

Първични групи в обществото

Добре е още в началото да направим следното терминологично уточнение: това, което тук наричаме „основна група“ (*groupe élémentaire*), съвпада с наименованията „първична група“, „малка група“, „ограничена група“, или просто „група“ в изрази „групова динамика“. Ще използваме тези различни термини като взаимозаменяеми, без да се опитваме да прокарваме разграничения между тях. Все пак това терминологично разнообразие може да бъде повод да поставим въпроса какво всъщност представлява „основната група“.

На първо място, „малката група“ е безспорно малобройна група. Въпреки тази очевидност определението не е ясно, защото, първо, трудно е да се фиксира определен брой членове, второ, този критерий не е достатъчен. Групата, съставена от шофьор на автобус и неговите клиенти, не отговаря на понятието „малка група“ или „първична група“. Тук наистина е налице малък брой хора, но техните отношения са ограничени в рамките на едно кратко пътуване; за „група“ ще можем да говорим само ако шофьорът на автобуса познава добре своите клиенти и ги среща всеки ден. С други думи, за „основна група“ говорим не просто когато една група е малка, а когато в нейните рамки се установяват определен тип отношения.

Изразът „ограничена група“ означава „група, ограничена както по числен състав, така и по отношение на по-голямо цяло“. Така можем да говорим за „ограничена група“ в рамките на голяма организация, за да означим съществуването на по-малки единици като съставни части на големи цялости. И в този случай нямаме предвид единствено числеността на групите: основната идея тук е, че отношенията в рамките на дадена ограничена група не са аналогични на тези, характерни за големите групи. Така например, отношенията между политически оратор и аудиторията му са различни от тези, които се установяват между него и ръководните кадри, които са го поканили, когато се срещнат след лекцията на коктейл. Разбира се, почти всички социални контакти протичат между конкретни индивиди: „администрацията“ ни се представя конкретно в лицето на служител от гише или бюро, с когото разговаряме, но това не са отношения, характеризиращи малката група. За да съществува малка група, отношенията в нея трябва да са достигнали известна интензивност и честота на повторемост, плюс определена степен на близост.

„Под първични групи разбирам тези, които се характеризират с тясна свързаност и сътрудничество между индивидите. Те са първични в много аспекти, но преди всичко в смисъл, че са фундаментални за формиране на природата и социалните идеали на индивида. Непосредствената психологическа връзка води до известна степен на сливане на индивидуалностите в общо цяло, така че „Аз-ът“, макар и частично, се вписва в общия живот и цели на групата. Може би най-простият начин за изразяване на това усещане за цялост е да се каже, че групата е „ние“.“ (Кули)

Тук са обединени три идеи: първо, емпиричният факт на съществуване на „ограничени групи“; второ, специфична форма на отношения „лице в лице“; и трето, чувство за обща цел, за вътрешна близост. Тези елементи обаче не са задължително свързани, защото може да е налице силно усещане за „ние“ дори в твърде големи групи, каквито са ревностните вярващи, събрани в църква. Все пак, Кули има право: ограничената група ни интересува само когато притежава признака близост.

Границите на малката група са твърде трудни за дефиниране. Нека вземем най-прост пример. Съдия, обвиняем, адвокат на обвиняемия и прокурор – образуват ли те „малка група“? Според нашето определение – не, защото онова, което се случва в тази група, по принцип е независимо от личността на участниците и е обусловено от строго кодифицирани правила, които трябва най-стриктно да се спазват под заплахата от невалидност на обединението: това са типично „вторични“, а не „първични“ отношения. Освен това, в тази група няма устойчивост: адвокатът и подсъдимият се сменят постоянно. Въпреки всичко, начинът на протичане на дебата, независимо дали това е желано или не, не е плод само на юридически правила, които го регламентират; дори в толкова институционализирани и ритуализирани случаи, като посочения, се наблюдават явления, свързани с изучаването на малките групи. Макар и изключени по принцип, отношенията на близост между индивидите оказват влияние върху хода на цялата церемония, колкото и стриктно тя да е регламентирана.

Първична група в най-чист вид безспорно е семейството и именно то служи за еталон в тази област, макар че съществуват и много други. Социолозите отдавна се интересуват от семейството, от училището, от приятелските групи, от престъпните групи. Възпитателите и специалистите по семейни проблеми също проявяват трайна чувствителност към отношенията на близост. До неотдавна обаче, въпросните проучвания не водеха до експериментални изследвания, най-вероятно поради индивидуалистичната идеология, описана в предходната глава, която игнорира всички групи между гражданите и нацията.

Обособяването на малките групи като изследователска сфера на социалната психология се развива изключително бързо и библиографиите вече наброяват хиляди заглавия. Трима изследователи са в основата на това впечатляващо развитие: Елтън Мейо преоткрива съществуването на малката група в заводите, Морено въвежда социометрията, а Левин – груповата динамика.

1. WESTERN ELECTRIC

Мейо е извикан от ръководството на фирмата *Western Electric*, което е озадачено от ставащото в производствените цехове. Екип от инженери решава да изследва осветлението на работното място, за да прецени дали то да бъде увеличено или намалено. Според инженерите, осветлението трябва да бъде усилено. След като предупреждават персонала за провеждания експеримент, те увеличават интензитета на осветлението и регистрират изменения в производството; установява се, че продукцията расте при усиляване на осветлението. След това екипът намалява осветлението, за да проведе обратния експеримент, и с учудване открива, че продукцията остава непроменена, а в отделни случаи дори се увеличава. Изправени пред тази странна констатация, инженерите се обръщат за мнение към психолозите, както всеки път, когато не е ясно какво точно става.

Мейо започва своите проучвания, без предварителни идеи, разбирайки само, че се случва нещо странно. Той решава да вземе малка група работнички, да я отдели от другите и да я изучава в чисто експериментални условия. На шест работнички-доброволки е обяснено за какво става дума. Казано им е, че експериментът

ще съдържа известни неудобства, а именно чести медицински прегледи. Те са събрани в отделна стая, където се организира съвършен експериментален механизъм – всичко, което се случва в тази стая, се измерва: температура и влажност на въздуха, здравословно състояние на работничките, дневно произвеждана продукция и т. н.; записват се и репликите, разменяни между работничките.

С помощта на този съвършен инструментариум, Мейо, ръководен от здравия разум, формулира хипотеза, според която, за да се увеличи производството, трябва да се въведат паузи, позволяващи на хората да си починат, и да им се дава лека закуска, която да възстанови силите им. Той променя броя и времетраенето на почивките, тяхното разпределение в рамките на деня, раздаването на закуски, продължителността на труда и т. н., като всеки път внимателно отбелязва съответното количество произведена продукция, плюс всички смущаващи влияния, например климата в града, здравословното състояние на работничките и др.

Така, след като натрупва цели тонове от цифри и данни, и след като търси съотношения между всички възможни фактори и обстоятелства, Мейо е принуден да признае, че не е открил никаква зависимост. Всъщност, отново се случва нещо неочаквано. Работничките са отделени и оставени за известно време на спокойствие, за да се ориентират в новата обстановка. После им дават две почивки и продукцията се увеличава; следват четири по-кратки паузи, и продукцията нараства още повече. След като им осигуряват малки закуски, продукцията продължава да расте; спират им закуските, но продукцията не се променя. Накрая психолозите отменят всички нововъведения и се връщат към възможно най-неблагоприятния първоначален режим на труд. Дори и тогава производството леко се увеличава. Така става ясно, че всичко онова, което е измерено до този момент, всъщност не може да се използва; установява се, че се случва нещо съвсем различно, което не е забелязано и отчетено в измерванията.

Всъщност, формирана е малка група от работнички, които се разбират добре помежду си и имат усещането, че са обградени с особени грижи; зад гърба им не стоят надзиратели и те могат да говорят свободно помежду си. Накратко, групата е поставена в необичайна обстановка и именно в това се крие главното обяснение на случващото се. В известен смисъл, това не е голямо откритие и дори изглежда като най-баналното възможно обяснение, но то е истинско откровение от гледна точка на добре организираното предприятие, което се стреми да намери най-добрите форми на заплащане и полага особени грижи за условията на труд на своите работници; за неговото ръководство е изненадващо да открие, че от гледна точка на рентабилността и прекия финансов интерес е по-важно да се създадат условия за добри отношения в „малките групи“, отколкото да се прави каквото и да било друго. Това „откритие“ трябва да чака твърде дълго време, за да проникне в организацията на цеховете, където господства фордизмът. Трябва да се чака до настъпването на 70-те години и опитът, натрупан от автономните групи на *Volvo*.

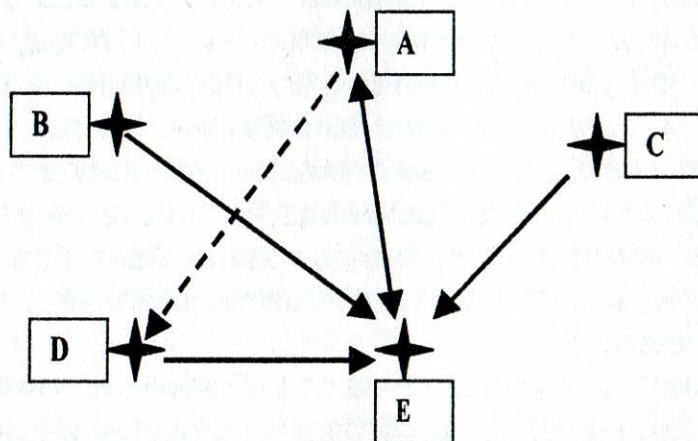
2. СОЦИОМЕТРИЯТА

Морено формулира идеята, че анализите на Фройд са непълни, защото чисто психологичният анализ не отчита явленията, свързани с „малката група“. За да бъдат разбрани психологичните проблеми на отделните индивиди, те трябва да бъдат разглеждани в контекста на групата, в която работят. „Социодрамата“ и „психодрамата“ са инструменти за колективно лечение на болния, по-ефикасни в отделни случаи от разговора на четири очи между лекар и болен. Това е игра с много участници, в хода на която болният се освобождава от травмиращите го ситуации, проигравай-

ки ги с помощта на останалите участници, а при нужда и на други болни.

Трудовете на Морено придобиват впоследствие много по-прецизна форма, която самият той нарича „социометрия“. Понятието е амбициозно, защото отразява „всичко онова, което може да се измерва в социологията“. Днес този термин означава специфична техника за анализ на „малките групи“. Социометричният тест на определена група се състои в това да се зададе въпрос на всеки неин член с кого предпочита да общува и кого по-скоро отбягва, например: „Кой Ви е най-приятен?“ или „С кого бихте предпочели да прекарате вечерта?“ След като този тест бъде попълнен от всички членове на групата, става възможно съставянето на т. нар. „социограма“, която представя в схематичен вид връзките на симпатия и на антипатия между индивидите.

Нека вземем група от пет души – А, В, С, D и Е. Всеки индивид се представя с малко кръстче и след това се прокарва едностранна стрелка от А до Е, за да се отрази привързаността на А по отношение на Е; ако и Е споделя подобни чувства на симпатия към А, тогава стрелката ще бъде двупосочна: отношенията на отблъскване се отбелязват чрез стрелка с пунктирна линия:

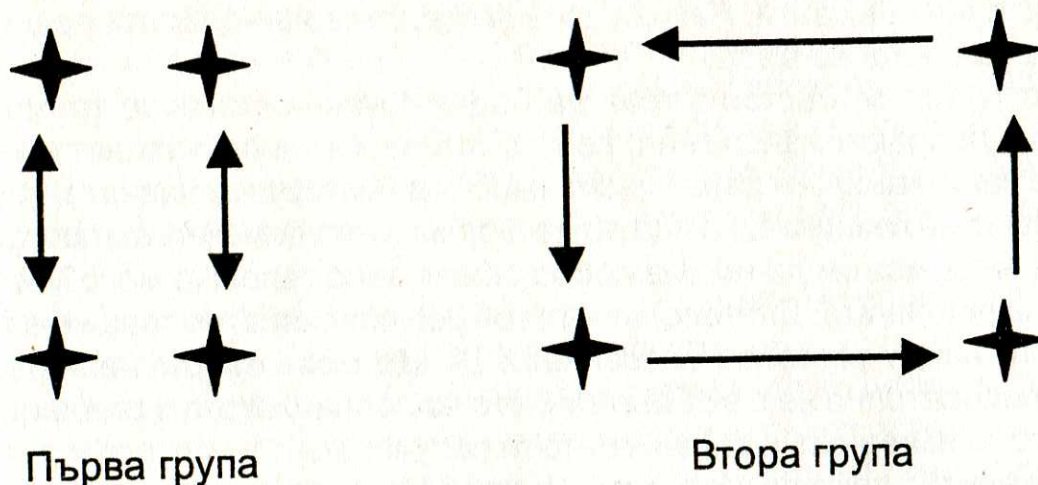


Благодарение на тази малка схема се вижда, че някои индивиди играят особена роля в групата. Така например Е, който получава широко одобрение, е т. нар. „звезда“ (думата се разбира лесно предвид на центростремителните стрелки). Очевидно е, че той играе особена роля, мнението му тежи и той има шансове да ръководи групата. От друга страна, има и изолирани индивиди, които не получават ничие одобрение. Съществуват и реципрочни симпатии, които са основа за формиране на добре споени двойки и т. н.

Този прост инструмент позволява да се анализират различни ситуации в групите. Група от четирима души например, в която има два реципрочни избора, рискува да се разпадне, докато друга група от четирима души, в която се наблюдават кръгови симпатии, обещава да бъде „функционална“ (ефективна).

Ние казваме просто „предпочита“ или „отхвърля“, но в повечето случаи е необходимо да уточним: „предпочита защо“ или „отхвърля защо“? Освен това, въпросите „Кой Ви е най-приятен?“ и „С кого предпочитате да работите?“ често получават различни отговори. И за да диференцираме още повече, можем да попитаме за различните предпочитания при отделните видове труд. Можем да зададем и въпроса: „От кого смятате, че сте бил предпочетен?“ Така можем да онагледим едновременно съществуване на няколко структурни разреза на една и съща конкретна група. Социограмата на групата ще бъде различна в зависимост от това дали става дума за

отношение на чиста симпатия или за изпълнение на определена задача.



Социограмата е твърде практично средство при изработване на прогнози за функционирането на „малки групи“, за формиране на екипи от деца или за подреждане на гостите на масата. Тя обаче може да служи и за много по-сериозни неща. Социометричният тест дълго време намира широко приложение при формирането на екипажите на бомбардировачите. Най-ефикасният екипаж не е този, в който са налице най-силни взаимни симпатии, също както групите, формирани от най-близки приятели, не са тези, които работят най-добре при подготовка на изпитите. Напротив, оптимумът от гледна точка на резултатността е деликатното дозиране, което изключва явната враждебност, частичните структури и тотално изолираните членове, като същевременно не допуска и проявата на прекалено силни симпатии.

3. ГРУПОВА ДИНАМИКА

Разработената от Морено социограма е инструмент с ограничено приложение, който предлага само удобна схема за опростено представяне на онова, което знаем за дадена група. За разлика от него, третият предтеча – Курт Левин, разработва цял речник и богат набор от предпазни експериментални мерки за изучаване проблемите на „малката група“. В този смисъл Левин се превръща в баща на това, което днес наричаме „групова динамика“, т. е. на изследванията върху вътрешното функциониране на групите.

Живеейки в САЩ по време на войната, Левин си задава въпроса как може да се промени потреблението на месо, така че да се консумира по-малко скъп бифтек и повече евтино месо с по-ниско качество. Ако предложението бъде представено по този начин, потребителите биха реагирали отрицателно, тъй като се ръководят от твърде устойчиви предпочитания. Както показват анкетите на Шомбарт дьо Лов във Франция, червеното месо е смятано за ценен източник на физически сили и домакиня, която не предлага ястие с месо на своето семейство, всъщност не изпълнява добре своите задължения. Левин се опитва да открие най-добрия начин да убеди хората, че месото от бута или каранцията е също толкова хранително, както и бонфилетата, и че военната икономика на САЩ изисква да бъде намалено разхищението на месото.

За целта той формира група от домакини, тъй като именно те пазаруват и избират дали да купят бифтек или бъбреци. Първо, изследователският подход предвижда четене на серия лекции пред домакините. Икономист им обяснява, че в настоя-

щата ситуация производството на телешко месо е недостатъчно и ако обществото иска да избегне въвеждането на талонна система, потреблението трябва да се промени. Диетологът от своя страна обяснява, че в бъбреците и мозъка се съдържат важни хранителни елементи. Накрая, готвач предлага най-добрите рецепти за приготвянето на тези видове месо.

Вторият метод се състои в това да бъдат поканени същите трима експерти, които вместо да правят изложения, просто отговарят на поставяните им въпроси. Конкретните запитвания им дават възможност да повторят основното, което е било казано по време на лекциите, но под друга форма. Сега домакините поставят въпроса: „Защо вече не можем да имаме добро обикновено телешко месо?“ и икономистът им описва причините. Диетологът на свой ред пояснява, че това не е полезно за здравето, а готвачът разсейва опасението: „А ако моят съпруг не хареса това?“. Разликата следователно не е в съдържанието на посланието, а в отношението между тези, които го изпращат, и онези, които го получават.

Експериментът показва, че във втория случай хората са много по-лесно убедени, в сравнение с първия. Нека се опитаме да разберем защо. При индивиди, които само слушат, групата като такава не съществува: от време на време публиката се смее, показва своето неодобрение или ентусиазъм, но всичко това остава на най-елементарното равнище на колективната реакция. Групата пред оратора практически не съществува. Когато обаче публиката поставя въпроси, се случва нещо съвсем различно: вместо да бъдат пасивни и да приемат посланията индивидуално, хората са активни, опитват се да си формират мнение, взимат думата и така постепенно се изгражда комплексно взаимодействие. Именно групата е тази, която постепенно придобива информация, пита за подробности, приема или отхвърля казаното.

От друга страна, може да се анализира влиянието на колективното мнение на групата върху индивидуалното мнение на нейните членове. Именно това прави Аш в експеримент, станал знаменит, при който изследваните лица трябва да сравнят дължината на три линии с помощта на еталон: когато отговарят отделно един от друг, всички дават правилен отговор; и обратно, ако в експерименталните групи се включат две трети подставени лица, които съзнателно дават погрешни отговори, тогава много от изследваните лица се присъединяват към мнението на мнозинството и също дават неверни отговори.

Друг, още по-впечатляващ експеримент, се отнася за начина, по който младите майки трябва да хранят своите деца. Преди тяхното изписване от родилния дом, лекар говори с младите майки, за да им даде някои съвети и по-конкретно да им обясни, че трябва да дават по лъжичка портокалов сок на бебето след навършване на определена възраст. В родилния дом обаче постъпва информация, че много от младите майки не следват тези лекарски съвети. Този случай е различен от предишния, в който хората нямат никакви основания да предпочетат бъбреците пред бифтека; на тях се опитват да им наложат някакво решение. Може да се предполага обаче, че младите майки са силно мотивирани тяхното дете да бъде хранено по възможно най-добрия начин. Въпреки това, мнението на акуширащия лекар, на когото те са се доверили, се оказва твърде неубедително.

Вместо да говори поотделно с майките, Левин ги събира в групи от пет или шест души и им предлага преди да си отидат вкъщи да поставят въпроси, в частност въпроса за храненето на бебето, към акуширащия ги лекар, който е там, за да даде пояснения. Майките задават въпроси и, разбира се, дава им се съвет за портокаловия сок. Вторият метод и тук се оказва много по-ефикасен и то по същите причини.

Върнала се в своето семейство, младата майка се оказва в обичайната си сре-

да, където ѝ казват, че тя самата като бебе никога не е пила портокалов сок и че това не ѝ е попречило да порасне здрава; че разните нововъведения са опасни, че бебето е твърде малко и т. н. Тя следователно трябва да се противопоставя на определен натиск. Човек се противопоставя по различен начин на външния натиск в зависимост от това дали има свое лично, но уязвимо убеждение, или се чувства (както в случая) част от група модерно мислещи млади майки, запознати с последните открития на съвременната медицина. Хората се страхуват да се променят главно поради нежелание да престъпят правилата на групата; ако обаче бъде създадена нова група, в която действат различни норми, това улеснява прехода на нейните членове към новото.

Така че ако искаме да постигнем промени с „минимални усилия“, групата трябва да извърви част от пътя и да участва в решението.

Тези първи експерименти на Левин поставят началото на цяло изследователско течение върху вътрешната динамика на експерименталните групи, събрани в лабораторни условия, където са подложени на различни видове стимулиране, за да бъдат изучени техните реакции. Благодарение на тези изследвания се натрупва базово знание, използвано от индустриалните психосоциолози – процъфтяваща професия, много търсена в курсовете за постоянно обучение. Освен това, социодрамата и психодрамата представляват клинични приложения на принципите на Морено.

4. ЛИДЕРСТВОТО

Понятието ръководител може да има твърде различно съдържание. Не е едно и също да бъдеш полковник и да командваш полк, или да бъдеш водач на група от приятели. В първия случай ръководителят разполага с цял набор от санкции и поощрения, т. е. от властови средства, за да наложи волята си над подчинените. За разлика от това, във втория случай явлението е в много по-малка степен институционално. Най-влиятелният (водачът) в група от приятели не може да налага санкции върху онези, които не споделят неговото мнение. Иначе казано, съществува отчетлива разлика между лидерството и командването и тя е твърде важна, защото изучаването на първичните групи не трябва да се смесва с изследването на институционализираните групи. Понятията за лидер (*leader*) и лидерство (*leadership*) нямат буквален превод на френски език: да командваш, да ръководиш, да въздействаш – не могат да предадат точно английския израз, разкривайки по този начин разликата между двете култури.

По принцип се твърди, че изтъкнатите хора се налагат над останалите и ги ръководят. Това разбира се не е погрешно твърдение. Изследвайки психологията на животните, откриваме например устойчива йерархия между кокошките в един кокошарник. Трудността обаче се появява, когато се опитаме да определим особените качества на ръководителя. Разбира се, водачът има забележителни черти; без това той не би бил ръководител, това е смислово повторение. Все пак трябва да можем да посочим онези индивидуални характеристики, които ще ни позволят да предскажем, че даден индивид е по-вероятно да стане лидер в сравнение с някой друг.

Във връзка с така поставения въпрос, трябва да признаем, че традиционната литература не е в състояние да посочи изконните качества на ръководителя, освен да му приписва по-високи морални добродетели. Да боравим обаче с морални понятия, вместо да търсим научно обяснение, означава, че се сблъскваме със социален проблем, който не сме в състояние да анализираме. Когато например се казва, че лидерът е почтен, предан и интелигентен, с това просто се констатира по определен начин, че хората от групата признават превъзходството на шефа. Но така се

връщаме към първоначалната тавтология. Нека уточним какво означава водачът да е почтен. Когато става дума за престъпния свят, и тогава ли това ще е неговата основна добродетел? Всичко зависи от начина, по който ще дефинираме честността. Тя има твърде различен смисъл в зависимост от това дали говорим за шеф на гангстери или за касиер на асоциация. Твърди се също, че лидерът трябва да бъде интелигентен. Това е несъмнено, но винаги ли най-интелигентният става ръководител? Всички добре знаят, че това не е така.

За да излезем от тази тавтология, трябва да изследваме отношението между индивида и групата, а не чисто индивидуалните променливи, характеризиращи членовете. Ръководството е проява на взаимодействие. Да разгледаме възможно най-простия пример, за да уловим явлението в стадия на неговото зараждане. Да предположим, че на излизане от лекции в шест часа вечерта, петима студенти, които формално се познават, се срещат и си казват: „Хайде да отидем на кино?“. Те обсъждат въпроса къде да отидат да вечерят, какъв филм да гледат и дали след киното да отидат да изпият по чаша на сладки приказки, или всеки да се върне у дома, за да се подготвя за следващия ден.

Тази съвсем обикновена история съдържа няколко неща. На първо място, групата си поставя конкретен въпрос, който трябва да разреши. За целта някой от членовете ѝ ще води, насочва и обобщава дискусията. Възможно е във връзка с различните проблеми да се появява различен лидер, или напротив, това винаги да бъде един и същи човек. Все пак малко е вероятно един и същи индивид да има добри идеи по всички въпроси – за мястото на вечеря, за филма, който ще бъде гледан и т. н. По-скоро един ще каже: „Най-лесно е да се срещнем в 8 часа пред киното“, а друг ще допълни: „Единственото интересно нещо, което можем да гледаме тази вечер, е уестърнът, който дават в кино Наполеон“. Иначе казано, в една сравнително подвижна група, главният фактор, от който зависи изборът на лидер, е целта, която трябва да бъде постигната. Ако в група от стари приятели е прието винаги да се вслушват в мнението на един и същи всепризнат водач, то в по-слабо структурирана група при всеки възникнал за решаване проблем може да се появява нов лидер.

На второ място, ролята на водача се определя не само от факта, че той има добра идея и подходящата информация (например винаги има в себе си *Pariscope*¹), но и от отношенията, които поддържа с другите. Ако сред нашите приятели има един, чието превъзходство е признато от останалите, и той каже: „Най-интересното тази вечер е симфоничният концерт с последните творби на музикалното училище“, твърде вероятно е някой да му каже: „Слушай, не точно тази вечер, твърде сме уморени, пък и на всички ни се иска да направим нещо друго“. Така водач, който има странни идеи от гледна точка на останалите, и прави предложения, които не се приемат от другите, престава да бъде водещ, някой друг ще го смени. Това, което превръща даден индивид във водач, е именно начинът, по който предложението му се оценява и приема от останалите.

Нека разгледаме още един твърде стар проблем. Според едни, лидер е този, който може да подчини групата на своята воля. Така например, ако стачниците са агресивни, то е (както всеки знае), защото съществуват водачи, които ги отклоняват от техните истински стачни интереси и ги подтикват да правят неща, за които работниците не са и мислили: това е теорията за шефа-съзидател, за голямата личност, или за коварния водач. Според други обаче, лидерът на практика не измисля почти нищо, а се ограничава само до това да интерпретира действията и намеренията на

¹ Седмичен справочник за културния живот в Париж (кина, театри, изложби и т. н.). – бел. ред.

членовете на групата. Оттук и известната поговорка: „Аз съм водач, следователно следвам другите“. Нито една от тези две тези обаче не е изцяло вярна. Най-важното всъщност е да се знае какъв тип и каква степен на намеса са възможни за водача при всеки тип група и във всяка конкретна ситуация.

Типове лидерство

С други думи, анализът трябва да обхване както типовете ръководство, така и комуникационните структури, които улесняват или затрудняват управлението.

Нека започнем с едно най-общо разграничение. Има авторитарни хора, които обичат да командват, и други, които предпочитат да внушават своето мнение. Съществуват хора, които обичат да изучават мнението на околните, и други, които не си правят труда да се запознаят с чуждите възгледи. Възможно ли е предварително да се уточнят и обособят няколко типа ръководство – „авторитарен“, „демократичен“ и на „*laisser faire*“¹ модел, при който ръководителят се намесва относително слабо в делата на групата? Тези типове ръководство трябва да се дефинират точно и емпирично чрез подробното описание на поведението на водача, а не чрез емоционалното звучене, което имат за нас определенията „демократичен“, „авторитарен“ и „*laisser faire*“.

След като дефинират тези три типа управление, Липит и Уайт формират групи от деца за извършване на дейност в свободното време, уеднаквяват ги доколкото е възможно и после подлагат детските групи на различни стилове управление. Да се уеднаквят групите означава да бъдат подбрани деца, които като средна стойност не се различават по своята интелигентност, общителност и по връзките, които са имали предварително помежду си. Накратко, това изисква да се изравнят основните променливи, както при експериментите в природните науки. Така всяка група се отличава само по една изследвана променлива. Макар че изравняването никога не може да бъде идеално, стремежът трябва да бъде максимално доближаване до това състояние. Сформираните групи от деца са водени от възрастни, които направляват дейността им през свободното време в продължение на два часа седмично. За да се неутрализира личностното влияние на ръководителя, се взема допълнителна предпазна мярка като се въвежда ротация на ръководителите по начин, че всяка група последователно е ръководена от трима различни ръководители.

В авторитарната група ръководителят предлага например да се изработят умалени модели на самолети и сам взема всички решения в тази връзка. Макар че се опитва да заинтересова своята аудитория, все пак именно той решава всичко. В демократичната група ръководителят поставя въпроса и се опитва да постигне почти единодушно съгласие коя дейност ще бъде най-интересна за всички. Така вземането на решение се прави от групата по внушение на ръководителя. В групата на „*laisser faire*“ не се полагат никакви усилия за постигане на единно решение (на ръководителя или на групата) и ръководителят не се намесва, освен ако самата група не го помоли за това.

Авторитарният ръководител сам определя етапите на работа и дава указания за всеки етап поотделно. Той казва: „За да изработим умалени модели на самолети, трябва отначало да съберем документация за онези типове самолети, които искаме да конструираме и за целта ще разделим работата по следния начин.“ Когато това е направено, той разпределя задачите за втория етап. И обратно, демократичният ръководител се обръща към групата и се опитва да ѝ обясни различните етапи. Щом

¹ Израз от средата на XVIII век, означаващ ненамеса на държавата в стопанския живот — бел. ред.

групата постигне обща гледна точка, съвсем естествено се преминава към осъществяване на етапите един след друг. В групата на „laissez faire“ не се дефинират етапи. Групата е оставена да прави каквото и както пожелае, а ръководителят е там само за да дава информация, да отговаря на въпросите и да предоставя своята компетентност. Той е по-скоро експерт, отколкото ръководител.

Авторитарният ръководител сам разпределя задачите за всеки член от групата в зависимост от неговите способности. В демократичната група разпределението на задачите става в резултат на взаимно обсъждане. То не минава без проблеми, защото всеки иска да върши приятните дейности и никой не желае да се занимава с отегчителните задачи. В резултат на дискусията обаче се стига до разпределение на суката и развлеченията. В групата на „laissez faire“ не съществува подобен проблем, тъй като там всеки прави каквото му харесва, така че разпределянето на задачите не се нуждае от специална организация.

В авторитарната група ръководителят прави персонални оценки. Той казва: „Пол е направил това отлично, а Анри се е справил лошо“. В демократичната група ръководителят изразява своите оценки в обективна форма: „Използвали сте неподходящо лепило, затова моделът ви се разпада“. Колкото до групата на „laissez faire“, в нея ръководителят не прави никакви оценки, а се ограничава с това да дава информация. В авторитарните и в „laissez faire“ групите ръководителят не участва в общата дейност, той само направлява работата. За разлика от това, в демократичната група ръководителят също поема определени задачи, той е член на групата като всички останали.

Какви са изводите от този експеримент? На първо място, каква е ефикасността на всеки от трите типа управление? Авторитарната група се оказва най-продуктивна, но за сметка на това, демократичната група извършва работата с най-добро качество.

На второ място, ако ръководителят излезе за няколко минути и се наблюдава какво правят децата през това време, се оказва, че в авторитарната група децата веднага спират заниманията си и започват да вдигат голям шум, възползвайки се от краткия момент на свобода. В демократичната група децата продължават да работят, тъй като мотивацията за работа при тях е в много по-голяма степен интериорирана и те продължават дейността си дори ако наблизо няма ръководител, който да ги контролира.

На трето място, моралът на групата е малко по-висок при демократичната система. Така например (макар това да е само елемент от морала), в демократичната група съществува по-голяма склонност да се казва „ние“, вместо „аз“. Освен това, създадените фрустрации могат да бъдат измерени чрез сравняване на агресивността на различните групи. Във всяко общество чужденецът служи за изкупителна жертва, така че ако в наблюдаваните групи влезе ново дете по време на отсъствието на ръководителя, се забелязва, че то е много по-враждебно посрещнато в авторитарната, отколкото в демократичната група.

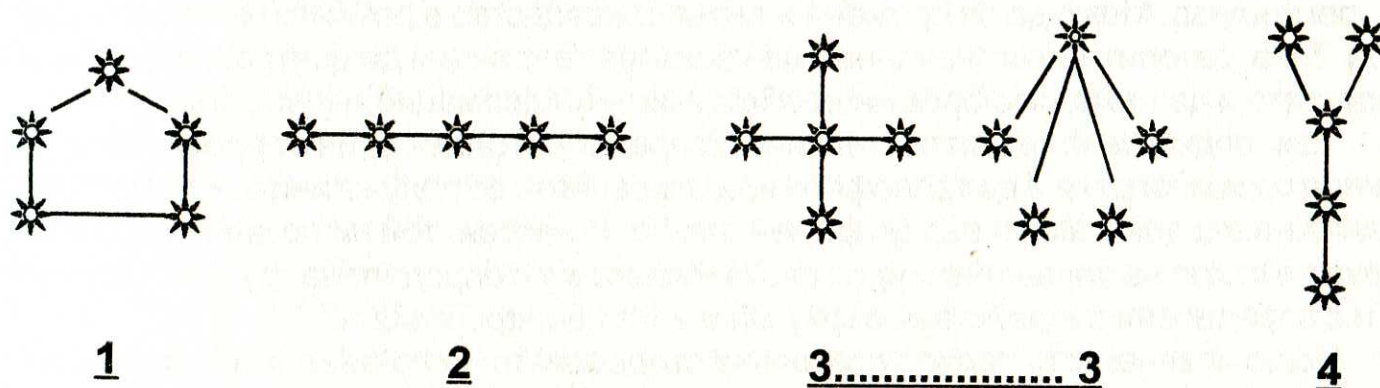
Какви са интересът и значението на този експеримент? Два елемента твърде силно ограничават неговото значение. На първо място, това са самите условия на експеримента. Група от деца, събрани за прекарване на свободното им време, си поставя цели, които са твърде различни от тези на екип от електротехници например. Затова не можем да очакваме, че изводите от един експериментален случай могат да се прехвърлят върху други, реални групи, вследствие от което например надзорителите трябва да бъдат научени на „демократично“ поведение. Освен това, някои от реакциите на децата са продиктувани от цивилизацията, в която живеят.

Тези деца (както вкъщи, така и в училище) са научени да се държат по определен начин, да бъдат насочвани, да харесват определен тип ръководство. Ако те показват повишена агресивност, когато с тях се държат авторитарно, това може да се дължи просто на липсата на навици за подобно управление. Проведен с френски и германски деца, експериментът би дал различни резултати; така би могло да се открие, че демократичната група е способна да поражда и безпорядък. А още по-малко би трябвало да се преминава към политическата сфера и да се вижда в подобен експеримент доказателство за превъзходството на демокрацията.

5. ВЪТРЕШНИ КОМУНИКАЦИИ

Под внимание могат да бъдат взети и други променливи. Вътрешната структура на групата насочва информацията (съветите и указанията са просто разновидност на информация) по определени канали в нейните рамки. Дадена идея не достига в един и същи момент и с еднаква леснота до всички членове. Ето защо тези структури имат определено въздействие върху ефикасността и социално-психологическия климат и обуславят чрез обратния си ефект типа лидерство; тук откриваме влиянието на социометрията.

Нека представим схематично структурата на дадена група, като отбележим с кръгчета индивидите, а с прави черти комуникациите между тях:



Естествено е да съществуват множество възможни варианти: Бавелас в едно свое класическо изследване използва схемата на петоъгълника или на кръга, на правата верига, схемата във формата на Y, както и тази под формата на кръст. Нека отбележим, че схемата под формата на кръст е идентична с тази (до нея), която откриваме в *органиграмите*¹: това са четирима души, разположени под един централен индивид. При лабораторните експерименти, с цел да бъдат реализирани различни схеми на общуване, участниците се поставят в малки будки с прозорчета, които могат да бъдат отваряни или затваряни според желанието да се установи или да се прекъсне комуникацията.

Бавелас си задава въпроса дали ефикасността, с която петима индивиди ще работят за решаването на даден проблем, зависи от типа информационна структура. След като раздава на всеки участник по няколко карти за игра, той пита: „Коя е най-добрата ръка покер, която можете да направите с всички карти, с които разпо-

¹ Графично представяне на йерархичната структура на дадено предприятие или на производствените задачи – бел. ред.

лагате?" След като индивидите си обменят информация за картите, с които всеки от тях разполага, проблемът се решава незабавно и не изисква особени умения или изобретателност, защото е достатъчно само да се обедини и съпостави необходимата информация.

Различните групи могат да бъдат сравнявани от гледна точка на една-единствена характеристика: а именно централизацията. Кръговата структура не е централизирана, защото всички позиции в нея са еквивалентни; за сметка на това, кръстът е подчертано централизиран. Експериментът показва, че по-ефективни са централизираните групи: те допускат по-малко грешки и действат по-бързо за решаване на даден проблем. За сметка на това, те носят по-малко удовлетворение и социално-психологическият климат е по-лош: индивидите, групирани в кръгова форма, смятат експеримента за интересен и са по-склонни да участват отново в него в сравнение с онези, които са разположени под формата на кръст.

Тук също трябва да се пазим от прибързано обобщаване и да смятаме за доказано, че всички централизирани системи във всички случаи са по-ефикасни и по-малко удовлетворителни за техните членове. Този експеримент обаче позволява да формулираме нови въпроси в оперативни термини за целите на бъдещи изследвания. Например, в каква степен резултатът зависи от типа на решавания проблем? Ако трябва да се направи изобретение, ще се получи ли същият резултат? Количеството информация е друга променлива, която бихме могли да въведем в нашата схема, а разпределението на информацията между участниците може да бъде трета променлива. Може да се променя и типът ръководство в рамките на всяка структура. Така, авторитарният началник ще проявява тенденция да централизира комуникациите и да намалява броя на необходимите информационни връзки.

Тази подход има за цел постепенно да представи цяла серия от проблеми чрез единна терминология и да трансформира описанията от полу-клиничен тип в точен анализ на въздействията върху променливите. И накрая, той ни позволява да изследваме стила на управление чрез съотнасянето му с определена групова структура и с определени въздействия върху обмяната на информация.

Нещо повече, този подход позволява създаването на по-реалистични модели. Първите схеми на Бавелас са от лабораторен тип. Чистият социалнопсихологически експеримент може да освети само по аналогия онова, което се случва в една реална група, в конкретен цех например. За сметка на това, обогатяването на модела чрез прибавяне на определен брой допълнителни променливи, го приближава в по-голяма степен до действителността.

6. ПЪРВИЧНА ГРУПА И МАСОВО ОБЩЕСТВО

Пренасянето на резултатите от лабораторните експерименти в реалния обществен живот е трудна задача, която изисква предварително паралелно изучаване на реалните групи в структурите и организациите, където те функционират всекидневно.

Втората световна война позволява провеждане на изследвания в симптоматични ситуации. Американското Министерство на отбраната се обръща към психосоциолозите с въпроса при какви условия американските войници се бият най-добре. За да бъде повдигнат духът на американския войник, необходимо ли е той да бъде убеждаван, че защитава демокрацията и изконните ценности на западната цивилизация? Подобно на Мейо в индустрията, и тук стигат до извода, че най-важни са междуличностните отношения в рамките на войсковата част между войници, сержанти и офицери. Това се оказва фундаменталният фактор за дисциплината и за високия боен дух, които подтикват боеца да бъде добър воин.

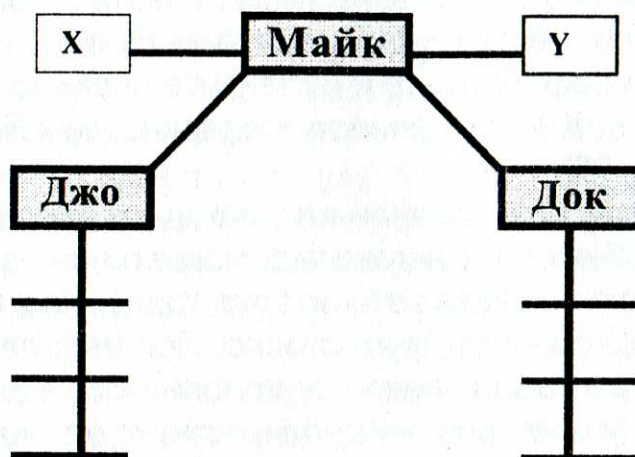
В края на войната Шилс и Яновиц провеждат подобно изследване по отношение на немската армия. Голяма кампания, организирана от съюзниците в края на 1945 г., се опитва да убеди германските войници да се предадат с аргументите: „Всичко вече свърши, вие направихте грешка, като последвахте вашите командири, които ви доведоха до пълен разгром, така че не ви остава нищо друго, освен да се предадете – играта свърши.“ По това време с основание се предполага, че ако съществува войник, който се ръководи от идеологически мотиви, това би трябвало да е израсналият с нацистката идеология германски войник. Установява се обаче, че нацистката идеология има относително слабо значение в сравнение с фундаменталната роля на междуличностните отношения във войсковото отделение. При разпита на пленени немски войници се оказва, че използваните в позивите идеологически аргументи не са повлияли чувствително тяхното решение. Напротив, аргументите, засягащи личната съдба на войниците и на техните преки командири са имали по-голяма тежест при взимането на решение за предаване (виж *Eléments de Sociologie*, Текстове, 1990, стр. 45 – 80).

Изключително интересно е сравнението между толкова различни случаи, каквито са американското общество с неговата демократична идеология от една страна, и немското общество с неговата авторитарна традиция и строго кодифицирана идеология, каквато е нацизмът, от друга страна. При него се констатира, че и при двата случая в условията на война макросоциологическите фактори и идеологията имат значение само пречупени през междуличностните отношения и структурата на първичната група, в която войниците се намират.

Подобни изследвания могат да се правят и върху бюрократичните структури (например в армията, в администрацията или в индустрията), за да се види какви са отношенията между официалните структури (органиграмата) и реалния живот на основните групи и междуличностните отношения в тях. Организацията на индустриалната дейност показва, че групите и работническите екипи са склонни да си създават определен набор от норми и ценности като реакция срещу опитите на ръководството да поставя задачи и да фиксира ритъма на работа. Всекидневното наблюдение потвърждава резултатите от изследването на *Western Electric*. „Паралелния живот“ на работниците в някои френски заводи също е бил предмет на социологически изследвания.

Различни форми на основни групи се наблюдават и извън рамките на институциите. Така например, Трешър прави изследване на множество банди в Чикаго и показва наличието на различни типове структури и живот в рамките на престъпния свят. Уайт от своя страна посещава италианско предградие в Бостън, за да изучи живота на младите работници от италиански произход. Той живее сред тях цяла година като „включен наблюдател“ в група, което му позволява да присъства на всичките нейни сбирки и да участва във всичките ѝ дейности. Уайт просто наблюдава какво се случва и подробно записва своите наблюдения. Под видимостта на неорганизирани групови отношения, той забелязва обособяването на определени структури, повече или по-малко признати от членовете на групата, които всъщност осигуряват нейното съществуване и функциониране. Всички са единодушни, че Майк е водачът на групата. Винаги той е инициатор на предложенията за излизания и развлечения. И другите следват Майк. Би могло да се смята, че става дума за демократичен ръководител, доколкото Майк улавя и разбира желанията и настроенията на групата и ги превръща в привлекателни идеи, поради което групата с готовност го следва. Уайт обаче твърде бързо забелязва, че до Майк стоят Джо и Док, които се оказват своеобразни негови помощници. Всъщност, Майк говори твърде малко с

членовете на групата. В нея има два кръга – Джо и Док предават техните желания до Майк и обратно неговите предложения до тях. Извън кръга на Джо и Док остават две други момчета, които ще наречем X и Y, които се явяват своеобразни съветници на Майк: това са изобретателни личности, които винаги имат добри предложения за Майк във всяка конкретна ситуация. Уайт вижда как тази схема постепенно се очертава след първите четири-пет месеца, прекарани в групата, макар че самата група не си дава ясна сметка за наличието на подобна структура. Групата е наясно единствено със значението, което има Майк в нейния всекидневен живот.



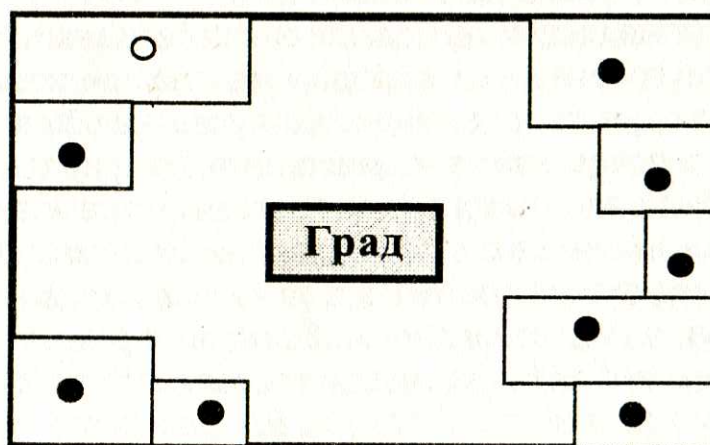
Интересно е, че Ф. Барт описва аналогично функциониране сред басерите, номадско племе в южен Иран. Всеки ден пред племето стои един и същи въпрос – дали теренът за паша е изчерпан и трябва ли да се вдига лагерът, за да се търси по-добро пасбище. Ролята на племенния вожд е да усети преобладаващата тенденция сред племето и да вземе съответното на нея решение. На практика, ако той реши да вдигне лагера, но има малцинство, което твърдо се противопоставя на това решение, съществува риск племето да се раздели на части, а ако мнозинството иска да остане на същото място, тогава „заповедта“ няма да бъде изпълнена, а властта му на племенен вожд ще бъде уязвена.

7. ВЛИЯНИЕ НА МЕДИИТЕ ВЪРХУ ИНДИВИДУАЛНИТЕ РЕШЕНИЯ

Тези няколко примера създават впечатлението, че първичната група играе важна роля в доиндустриалните общества, най-вече в слабо структурирани ситуации. Нейната роля обаче се оказва достатъчно значима и в рамките на масовото общество. Повечето хора смятат, че радиото, киното и телевизията въздействат пряко върху милионите читатели или зрители. В книгата им за информацията и потребителските решения в едно малко градче в САЩ, Кац и Лазарсфелд показват, че въздействието не протича пряко от масмедиите към потребителите, а е необходима посредническата роля на междуличностните отношения, за да се повлияе върху тяхното мнение. Хората, убедени от пресата и другите средства за масова информация, на свой ред въздействат върху съседите и непосредственото обкръжение, с които живеят в различни първични групи. Авторите показват по специално начина, по който хората решават да отидат на кино: разбира се, те се информират за филмите от кинокритиката във вестниците, но тя придобива значение и тежест в техните решения едва след разговори с други хора, които обсъждат и преразказват информацията, проче-

тена от тях самите във вестниците и списанията. По същия начин стоят нещата и при вземане на решение за избор на бельо от една жена, или на костюм от мъж. Изследванията върху политическите ориентации водят до почти същите резултати. Доказва се, че промяната в предпочитанията не е резултат от предизборната пропаганда, а почти винаги се дължи на промени, настъпили в междуличностните отношения в рамките на първичната група (виж *Terrain*, стр. 153).

Министърът на земеделието на САЩ си поставя за задача да пропагандира най-добрите селскостопански техники сред земеделците и във връзка с това се опитва да разбере доколко ефикасни са различните средства за информация за осведомяване и убеждаване на селскостопанските производители. В случай, че културите трябва да се пръскат с продукти срещу определена болест, която ги заплашва, какво трябва да се направи за най-резултатното осведомяване на производителите – да се правят събрания, да се изпращат лични писма, да се пишат обяснителни статии във вестниците и списанията, да се организират лекции или демонстрационни полеви опити? Изследване по този въпрос е проведено в една американска област. Градът се намира в центъра на областта, а в периферията няколко съседни ферми имат за център малко селце; в цялата централна част няма други административни центрове, освен главният град на областта. Тук хората отиват направо от своите ферми в централния град, за да направят покупки, да посетят неделната служба в църквата или да се срещнат с приятели. Контактът между града и селските стопани, които са членове на „обществото на града“, е също толкова пълноценен и пряк, както и за всеки от жителите на самия град. Средствата за масова информация, с които разполагат селскостопанските служби, следователно достигат твърде лесно до тези земеделци чрез брошурите и аграрния технически вестник, както и чрез специализираните тематични радиопредавания.



Съседски ферми

За разлика от това, хората от различните съседски ферми, които взаимно се познават, живеят в ситуация, близка до функционирането на първичната група. Там има институции и местен живот, основан върху междуличностните отношения. Така например, децата ходят заедно в местното училище и църква. Новите техники стават известни при индивидуални разговори, а не чрез четене на вестници или слушане на радиопредавания; посредникът на популяризацията трябва следователно да дойде на място, за да обясни лично на X или на Y какво точно трябва да се прави.

Ако Х е „социометрична звезда“, той ще разпространи прогреса около себе си, но ако популяризаторът попадне на Y, който е по-скоро изолирана личност, последният ще запази информацията за себе си и няма да я разпространи сред околните. Установявайки това, службите на Министерството на земеделието разработват опростен социометричен тест, който позволява на популяризаторите бързо да открият водачите на мнение във всеки колектив и да насочат въздействието си върху тях, без да губят време с останалата част от селскостопанските производители.

8. ЕЗИК НА МЕДИИТЕ И ЕЗИК НА ИНДИВИДИТЕ

Функционирането на индустриалното общество се опира върху специфичен набор от знаци, символи и стереотипни образи. Отделни институции, специализирани в разпространяването на информация (пресата, радиото, телевизията), изпращат към обществото създадените от самото него образи и символи и така допринасят за тяхното стереотипизиране с помощта на всички онези (журналисти, артисти, писатели, продуценти), чиято професия предполага „манипулиране“ на тези стереотипи. Това от своя страна улеснява общуването между индивидите, които разполагат с тази обща система от символи и стереотипи. Много по-лесно е при среща с непознат да говориш за прочетеното в последния брой на някой вестник (*Elle, Le Figaro* или *L'Humanité*). Как да се обличаме или как да реагираме на изказване на Президента на Републиката, това са теми за разговор, подходящи за всеки случай. Всъщност, средствата за масова информация предлагат на индивидите известен брой ситуации и теми, които им позволяват да обменят мнения помежду си. Това непрекъснато взаимодействие между отношенията лице в лице и отношенията от разстояние е една от същностните характеристики на индустриалното общество. За разлика от него, в традиционното общество съществуват само преките междуиндивидуални отношения и единствен съгласуван комплекс от обичайни поведения, вярвания, норми и ценности, организирани в общоприета система, която идва на помощ във всяка житейска ситуация (виж глава 7).

Освен това, за да може индивидът да намери своето място в света и в обществото, в което живее, той трябва да си изгради известна представа за тях. В традиционното общество още в детството си индивидът усвоява общата за всички членове на неговото общество представа за космологията, за природния и за социалния свят. Тази представа обикновено никога не се поставя под съмнение при появата на нова ситуация или при контактите с външни хора, които имат друго разбиране за света. В този смисъл тя се оказва достатъчна за човека в хода на целия му живот.

За разлика от това, в индустриалното общество, представяните от медиите образи предлагат определена визия за света и позволяват на хората да се впишат в обществото и да се държат в него „както трябва“, доколкото нормите се оказват много тясно свързани със стереотипите. Как човек трябва да се държи в обществото е много ясно описано във филмите, във вестниците и списанията, така че всеки трябва просто да реши дали да прилича на героите от филмите, или да ги отхвърли като модели на поведение. От своя страна, създателите на символи правят филми и вестници по начин, които максимално да се доближава до реалното поведение на хората във всекидневния живот, или най-малкото на хората от определена социална класа. Този механизъм за взаимно усилване на социална реалност и символни форми има капитално значение.

Да се представиш на другия и да го разбереш, за да се поставиш на негово място, е особен тип междуличностно отношение, характерно за индустриалното общество. На него психолозите посвещават все по-многобройни изследвания, извест-

ни под термина „емпатия“, което всъщност означава способността на индивида да се постави на мястото на другия. В традиционното селско общество няма основания за съществуване на емпатията, защото по дефиниция, знаейки всичко за ближния, не е необходимо да се поставиш на неговото място, за да започнеш диалог. За сметка на това, в масовото общество е твърде важно индивидите да бъдат способни на базата на няколко признака от изпълняваната социална роля, да разберат другия и да се поставят на неговото място, за да могат да общуват.

Нека мимоходом отбележим, че тук е заложена цялата социална „игра“ на интервюто като метод на изследване. Задоволителна изследователска техника в масовото общество, проучването на общественото мнение поставя деликатни проблеми в традиционните общества. Така например, работейки в Средния Изток, американският социолог Даниел Лърнър задава „проективни“ въпроси, които създават ситуация на емпатия, т. е. изискват да се поставиш на мястото на другия, за да мислиш от неговата гледна точка. Запитан: „Какво бихте направили, ако сте президент на Турския Парламент?“ турски селянин запазва пълно мълчание; когато му повтарят въпроса, той възкликва: „Аз, господар на света!“..., след което отново замълчава, изплашен от самата мисъл, че може да бъде президент на Парламента. Овчар някъде из планините на Анадола, за него е абсолютно невъзможно да се постави на мястото на председателя на Парламента или на султана, който според традицията на старата османска империя, е „господар на света“. За разлика от него, всеки американец знае какво би направил, ако застане начело на Белия дом.

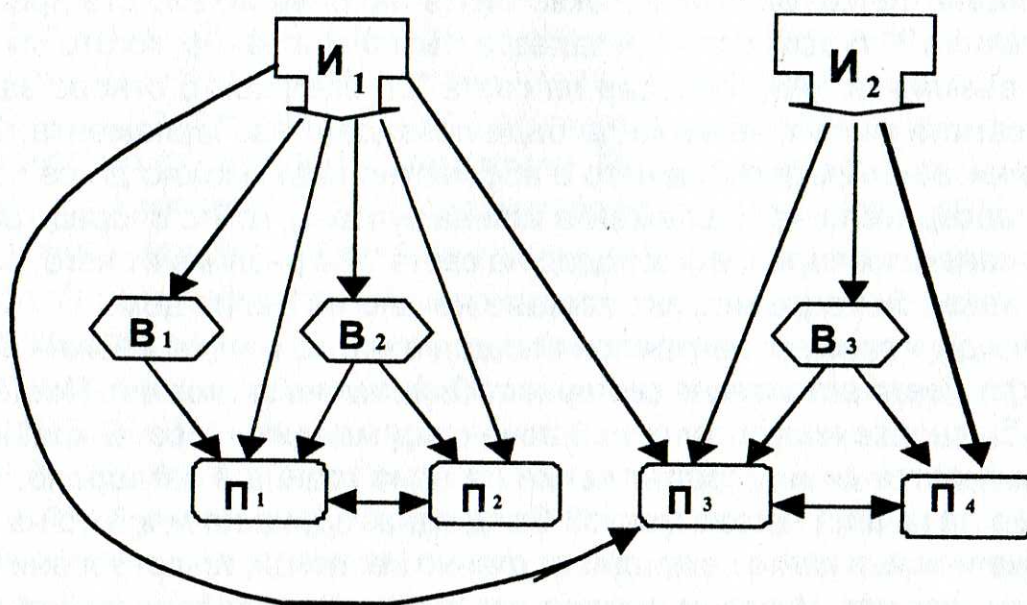
Да вземем друг пример: централен площад в малко градче в Южна Франция с прекрасно кафе, което естествено се нарича *Кафето на срещите*. Постепенно то започва да губи своите посетители, най-вече сред младите хора. В крайна сметка прекратява дейността си и в продължение на една година е затворено. Възниква въпросът какво да има на негово място? След една година на мястото на кафето е отворена книжарница, в която се продават главно вестници, илюстрирани списания и книги джобен формат. Чудесен символ на прехода от традиционната южняшка цивилизация, в която разговорът е основното социално развлечение, към индустриалната цивилизация, която чрез пресата и средствата за масова информация предоставя на индивида онези стереотипи, от които той се нуждае в междуличностните си отношения. Това е само пример, но твърде показателен.

Всъщност, в двата случая основните групи имат твърде различна природа. Между семейството или групата от съседи, в които протича целият живот на традиционния селянин, и многобройните първични групи, в които участва съвременният гражданин в своя семеен, професионален, политически, спортен и пр. живот, съществува коренна разлика: групите от първия тип обхващат целия живот на индивида, докато вторите са свързани с една или няколко функции и са интегрирани в гъста мрежа от масови комуникации.

9. ЛИДЕРИ НА ОБЩЕСТВЕННОТО МНЕНИЕ И ПОСРЕДНИЦИ НА КОМУНИКАЦИИТЕ

Да разгледаме отново схемата на първичната група и посредническата роля в нея на средствата за масова информация: източникът на информация (И) (вестник или телевизия) изпраща послания, които стигат до определен брой хора, които могат да бъдат определени като „влиятелни“ (В) и до публика от зрители и слушатели (П). Изпращането на послание от източника към адресатите става едновременно пряко и чрез посредничеството на „влиятелната“ аудитория.

Посланието се приема от Π_1 , Π_2 и Π_3 , но те си съставят мнение и вземат решение едва след като обсъдят въпроса с В (с „влиятелния“) и с другите Π , които са част от същите първични групи. Всеки индивид участва в множество такива групи, които включват влиятелни личности, способни да оказват противоречиви въздействия, осигурявайки по този начин възможност за Π_1 да направи самостоятелен избор. Ако V_1 и V_2 получат същото послание като Π_1 , информацията съвпада и диалогът лесно укрепва мнението на всеки от тях, но ако Π_3 е подложен на влиянието на своите колеги, които четат *L'Humanité*¹ (V_3 , Π_4 и т. н.), докато неговата съпруга V_2 и всичките ѝ приятелки и съседки (V_1 , Π_1 и Π_2) четат *Le Parisien*², тогава е малко вероятно той да обсъжда последната реч на Президента на Републиката или събитията в Средния Изток по един и същи начин, излизайки от работа, и вечерта у дома, в семеен кръг или със своите съседи.



Тази схема очевидно се различава от простия механизъм, който наблюдаваме в малко село, където всички отлично се познават и влиянието принадлежи по необходимост на този, който благодарение на своето социално положение е в контакт с външния свят, т. е. на „Първенеца“, който може да чете, да пътува и да разговаря с външни за селото хора. В малките гръцки села мъжете се събират вечер в кафето, за да изпият по чаша ракия и да чуят попа или даскала, които четат вестника или по-скоро го преразказват. В йерархично устроеното традиционно общество следователно може да се каже, че информацията и влиянието вървят по обществената стълбица отгоре надолу и всички влиятелни личности са първенци. Например кастеланът³ говори с енорийския свещеник, който говори на хората; или радикалният нотариус разговаря с даскала, който говори на селяните; така, посредством тези два канала, противоположни политически идеи или еднаква селскостопанска техника могат да стигнат до двама селяни с противоположни мнения, а понякога и до един и същи селянин.

Разглеждайки първичната група в рамките на по-широка обществена структура, следва да се запита, дали всички нейни членове принадлежат към едно и

¹ Печатен орган на Френската комунистическа партия – бел. ред.

² Ежедневник с дясна ориентация – бел. ред.

³ Собственик или управител на замък – бел. ред.

също ниво от социалната стълбица или влиятелната личност се намира на по-високо равнище; дали тази група обхваща почти целия живот на своите членове или съществуват и други групи, в които индивидите също участват. В традиционното общество влиятелните хора са „първенци“, високопоставени в селската йерархия; за разлика от тях, хората с влияние в „индустриалното“ общество често принадлежат към същия обществен слой, както и онези, върху които те оказват влияние (*Changement*, глава 3).

Това е вярно само за определени типове влияния и послания, докато в други случаи влияещият може да се намира на по-високо равнище в социалната структура. Американски изследователи стигат до дефиниране на два основни типа влиятелни личности: „местна влиятелна личност“ и „космополитна влиятелна личност“. „Космополитната влиятелна личност“ остава малко встрани от групата, върху която се опитва да влияе, като нейната роля е преди всичко да препредава информацията. Ако разгледаме малък американски град, „космополитната влиятелна личност“ най-често е мъж, който чете по-скоро *New York Times*, отколкото местните вестници, както и много списания (*Harper's Magazine*, *Life*, и т. н.). Ориентиран към националното общество, той възприема информацията и след това я преразказва с разбираеми думи на членовете на групата, върху която се опитва да влияе. Следователно, членовете на групата се обръщат към него, за да си създадат мнение по необичайна тема, изискваща известно разбиране и познаване на външния свят. Такъв човек се намира в твърде близко, но все пак различно положение от това на първенеца в традиционното общество.

Влиятелното лице от космополитен тип и първенецът са това, което на английски се нарича *gate keeper*, т. е. портиерът, който отваря вратата и пропуска един тип информации, след което я затваря и спира друг вид информация. Информаторът винаги е селективен: сред огромния информационен поток, идващ от външния свят, той избира онези съобщения, които му изглеждат добри за групата, към която се обръща. Този контрол над информацията представлява неговият властови инструмент, който му позволява да „манипулира“ информацията и да предава само подбрана част от нея.

И обратно, „влиятелната личност от местен тип“ има относително слаби контакти с външния свят; тя е потопена в рамките на групата, която отлично познава. Социалните отношения, стремежите, нормите и ценностите не са тайна за нея, доколкото и тя ги споделя. Тук откриваме механизмите на функциониране на „малките групи“. Влияещият е социометрична звезда, която предлага сравнително малко информация на групата, но за сметка на това помага на нейните членове да разтълкуват посланията и да вземат решение по относително всекидневни теми. Той решава споровете, дава съвети в бизнеса, урежда сватбите и т. н.

Шефът на традиционна общност, например споменатият по-горе водач на басерите, е влиятелна личност от този тип, защото има сравнително малко контакти с външния свят. От друга страна, тук няма колективно мнение в собствения смисъл на думата: водачът „казва“ мнението на групата така, както той лично го чувства, и групата се съгласява с него. Индивидите не могат да изразяват колективно мнение, доколкото тази функция принадлежи на вождата в съответствие с нормите и вярванията, единодушно споделяни от групата.

10. ИНТЕРАКЦИОНИЗЪМ И ЕТНОМЕТОДОЛОГИЯ

В социологията се развива цяло изследователско течение, поставящо си за цел да разбере обществото от гледна точка на взаимодействието на индивидите.

Основателят му – Хърбърт Блумър, въвежда термина символен интеракционизъм, за да подчертае трите основни принципа на своята теория: *първо*, обществото е мрежа от взаимодействия между индивидите; *второ*, индивидите въздействат върху нещата в съответствие със значенията, които им придават; и *трето*, те използват тези символни значения в своите взаимодействия, или по-точно тези символи са продукт на взаимодействията. Така социалната структура и културата се разглеждат като продукт на взаимодействието. Блумър изоставя „холистичната“ перспектива, която разглежда структурата и културата като рамки на индивидуалните действия, и стига до идеята, че за да се разбере обществото не трябва да се изучава нищо друго, освен всекидневния живот на индивидите. На тази основа неговите последователи развиват етнометодологията – двусмислено понятие, родеещо се с етнологията, която препоръчва наблюдение на всекидневния живот в съвременните общества, така както етнологите наблюдават нравите на изучаваните от тях общности; освен това, частицата „етно“ съдържа идеята, че всеки член на дадено общество разполага със знание за своето общество, почиващо на здравия разум, със своеобразна етнонаука (виж *Grands Thèmes*, текста на *Blumer*, стр. 225).

Тази методологична позиция естествено насочва интереса към нетипичните случаи, за да се анализират *a contrario* нормалните случаи. Така например Хауърд Бекер изучава професията и кариерата на професионални джаз-музиканти, професия, която самият той упражнява. Той показва значението на фактори, които класическите изследвания на социологията на труда и професиите са пренебрегвали. Така, по примера на вече споменатия Уилям Фут Уайт и неговите млади италианци от Бостън, етнометодологията превръща включеното наблюдение в главен изследователски инструмент в работата на социолога.

От своя страна, Ървин Гофман провежда изследвания върху живота в психиатричните болници, които го подтиква да представи обществения живот като театрална сцена, на която актьорите изпълняват определени роли и следват правилата на взаимодействие (виж *Grands Thèmes*, стр. 142).

И накрая, привлечени от нетипичните случаи, етнометодолозите започват да се интересуват от маргиналите и от механизмите на отклоняващото се поведение. Първото изследване в тази област е проведено от Хауърд Бекер. Той изучава пушачите на марихуана и педантично описва началните стадии на това явление. От гледна точка на индивида, отклоняващ се от общоприетите норми, именно фактът, че другите го третират като „нарушител на реда“ го прави такъв: върху него се поставя етикет, който скоро се превръща в клеймо. В класически текст Лемерт разграничава първично отклоняващо се поведение, което подтиква даден индивид да се държи по нетипичен начин, и вторично отклоняващо се поведение, което е резултат от реакцията на другите спрямо неговите постъпки – реакция, която утвърждава поведението му като особено и дори го подтиква да играе ролята на „нарушител на реда“, знаейки, че другите очакват точно това от него (виж *Grands Thèmes*, стр. 152). Такъв е примерът със слабия ученик, който намира удоволствие да играе ролята на мързелив палавник (виж глава 5).

Значението, което се придава на кариерата, подтиква някои етнометодолози по примера на етнологите да реконструират жизнени истории най-често на нетипични и маргинални личности, но също и съвсем класически професионални кариери, открояващи социална динамика, която другите методи не успяват да разкрият (*Penefff*). Да се изучава обществото „отдолу“ на практика е полезно допълнение към мезо-социологическите изследвания на институциите и на „нормалните“ поведения (които спазват нормите), но стремежът да се разбере цялото общество единствено

чрез изучаване на индивидуалните взаимодействия е несъстоятелен: крайната позиция на етнолозите предполага, че обществото и институциите не съществуват – това е своеобразен анти-Дюркемов подход. От друга страна, трябва да се посочи, че макар и да имат няколко блестящи изключения, етнометодологичните изследвания най-често представляват твърде повърхностни описания, от които не могат да се направят обобщаващи заключения.

11. ИНДИВИДУАЛИЗЪМ И СОЦИАЛНА ВРЪЗКА

Анализът на промените в религиозните вярвания, практики и институции, предлага схеми, валидни за разбирането и на други обществени сфери. Религията например вече не е онова наследство, което всеки вярващ получава от своето семейство и социалната си среда, съблюдавайки и вярно пазейки го като фундамент на своята личност и идентичност. Точно обратното, в съвременния разпокъсан религиозен свят, в който различните вероизповедания съжителстват в съревнование, всеки „изработва“ своята лична религия като заимства отделни и често пъти противоречиви елементи от различни традиционни религии. Вече не съществува традиционният вярващ, здраво свързан със своята територия, член на своята енория, направляван от величествена и универсална суверенна църква, подчиняващ се на йерархията, догмата и дисциплината.

Развитието на индивидуализма налага на индивида „сам да създава значенията на собственото си съществуване чрез многообразието на преживените от него ситуации и в зависимост от собствените му ресурси и нагласи. За целта той трябва да интерпретира последователността от противоречиви и разпръснати житейски случки като поток, който има собствен смисъл“ (стр. 99) и така да изгради „свое малко верую“. Всеки избира от „склада на символните ресурси“, предлагани му от различните религии, секти и движения (от типа на *New Age*), онези елементи, от които да „сглоби“ собствената си религия. Образно казано, отделните религии напомнят богатите щандове на супермаркет, където всеки пълни своята „кошница“ с вярвания, обичаи и съучастия в зависимост от личните си ориентации и предпочитания.

Мистичната традиция с индивидуалистична природа днес е засилена от развитието на индивидуализма в съвременното общество, където забогатяването отслабва всякакви колективни морални принуди, така че всеки може да конструира (да „сглоби“, по думите на Даниел Ервийо-Леже) своя личен морал. Все пак и най-отявленият индивидуализъм не може да съществува сам в света, и той се нуждае от модели за собственото си сглобяване, както и от другите, за да бъде укрепен и утвърден. Тук обаятелните и „емблематични“ личности, както и различните виртуози от света на спорта или музиката, играят главна роля, служейки за модел и източник на увереност. В религиозната сфера, за индивида, който търси потвърждение на своята вяра, обръщането към определена общност е най-добрата гаранция, че е намерил правилния път.

Сегашното възраждане на религиозните поклонения и на масовите празници, както и новото движение за покръстване, напомнят началото на XX век, но тогава подобно явление беше ограничено в средите на интелектуалците и артистите, докато днес във всички социални среди индивидите са „завладени от Святостта“. Освен това, пътищата са също различни, защото „покръстванията в съвременните общества са неотделими както от индивидуализацията на религиозното присъединяване, така и от процеса на диференциация на институциите, в резултат на което сме свидетели на религиозни идентичности, различни от етническите, националните или социалните“.

Този механизъм, който бих нарекъл „механизъм на Ервийо-Леже“ може да бъде резюмиран така: колкото повече се разраства религиозният индивидуализъм, толкова повече индивидът има нужда от участие в общностни и празнични събития, които да потвърждават собствените му вярвания и религиозен избор. Това, което е вярно за религиозната сфера, е валидно и за останалите. **Развитието на индивидуализма може да протича заедно с укрепването на социалните връзки.**

БИБЛИОГРАФИЯ

— Учебно пособие за въведение в **социалната психология**:

Doise, Deschamps, Mugny, *Psychologie sociale expérimentale*, Paris, Armand Colin, 1997.

— **Изследването на малките групи** и груповата динамика бележи изключителен прогрес през 60-те години:

Amado G., Guittet A., *Dynamique des communications dans les groupes*, Paris, A. Colin, 1998.

Anzieu D. et Martin J.-Y., *La Dynamique des groupes restreints*, Paris, PUF, 1969, 288 p.

Flament C., *Réseaux de communications et structures de groupes*, Paris, Dunod, 1965, 196 p.

— Ето и **няколко класически произведения**:

Brown et Cohn, *Chefs et meneurs, psychologie sociale de l'autorité et de la direction*, Paris, PUF, 1963, 359 p.

Lewin K., *Psychologie dynamique*, Paris, PUF, 1964, 300 p.

Moreno J. L., *Les Fondements de la sociometrie*, Paris, PUF, 1954, 400 p.

— За **отношенията между първичните групи и глобалното общество** можем да прочетем в:

Merton R. K., *Eléments de théorie et de méthode sociologique*, Paris, Pilon, 1965, chapitre IX, Types d'influences: local ou cosmopolite, p. 295-321.

Whyte W. F., *Street corner society. La structure sociale d'un quartier italo-américain*, Paris, La Découverte, 1996, (1^{re} ed. 1943).

— За **трансформациите на религията**:

Hervieu-Leger D., *Le pèlerin et le converti*, Paris, Flammarion, 1999.

Lambert Y., in *Terrain*, p. 201.

— За **етнометодологията и интеракционизма**:

Becker H., *Outsiders*, Paris, Métailié, 1985.

Goffman E., *La Mise en scène de la vie quotidienne*, Paris, Minuit, 1973.

Queiroz J. M., et Ziolkowski M., *L'interactionnisme symbolique*, Rennes, RUR, 1994.

— За **медиите**:

Lazar J., *Sociologie de la communication de masse*, Paris, Armand Colin, 1991.