьшает вариативность индивидуального поведения. Вместе с тем, усвоенные личностью социальные образцы и стереотипы, характеризующие её как члена той или иной общности, освобождают личность от принятия индивидуальных решений в типовых, стандартных для данной общности ситуациях. А следовательно, существование социотипического поведения позволяет рассматривать группу как единое целое, субъект политической активности.

Эго-система общества.

У общества существует совокупность всех представлений о себе, то есть "Я-концепция". Данная система представлений о себе устойчива и осознанна.

Интересное понимание структуры Я-концепции общества предлагает Н.Капловитц: "Наиболее важными аспектами национальной Я-концепции являются позитивные и негативные границы этого образа, т.е. что нравится и что не нравится людям в них самих; то, как он рассматривает историю (данной общности людей - прим. авт.), т.е. те "уроки", которые



были получены; стремления и желания, т.е. возможный путь изменений; концепции о национальных целях и интересах; восприятие своей силы и границ." Автор считает, что те аспекты истории, которые в наибольшей степени тревожат людей, могут послужить причиной появления требований перемен, что особенно проявляется в конфликтной ситуации. Например, нации, которые в течение длительного времени испытывали угнетения и преследования, будут стремиться к конфликту для того, чтобы восстановить или поддержать самоуважение.

Потребность в самоуважении может привести к тому, что восприятие истории как унижающей будет способствовать поиску настоящего "Нового Человека", который смог бы восстановить честь, достоинство и силу нации, который также завоюет уважение остального мира. И наоборот, восприятие истории может также способствовать стремлению возродить периоды былой славы, что может привести к серьёзным политическим проблемам в будущем.

Что касается такого элемента национальной Я-концепции как национальные интересы, то под этим феноменом понимается, во-первых, объективная категория, исходящая из предсказаний относительно того, что произойдет, если определенное государство будет вовлечено в какие-либо действия или откажется от них. И во-вторых, это субъективная категория, характеризующая те ценности, которые могут быть реализованы или нарушены.

Выделяя специфику национальной Я-концепции во внешнеполитическом взаимодействии, Э.Я.Баталов предлагает в структуре этого феномена выделить национальный автоимидж. "Подобно тому, как в процессе жизнедеятельности индивида в его психике складывается представление о себе самом - автоимидж,- детерминирующее до известной степени и его восприятие окружающего мира, и его поведение, так и в сознании целой нации формируется в ходе исторического процесса представление о собственном месте в сообществе наций, о своей исторической судьбе. Это и есть национальный автоимидж, который находит воплощение в национальной культуре и особенно в политическом языке - в частности, в национальной социально-политической мифологии."

Описывая самосознание личности как динамичный феномен, М.Розенберг выделил пять параметров, характеризующих, по его мнению, уровень развития самосознания. Это, во-первых, степень когнитивной сложности и дифференцированности образа Я, то есть чем больше своих качеств человек вычленяет и относит к своему Я, чем сложнее и обобщеннее эти качества, тем выше уровень его самосознания. Развивая эту идею М.Розенберга, в отечественной психологии принято считать, что степень когнитивной дифференцированности образа Я определяет прежде всего характер связи осознанных качеств с аффективным отношением к этим качествам. Низкая дифференцированность характеризуется "сцепленностью", "слитностью" качества и его оценки, что делает образ Я чрезмерно "пристрастным", обуславливает легкость его дестабилизации и искажения под влиянием разного рода мотивационных и аффективных факторов."



В качестве второго параметра, характеризующего уровень развития самосознания, М.Розен-берг выделил степень отчётливости, выпуклости образа Я, его субъективной значимости для личности, что характеризует как уровень развития рефлексии, так и содержание образа Я в зависимости от субъективной значимости тех или иных качеств.

Третьим выделенным параметром является степень внутренней цельности, последовательности образа Я, что определяется степенью противоречивости или несовместимости отдельных его качеств, степенью несовпадения реального и идеального образа Я.

Четвёртым измерением уровня развития самосознания М.Розенберг считает степень устойчивости, стабильности образа Я во времени.

И, наконец, в качестве пятого параметра исследователь выделяет степень самопринятия, положительное или отрицательное отношение к себе.

По мнению М.Розенберга, выделенные параметры не только опосредуют уровень развития самосознания, но и влияют на все его структурные компоненты. Однако, на наш взгляд, предложенные детерминанты уровня развития Я-концепции делают акцент лишь на одном из трех компонентов этого феномена (познавательного, аффективного и поведенческого), а именно, на познавательном. В то же время, с нашей точки зрения, два других компонента самосознания оказывают влияние на уровень его развития. И эта проблема, по-видимому, требует еще решения.

Таким образом, проблема самосознания личности достаточно разработана и в отечественной, и в зарубежной психологии. Однако, феномен существует и оказывает значительное влияние не только на активность отдельного индивида, но и групп. В этой связи речь идет о Я-концепции или самосознании группы (как малой, так и большой). Конечно, проявление этого феномена и форма влияния на активность группы будет отличаться от таковых при анализе на уровне индивида, но, на наш взгляд, можно говорить об одних и тех же структурных элементах самосознания как в одном, так и в другом случае: когнитивном, аффективном, поведенческом. Кроме того, в самосознании больших социальных групп можно рассматривать реальное Я, идеальное Я и т.д., а также физическое Я, которое отражает не только характеристики структуры группы, внутригрупповых отношений, но и характеристики территории, на которой группа существует. Применительно к национальному самосознанию, в качестве физического Я рассматривают понимание человеком себя как гражданина страны, страны как некоторой совокупности различных этнических общностей, общностей, формирующихся на основе каких-либо других социальных, экономических, демографических, психологических и т.д. критериев, существующих во взаимосвязи, имеющих различные политические, экономические, социальные проблемы и т.д. Кроме того, физическое Я характеризуется пониманием территориальной целостности, т.е. существованием жёстких внешних границ. Феномен физического Я можно рассматривать не только на местном или национальном уровне, но и, например, на уровне существования партии. Например,



физическое Я демократической партии России ограничивается масштабами России, физическое Я других партий может ограничиваться масштабом нескольких городов, и т.д.

Конечно, в силу разнородности интересов, взглядов, потребностей у различных групп, можно говорить о том, что Я-концепция этих групп тоже различна. Проводя аналогию с пониманием самосознания У. Джемсом как ряда "пластов", наслаивающихся один на другой, Я-концепцию группы можно также представить в виде концентрических окружностей, в центре которых будет находиться понимание себя как, например, определенного социального слоя страны; затем - как национальность или этническую общность; и далее - как государство.

На наш взгляд, актуализация различных слоев или уровней Я-концепции группы ситуативна и определяется в основном внешними причинами. Например, в межнациональных конфликтах актуализируется чувство национальной идентификации, а при внешней угрозе или межгосударственном взаимодействии - чувство государственной принадлежности.

Факт влияния национальной Я-концепции на внешнюю политику государства был признан практически всеми американскими политическими психологами. Это породило целое направление работ по изучению этого многогранного феномена. В частности, не так давно американскими исследователями была начата разработка проблемы национальной Я-концепции как возможного источника внешнеполитической мотивации. М.Сэмпсон и С.Уолкер предприняли попытку провести параллель между культурными нормами и национальной Я-концепцией. Много исследований было посвящено влиянию национальной Я-концепции на процесс формирования политики.

В исследованиях когнитивистской ориентации, национальная Я-концепция рассматривалась как ядро общей "причинной карты", которая используется государственными деятелями для осмысления мира. Относительно структуры национального самосознания исследователи этого направления, как правило, выделяют три элемента: описание национальной миссии в мире, представления о межгосударственных отношениях и стабильность во времени.

Кроме того, американскими политическими психологами были предприняты попытки создания типологии национальных образов. Так, например, К.Холсти предлагает 17 национальных Я-концепции, а М.Коттэм - 7.

В русле психоаналитической ориентации была разработана идея "extended self" (простирающегося Я), которая включила в себя нацию и ее символы. Работы этого направления, в частности, были посвящены взаимосвязи угрозы групповому Я, или национальной Я-концепции, и угрозы индивидуальному самоуважению, последствием чего являются агрессивные и гневные реакции.

Американскими политическими психологами выявлена связь между Я-концепцией большой социальной общности (или, более узко, образом Я) и конфликтным поведением. Например, Э.Эриксон выдвигает гипотезу,

что поведение советского народа в эпоху сталинизма является реакцией на образ традиционной России, сложившийся у большевиков, который включает в себя фатализм, пессимизм, терпеливость и сострадание к себе. Он предположил, что существует связь между подобными образами и попытками советского государства построить новый "стальной" образ, который включал бы в себя "неподкупный реализм и длительную, дисциплинированную борьбу", и выработать такое поведение, которое "подчеркивало бы неподкупность восприятия большевиков, их дальновидность, стальную ясность решений и машинообразную твердость в действиях".

Н.Лейтес также указывает на взаимосвязь образов Я, восприятия врагов и конфликтных стратегий, хотя и не использует прямо эти термины и не исследует специально эту проблему. В качестве составляющих образа Я в советском государстве он выделяет постоянное сомнение, эмоциональность, депрессивную пассивность, замену действий разговорами, отлагательство, доверчивость и фатализм. Н.Лейтес связывает подобные национальные Я-концепции с такими большевистскими максимами, как акцент на верности линии партии, активная борьба, подозрение всех и каждого, отказ от чувств при политических расчётах, призыв быть прямым, резким, кратким и простым.

Проанализировав работы различных исследователей по проблеме взаимосвязи национального самосознания и конфликтного поведения, которые были проведены в политической и социальной психологии, Н.Капловитц выделил два основных постулата, которые упоминались так или иначе всеми исследователями: "... 1) чем более грандиозен провозглашаемый, но часто негативный по сути, образ Я, тем сильнее предрасположенность к стратегии, которая требует полной победы для себя и предполагает полное поражение других. Наоборот, 2) чем более позитивен образ Я, тем сильнее тенденция к твёрдой стратегии сотрудничества, которая нацелена на взаимовыгодные выходы из конфликтной ситуации." Причём, подразумевается не только степень грандиозности или негативности образа Я, но и то, что считается позитивным или негативным, и почему оно особенно важно в детерминации конфликтного поведения. Кроме того, Н.Капловитц считает, что негативный образ Я имеет особое влияние на конфликтное поведение, а именно, он порождает компенсаторную защитную установку, которая актуализируется в конфликтных ситуациях. Конфликт также представляет возможность доказать или подтвердить собственную значимость и ценность через утверждающее, агрессивное и вызывающее поведение И наоборот, позитивное отношение людей к себе может влиять на их требования и ожидания к другим, формировать критерии их оценки.

Кроме фактора оценки себя, в качестве детерминанты конфликтного поведения может выступать и представление о своей силе и границах Проблема иррационального как фактора, детерминирующего активность масс.



Само понятие "самосознание общества" пред полагает анализ рациональной стороны психичес кой деятельности масс Поэтому для полноты картины нам необходимо остановиться на иррациональных проявлениях как психической так и по веденческой активности масс Собственно говоря, самосознание общества, иррациональный компонент его активности, его представления об идеальном Я (под понятием идеального Я в данном контексте мы понимаем то, каким, по массовому мнению, должно стать общество, ориентируясь на моральные нормы) составляют то, что в психологии принято называть Эго-системой общества Рассмотрение этой проблемы с точки зрения её иррационального аспекта берет свое начало в работах Г Лебона, С Сигеле Г.Тарда, В Макдугалла, З.Фрейда, Л Н Войтоловс-кого и других исследователей в русле проблемы психологии толпы, или психологии масс

В этих исследованиях поднимаются четыре блока вопросов.

1. эмоциональная природа толпы,- механизмы взаимосвязи индивидов в ней,
2. проблема изменений личности в массе,
3. проблема взаимосвязи массы и лидера.
4. понятие толпы

Эмоциональная природа массы.

Проблема эмоциональной природы толпы представляет собой одну из наименее изученных в современной политической психологии проблем (Как и более глобальная проблема иррациональности в поведении массы.) Для её разработки необходим анализ традиций, предрассудков, нравов, привычек и т.д., существующих в различных слоях общества, а не только анализ эмоциональных переживаний массы во время одновременного присутствия людей, её составляющих.

Что касается анализа традиций, нравов, обычаев различных слоев общества, то существует обширный блок работ по этой проблематике, носящий скорее этнографический характер. Собственно же психологический аспект вопроса ещё мало изучен и чаще всего сводится к анализу мифологии общества Напомним, что миф считается первой исторической формой идеального освоения человеком предметного и социального мира, характерными чертами которой являются эмоциональная окрашенность, нерасчленённость субъекта и объекта, естественного и сверхъестественного, рационального и иррационального. Конечно, в современном мире миф уже не представляет собой основной способ освоения действительности, но он не потерял свою актуальность. Причём, мы здесь имеем в виду "естественно-стихийное, сознательно-бессознательное массовое мифотворчество, пронизывающее социальные и политические процессы."

Исследуя вопрос о "мифах американской политики", американские социологи Д.Ниммо и Дж.Комс обнаруживают огромное количество "людей, которые творят их и помогают внедрить в наше подсознание", относя к числу таковых "политиков, политических пресс-агентов,

популярных антрепренёров, журналистов, поллстеров и специалистов в области политической науки"

Современная мифология фиксирует в художественно-образной рационально-иррациональной форме не только сложившиеся в обществе ориентации в отношении существующей политической системы, её элементов, политического процесса в целом и его участников, но и ориентации данной нации в отношении других наций. Тем самым, мифология выступает в качестве одного из "языков" политической культуры. Так, "американские историки перечисляют десятки мифов, наложивших печать на национальное политическое сознание: об индейцах; о колониальном обществе; о плантаторском Юге; о войне за независимость и ее героях, об "отцах-основателях"; о фронтире и американских пионерах; об Эндрю Джэксоне и его политике, о "явном предназначении"; о Гражданской войне; об "Америке - плавильном котле"; о "новом курсе" и Франклине Рузвельте; о Джоне Кеннеди и множество других. "

Подобное влияние мифов, существующих в обществе, на национальное самосознание, без сомнения, опосредовало и опосредует в настоящее время не только внутреннюю, но и внешнюю политику США. Развивая эту идею, американский историк Р.Даллек писал, что внешняя политики США за период до 1945 года представляла собой "реакцию не столько на заграничные события, сколько на внутренние условия страны, где экономические, политические и социальные изменения в значительной мере отодвигали на задний план внешние проблемы и во многом делали их иррациональным продолжением существовавших в стране надежд и страхов." На наш взгляд, это положение дел сохраняется и в настоящее время, поэтому анализ существующих в обществе иррациональных представлений и мифов может выполнить прогностическую функцию в отношении внутренней и внешней политики государства.

Если мы рассмотрим советский период развития нашей страны, то одним из наиболее устойчивых в массовом сознании можно назвать мифы о непоколебимости советского строя как единственно верного пути развития общества, о "любимой кухарке, которая может управлять государством", об СССР как оплоте мира и дружбы и тд.

Подобная идея о взаимоотношении мифов общества и политики государства легла в основу, с нашей точки зрения, очень интересной концепции "групповых фантазий" нации, предложенной Л. де Моузом. Эта концепция, безусловно, заслуживает внимания.

"Историческая групповая фантазия - это ряд общераспространённых бессознательных убеждений, не относящихся к "объективной" реальности, относительно ощущения себя членом исторической группы в конкретный момент истории... Групповые фантазии - это то, что обнаруживают национальные опросы общественного мнения, когда они периодически пытаются определить "настроение" Америки и спрашивают людей, чувствуют ли они своего лидера сильным или слабым, ощущают ли они, что страна - в безопасности или в смятении,... что, согласно их ощущениям, может им принести будущее и т. д."



Конечно, американское население может занимать различные позиции по определенным вопросам, но, по мнению Л. де Моуза, как правило, большинство людей едины в главных политических убеждениях: они хотят видеть своего лидера и нацию "сильными"; часто они едины в том, что считают правительство слишком большим; они едины в своих представлениях о враге нации и о том, насколько он опасен; они едины в представлениях о том, когда надо закончить войну и когда, надо ее начать и т.д.

С точки зрения исследователя, этот уровень "групповой фантазии" можно концептуализировать и затем измерить. Его гипотеза заключалась в том, что изменения общественного настроения предсказуемы и тесно связаны с проводимой государством политикой

В результате проведенного исследования был выделен цикл из четырёх стадий развития "групповых фантазий", повторяющихся, по мнению Л де Моуза, каждые три-четыре года:

1. На первой стадии лидер воспринимается "сильным", нация - благополучной, а враги - "припёртыми к стенке" Политика концентрируется вокруг личности заботящегося о нации лидера, и состоит из обсуждений, насколько он "силен", насколько правительство справляется со своими делами и т.д.
2. Со временем способность лидера поддерживать роль всеобщего магического воспитателя уменьшается и начинается стадия раскола Формируется мнение о том, что внутренние проблемы в стране угрожают национальной мощи, что процесс лидерства находится в кризисе, что может привести к нестабильности и опасной ситуации; что национальный враг, представленный в "фантазии", становится менее управляемым.
3. Стадия "крушения" часто начинается с определённого события, которое может быть рассмотрено как крушение прежних ценностей, которое лидер, представленный в "фантазии" не может предотвратить. Центральным вопросом для масс в этот период является вопрос: Может ли беспомощный лидер защитить свой народ от возможных перемен и катастроф?
4. И наконец, на стадии перемен нация ищет выход из невыносимой ситуации через "борьбу за свободу", которая может означать начало войны или угрозу ее начала. После кризиса ситуация стабилизируется и нация снова чувствует себя сильной. Л. де Моуз считает, что в период с 1952 г по 1977 г. в американской истории было шесть пол ных циклов развития "групповых фантазий" При чем, каждая начальная стадия вырастала, по мнению исследователя, из ситуации войны или предвоенной ситуации.

Исходя из положения о цикличном характер "групповых фантазий" и об их влиянии на внутрен нюю политику государства, президент страны в первую очередь воспринимается как лидер, соответствующий "групповым фантазиям" и отражающий настроения масс. В качестве иллюстрации своей концепции Л. де Моуз анализирует приход к власти Дж.Картера: окончание войны во Вьетнаме, которое означало военное и психологическое поражение Соединенных Штатов, Уотергейтский

скандал, повлекший отставку президента Р.Никсона, были беспрецедентны. Настроение и самооценка нации были крайне низки. Поэтому, с точки зрения исследователя, не удивительно стремление нации к мифическому лидеру, который смог бы восстановить мир, безопасность, единство и гармонию. Дж. Картер соответствовал этим представлениям.

Конечно, концепция Л.де Моуза может вызывать сомнения и критику. Однако, на наш взгляд, исследователю нельзя отказать в глубине анализа и в стройности модели. Как и любую другую концепцию, безусловно, её нельзя рассматривать как абсолюта, но как схема, описывающая возможные влияния иррациональных факторов на настроения масс в обществе, а через это - и на внутреннюю и внешнюю политику, она заслуживает внимания.

Наиболее ярким примером влияния иррациональных факторов на настроение масс в истории нашей страны является восприятие народом Сталина как отца и вождя.

Наряду с ценностями, принятыми в данном обществе, его национальными особенностями, фактор иррациональности относится к так называемым "фоновым" факторам, характеризующимся своей долговременной природой и большей степенью опосредованности влияния на политический процесс. С нашей точки зрения, наиболее заметным влияние этих факторов становится в различных кризисных ситуациях, когда происходит наибольшая концентрация чувств и эмоций и высока вероятность их перерастания в активные действия масс. (Поскольку для активизации эмоционального фактора всегда необходима внешняя причина.) Несмотря на ситуативность влияния иррациональных факторов, вряд ли можно до конца понять феномен лидерства, не разобравшись в таких факторах, как воля - что это такое, как происходит "передача волевого импульса другому лицу или лицам, почему одни люди наделены этим качеством в большей, другие в меньшей степени или же не наделены вовсе, что побуждает их в одних случаях повиноваться чужой воле, а в других - сопротивляться ей. Близкая к этой проблеме, но все же самостоятельная тема - механизмы внушения, также остаётся пока в психологии "terra incognita"

Правила. Советы. Рецепты.

1. При подготовке к встрече со своими последователями Вам надо иметь в виду, что принадлежность к определённой политической организации задает людям нормативную структуру и систему категорий для оценки политических деятелей, которая в зависимости от степени их значимости для конкретного человека может по-разному влиять на процесс восприятия. Поэтому при подготовке к взаимодействию с определенными группами населения и при анализе этого взаимодействия Вам надо учитывать цели, задачи, нормы и ценности той политической партии с которой идентифицирует себя субъект восприятия
2. Во время кризисных ситуаций одним из наиболее действенных факторов, влияющих на восприятие, является национальный характер. Поэтому при взаимодействии с массами в этот период



Ваши заявления и действия должны соответствовать тем ценностям и нормам, которые свойственны данной национальной общности.

3. Одними из наиболее устойчивых психологических факторов, опосредующих восприятие последователями политического лидера, являются национальный и социальный характер. Поэтому не имеют смысла попытки воздействия на массы путем изменения этих факторов. Для эффективного воздействия Вам необходимо учитывать эти переменные и использовать информацию, которая воспринималась бы нейтрально или положительно исходя из национальных или социальных особенностей масс.
4. Помните, что потребность нации в самоуважении может привести к тому, что восприятие истории как унижающей будет способствовать поиску настоящего "Нового Человека", который смог бы восстановить честь, достоинство и силу нации, завоевать уважение остального мира. В этом случае для достижения желаемого результата Вам необходимо делать акцент на таких своих личностных качествах, которые соответствовали бы этим представлениям.

