

# ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ И ЭТНИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБРАЗОВАНИЯ

*Н.В. Серкова*

## СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛОЯЛЬНОСТИ И ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЕ

Институт развития образовательных систем РАО, г. Томск

Возрастание роли человеческого фактора в различных сферах жизни общества приводит к возникновению необходимости рассмотрения взаимодействия человека и организации (производственной, образовательной и др.), которое изучается и описывается на разных уровнях и в различных аспектах. Одним из центральных понятий при этом выступает понятие «преданность организации», которое часто бесосновательно подменяется понятием «лояльность».

В настоящее время понятие «лояльность» как субъективная сторона отражения действительности определяется как «корректное, благожелательное отношение к кому-либо или чему-либо» [1, с. 855]. С нашей точки зрения, базовыми понятиями при определении лояльности выступают понятие «социальная позиция» как наиболее общее исходное основание, определяющее способ включения человека в жизнь общества, его место в системе общественных связей, уровень его социальной активности и понятие «отношение».

В науке позиция понимается как целостная система отношений личности к наиболее значимым сторонам социальной действительности – к обществу в целом, труду, к себе и традициям тех социальных общностей, к которым личность принадлежит.

Социальная позиция человека выступает как общая характеристика способа включения человека в жизнь общества, как целостное, активное и деятельное отношение к проблемам и противоречиям общественной жизни. Социальная позиция определяет методы и содержание социальной активности человека, его вклад в решение общественных проблем, успешность в различных сферах деятельности.

Она реализуется в избирательном отношении человека к своим правам и обязанностям, социальным ролям, в тенденции личности укрепить или изменить свой статус. Важно отметить, что социальная позиция проявляется через различные формы и аспекты социальной активности индивида, его социальные установки, ценности, цели, доминирующие ориентации.

Основой формирования и проявления социальной позиции человека является его отношение к противоречию между его реальной жизнедеятельностью и возможностями развития. В основе различий в позиции людей к данному противоречию лежит дифференциация способов его разрешения, разное отношение к проблемам и возможностям своего положения и перспективам развития.

В связи с этим степень оптимальности социальной позиции человека характеризуется уровнем адекватности его представлений о состоянии общества, о собственном социальном статусе, а также способности видеть и создавать перспективы своего развития, находить пути изменения своего места в обществе.

На базе этого отношения у человека формируется отношение к различным социальным группам.

Рассматривая следующее базовое понятие, необходимо отметить, что под понятием «отношение» в психологии понимается [2, с. 582]:

1. Вообще – связь между двумя или более событиями, объектами или людьми.

2. Такая связь между двумя переменными, при которой изменение одной сопровождается изменением другой.

3. Такая связь между суждениями, при которой истинность или ложность одного предполагает истинность или ложность другого.

4. Такая связь между событиями, при которой одно служит предпосылкой другого.

Выделяя отношения пространственные, временные, причинно-следственные, внешние, внутренние, логические, математические, отношения формы и содержания, отношение части и целого, единичного и всеобщего и другие, особо отметим общественные отношения.

Общественные отношения – это прежде всего отношения, которые характеризуются взаимосвязью между социальными общностями и их свойствами, которые возникают в ходе совместной деятельности.

Причем по сфере рассмотрения общественные отношения можно классифицировать следующим образом:

- 1) классовые (на уровне социальных общностей);
- 2) производственные, учебные и т.д. (на уровне занятой той или иной деятельностью группы);
- 3) межличностные (на уровне взаимосвязей между людьми в группах);
- 4) внутриличностные (например, эмоционально-волевые установки субъекта по отношению к себе).

По всей видимости, понятие «лояльность» может быть рассмотрено социально-психологический процесс, социально-психологическое состояние, как социально-психологическое отношение.

Лояльность как *социально-психологический процесс* – это позитивное взаимодействие личности с различными сторонами объективной действительности.

Лояльность как *социально-психологическое состояние* – это позитивное выражение в интегральном виде системы индивидуальных, избирательных, сознательных связей личности с различными сторонами объективной действительности, направленное на обеспечение позитивного взаимодействия в социуме.

Лояльность как *отношение* – это позитивная связь личности с различными сторонами объективной действительности.

Различие этих трех социально-психологических понятий существенно, однако в жизни эти моменты выступают в единстве. Однако в теоретическом исследовании мы их условно разделяем, при этом не забывая об их взаимосвязи.

При рассмотрении проблемы детерминации лояльности важным методологическим основанием выступает положение Б.Ф. Ломова о сложной многоуровневой детерминации психических явлений, включающих выявление факторов разного уровня – объективных и субъективных: макроуровневых (общество в целом), мезоуровневых (первичные группы) и микроуровневых (поведение человека, его поступки). Исходя из указанного подхода, лояльность необходимо исследовать как многофакторно внешне и внутренне детерминированный процесс, что предполагает выделение и рассмотрение сложной многоуровневой системы его детерминант.

Следующим важным методологическим основанием выступает принцип историзма. Человек живет и действует в конкретных условиях места, времени, экономических, политических и других факторов, что неизбежно влияет на все витальные и духовные процессы, на его психологическую индивидуальность.

Другим важным методологическим принципом выступает принцип детерминизма, который отражает особенности соотношения внешних и внутренних условий в детерминации поведения. Согласно С.Л. Рубинштейну, внешние причины действуют через внутренние условия, которые формируются в результате внешнего воздействия. В связи с этим при изучении

факторов, определяющих лояльность, необходимо выявлять как социально-экономические, ситуационно-объективные факторы, так и внутренние условия возникновения и проявления лояльности – субъективные факторы.

Не менее важным методологическим принципом выступает принцип деятельностного характера связей человека с внешним миром как активного существа, субъекта общественных отношений. В работах Б.Г. Ананьева, А.Н. Леонтьева, С.Л. Рубинштейна показано, что действия человека, направленные на преобразование ситуации, определяются объективными условиями его жизнедеятельности, при этом человек, являясь активным субъектом, своими действиями изменяет эти условия. Сознательное отражение и преобразование действительности человеком становится важным фактором, определяющим характер его взаимодействия с миром.

Таким образом, лояльность человека является не только результатом отражения жизнедеятельности человека, но и одновременно специфической субъективной и объективной реальностью для всех других людей, взаимодействующих с этим человеком, для общества в целом на которое человек влияет через разнообразную систему своих отношений и мнений.

В связи с этим понимание лояльности только как объективного или только как субъективного феномена и выделение в качестве факторов его формирования явлений только объективного или только субъективного характера, по всей видимости, является неправильным.

Мы считаем, что в основе возникновения и проявления лояльности как объективно-субъективного феномена лежат факторы и объективного (социального) и субъективного (психологического) характера.

Лояльность отражает всю систему отношений на уровне индивида, группы и общества и является результатом взаимодействия человека со средой и теми социальными процессами, которые происходят в обществе в целом.

В работах А.Л. Журавлева, К.А. Абульхановой-Славской и др. обосновывается сложная диалектическая связь динамики социально-психологических процессов, социально-психологических состояний личности и социально-экономических преобразований, происходящих в обществе.

Однако влияние социальных условий на человека и уровень лояльности опосредовано микроуровнем его бытия, т.е. специфическими для человека условиями жизнедеятельности, его образом жизни. Как отмечает К.А. Абульханова-Славская, на развитие человека оказывают влияние не общественные отношения вообще, а тот их спектр, в который включается и с которым оказывается непосредственно связанным человек, реализующий свои жизненные цели и программы в социуме. Таким образом, структура социальных влияний на человека, его состоя-

ния, отношения, уровень лояльности достаточно сложна и включает в себя явления разного уровня:

– макроуровневые – социальные отношения в целом, особенности и тенденции социально-экономического развития на определенном историческом этапе;

– мезоуровневые – характеристика и состояние развития тех больших социальных групп, к которым принадлежат люди (этнических, профессиональных, конфессиональных и т.д.);

– микроуровневые – особенности непосредственного окружения человека и его собственный статус в обществе.

Мы предполагаем, что адекватное представление о механизмах формирования и уровнях проявления лояльности возможно лишь при исследовании совокупности всех указанных уровней социального влияния.

Однако важно при этом учитывать то, что макроуровневые процессы отражаются на уровне непосредственного повседневного бытия человека, преломляются и оцениваются с позиции актуальной жизненной ситуации.

В числе субъективных факторов, которые определяют лояльность, могут быть выделены различные индивидуально-личностные характеристики, значимые в контексте исследования лояльности.

Так, в число факторов, определяющих лояльность человека, следует включить его жизненную позицию, внутреннюю позицию, особенности жизненных обстоятельств и конкретного этапа в развитии человека, восприятие и оценку человеком своей социальной позиции, статус человека в качестве субъекта или объекта во взаимодействии с обществом.

Следует отметить, что важность субъективного уровня бытия подчеркивается в трудах Б.Г. Ананьева, С.Л. Рубинштейна и др. Б.Г. Ананьев рассматривал субъективные характеристики человека как выражение активного начала, проявляющегося в деятельности, общении, познании, как деятельность реализацию имеющихся у человека возможностей, потенциалов, способностей. С.Л. Рубинштейн, выдвинувший принцип субъектно-деятельностного подхода в психологии, определяет субъективность как внутреннюю психологическую среду человека, обуславливающую своеобразие всех проявлений человека, специфику его реагирования на окружающую действительность.

А.В. Брушлинский, подчеркивая, что все многообразные виды и уровни активности субъекта образуют целостную систему внутренних условий, через которые только и действуют на него внешние причины, делает вывод о том, что человек изначально выступает как социальный и активный человеческий индивид, становящийся субъектом в процессе многообразных связей человека с обществом.

Применительно к исследованию лояльности эти положения выступают как признание объективно заданной природой человека его активной позиции в

социуме, не только отражающей социальные условия, но и оказывающей на нее обратное влияние. Очевидно, что объективно данное человеку активное начало, его субъективное ощущение и реализация могут выступать в разных соотношениях. Обладая активным потенциалом, человек может реализовать его в разной степени в процессе взаимодействия с обществом. Поэтому важно учитывать уровень осознания себя человеком в качестве активного субъекта и реализации своих субъективных свойств в жизнедеятельности.

Мы считаем, что лояльность определяется оценкой человеком своей позиции в обществе; в связи с этим представляет интерес попытка описать роль лояльности и ее влияние на социально-психологические процессы, происходящие в обществе, в жизнедеятельности группы и человека.

Таким образом, мы считаем, что лояльность определяется сложной, многократно опосредованной зависимостью от целого ряда факторов. Она формируется в рамках образа жизни человека в целом, взаимодействия с обществом и людьми. Лояльность определяется не только статусом человека в обществе, в системе социально-психологических взаимодействий в профессиональной группе, но и семейно-бытовым положением, физическим здоровьем, индивидуально-личностными характеристиками человека.

Все это приводит нас к необходимости пересмотра и уточнения определения лояльности и к отказу от рассмотрения лояльности как черты характера и свойства личности.

Таким образом, мы считаем, что *лояльность* – это позитивное выражение в интегральном виде системы индивидуальных, избирательных, сознательных связей личности с различными сторонами объективной действительности, направленное на обеспечение позитивного взаимодействия в социуме.

На понятийном уровне лояльность может быть раскрыта посредством описания ее структуры и рассмотрения системы связей между элементами, ее образующими, а также в системе связей ее с другими понятиями.

Рассматривая лояльность как социально-психологическое состояние, следует отметить, что ее изучение должно включать изучение отношения человека к государству, социальным группам (стратам), коллективу, семье.

Кроме того, изучение позиции человека не может происходить только через мнения, оценки, суждения относительно разных аспектов его социального бытия, жизни общества. Она включает также момент опосредованности – соотношение социальных оценок человека с объективно существующим положением дел в обществе, с реальным статусом человека (положением в системе социальных отношений). Причем речь идет о двух аспектах статуса: статическом

ком (сложившимся, зафиксированным на определенный момент положением человека в обществе, его ролями, функциями, типами социального поведения) и динамическом (активность личности в формировании и изменении своего статуса).

Специфика лояльности состоит в том, что она представляет собой интегральное образование, возникающее в результате объединения некоторого комплекса разнородных характеристик психического состояния, которые не сводятся к одному суммарному признаку, но образуют в совокупности определенный уровень лояльности. Отсюда вытекают следующие концептуальные положения:

– лояльность как целостное состояние нельзя измерить каким-либо одним показателем, а следовательно, необходимо изучать его отдельные составляющие, описывая каждую из них определенной системой показателей;

– лояльность как позитивное выражение в интегральном виде системы индивидуальных, избирательных, сознательных связей личности с различными сторонами объективной действительности, формирующееся на базе отношения человека к противоречию между его реальной жизнедеятельностью и возможностями развития, не может быть изучена непосредственно, поэтому ее необходимо изучать через проявления в отдельных аспектах жизнедеятельности человека и их субъективное осознание.

Двойственная природа лояльности как субъективно-объективного явления определяет необходимость рассмотрения ее показателей в единстве с объективными и субъективными факторами ее формирования.

В качестве показателей лояльности выделили:

– объективные характеристики статуса человека (профессию, семейное положение, место в социальной системе страт по признаку материального благополучия, образование);

– удовлетворенность человека своей позицией в социуме (в обществе, семье, ближнем окружении);

– отношение человека к своим социальным обязанностям, государственным ценностям;

– социальные установки и ценностные ориентации;

– общественно-политическую активность человека;

– реальную включенность человека в жизнь социума;

– преобладающее у человека эмоциональное состояние (настроение);

– степень связанности с обществом, уровень идентификации себя как члена тех или иных социальных общностей;

– динамику лояльности в прошлом и настоящем;

– уверенность в завтрашнем дне и наличии перспектив профессионального роста.

В качестве факторов, детерминирующих лояльность, были выделены:

– *индивидуально-личностные*: уровень социальной активности человека, восприятие себя в качестве объекта или субъекта социальных процессов; уровень и характер социальной идентификации и связи с социумом; удовлетворенность человека своей позицией в обществе, в ближнем окружении; интернальность – экстернальность; уверенность в завтрашнем дне и наличие перспектив профессионального и личностного роста; преобладающее у человека эмоциональное состояние (настроение); пол; возраст; образование; семейное положение; материальное состояние; сфера профессиональной деятельности;

– *социально-психологические*: взаимоотношения человека с окружающими людьми, реальный статус и социальная позиция в обществе;

– *социальные*: особенности общественных отношений; система социальной защиты человека, обеспечение его прав и потребностей; предоставляемая обществом возможность его самореализации; система оплаты и стимулирования труда.

В структуре лояльности были выделены эмоциональный, когнитивный и поведенческий компоненты.

*Эмоциональный* компонент включает: доминирующие у человека позитивные настроения; ситуативные, быстро изменяющиеся положительные эмоциональные состояния; наличие уверенности в завтрашнем дне.

*Когнитивный* компонент включает позитивную оценку и понимание социальных процессов и своего места в системе социальных отношений.

*Поведенческий* компонент включает готовность человека к тем или иным действиям по сохранению или изменению своей социальной позиции как фактора лояльности.

Таким образом, лояльность выступает как многопараметрический, многоуровневый и интегральный психологический феномен, который может быть исследован только через выявление взаимосвязи совокупности влияющих на него факторов и индикаторов состояния, достаточно полно описывающих его эмпирические проявления.

## Литература

1. Российский энциклопедический словарь: В 2 кн. Кн. 1 / Гл. ред. А.М. Прохоров. М., 2001.
2. Большой толковый психологический словарь / Роббер Артур (Penguin). Пер. с англ. Т. 1 (А-О). М., 2000.