

Skenderović Ćuk, Nadia and Milan Podunavac (eds.). 1999. Civil Society in the Countries in Transition: Comparative Analysis and Practice, Subotica: Agency of Local Democracy/Open University.

Spasić, Ivana. 2004. "Citoyens contre politiques: le 5 octobre 2000 et la construction de la Serbie de l'après Milošević", Revue d'études comparatives Est-Ouest, vol. 35 (1-2), pp. 269-295.

Uvalic, Milica. 2010. Serbia's Transition: Towards a Better Future, Basingstoke: Palgrave.

Vladislavljević, Nebojša. 2008. Serbia's Antibureaucratic Revolution: Milosevic, the Fall of Communism and Nationalist Mobilization, Basingstoke: Palgrave.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОРЕВНОВАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ В ГРАЖДАНСКОМ ОБЩЕСТВЕ

С.В. Хашаева,

кандидат социологических наук,

доцент кафедры социологии

и организации работы с молодёжью, НИУ «БелГУ»

Соревновательность – собирательное понятие, имеющее, как минимум, четыре значения: 1) определенная характеристика социальных отношений (экономических, правовых, политических и т.д.); 2) определенный вид социальных отношений; 3) определенное психологическое состояние человека (социальной группы); 4) определенный вид социальных процессов [5].

Соревновательность выступает в виде определенного социального процесса, понимаемого как относительно однородная серия явлений, связанных взаимными причинами или структурно-функциональными связями [6]. Эта серия явлений означает установление самих соревновательных отношений, повышение или понижение их интенсивности, расширение или сужение их масштаба...

Первая из этих тенденций – *возбуждение жизненной энергии соревнующихся*. Впервые обратил внимание на эту тенденцию К. Маркс. В «Капитале» он писал, что «уже самый общественный контекст вызывает соревнование и своеобразное возбуждение жизненной энергии (animal spirits), увеличивающее индивидуальную производительность отдельных лиц...» [3].

Тенденция к возбуждению жизненной энергии соревнующихся получила экспериментальное подтверждение. Еще в начале XX века В.Медер провёл лабораторный эксперимент. Подростки в возрасте 12-14 лет подвергались воздействию электрического тока. Сила тока увеличивалась до тех пор, пока становилась непереносимой. Тогда по сигналу испытуемых ток отключали. Сначала они проходили испытание поодиночке, причем устанавливались границы чувствительности. Потом люди включались в испытание попарно, и экспериментатор побуждал их к соревнованию и выносливости. Порог чувствительности снизился, т.е. выносливость увеличилась в среднем на 13%. В следующей серии опытов испытуемые могли выбирать партнеров по взаимному желанию.

Другая тенденция-закономерность – *иррадиация соревновательных отношений*. Соревнование вовлекает в сферу заинтересованности людей самые различные их качества и виды деятельности, возводя их в значимые критерии

взаимной оценки и самооценки. Так, соревнование в трудовой деятельности незаметно «перерастает» свои границы и... уже побуждает соревнующихся продолжить свое образование, принять активное участие в художественной самодеятельности, заняться спортом и т. д. ... И все эти стороны человеческой жизни становятся значимыми показателями состязания. Соревнование постоянно повышает критерии взаимных оценок его участников, их требований, которые наполняются более значимым содержанием. Сфера межличностного, межколлективного соревнования – это, образно говоря, не ковер для состязания борцов, при выходе за который борьба останавливается. Она больше похожа на процесс выращивания кристалла. Его рост определяется внутренними причинами и чтобы выращивать кристаллы, надо знать эти причины. Так же обстоит дело и с соревнованием.

Еще одна тенденция-закономерность – *побуждение к обмену ресурсами* (знаниями, умениями и т.п.). Смысл этой закономерности образно выразил Б. Шоу. Если у вас есть одно яблоко, а у другого – одна груша, то обменявшись ими, вы будете иметь все-таки один плод. Если же у каждого из вас по одной идее, то обменявшись ими, вы уже оказываетесь при двух идеях.

Обмен ресурсами освобождает многих от «изобретения велосипедов», позволяет аккумулировать в деятельности каждого партнера то, что достигнуто и апробировано другими, повышает ее результативность. История свидетельствует о том, каких значительных успехов может достичь страна, ориентированная на интенсивный обмен ресурсами. (Пример – Япония). Следуя пословице «У зайца нет острых когтей, зато у него длинные уши», японцы активно изучают и заимствуют зарубежный опыт, старательно приспособивая его к своим условиям и особенностям.

При постоянном обмене ресурсами подтверждается житейская мудрость «с кем поведешься, от того и наберешься» не только в отношении знаний и умений. Давно уже бытовало мнение, что лица супругов, счастливо проживших долгие годы, обретают схожие черты. Один американский психолог решил проверить эту гипотезу. Он сравнил фотографии сотен супружеских пар – в день свадьбы и спустя 25 лет. И что же? У многих он, действительно, увидел изменение лиц в направлении взаимного сходства.

Обмен ресурсами – это обмен между относительно равноправными партнерами, имеющими свободу выбора. Источником, импульсом такого обмена выступает противоречие между субъектами (развернутая форма противоречия между естественно-предметным и социальными сторонами деятельности). Обмен ресурсами не возникает, если ее цели, результаты, средства и условия у разных субъектов идентичны (абстрактное тождество) или, напротив резко отличается друг от друга (абстрактное различие). Так, например, рядом или даже на одной территории могут сосуществовать различные этнические группы (племена, народности), не обменивающиеся ресурсами.

Важное значение имеет также тенденция «*опредмечивания*» жизненной энергии, психологического подъема, вызываемого соревнованием. По обычной логике вещей подъем сменяется спадом и далее – состоянием психологического равновесия. Однако нельзя ли, – возникает вопрос, – повлиять на эту амплитуду

состояний, зафиксировать ее в точке подъема? Удержать психологический подъем соревнующихся, превратить его в норму отношения к труду, делу можно посредством его «опредмечивания», т.е. очевидного изменения условий работы, в направлении их совершенствования. Без этого психологический подъем не только теряет устойчивость в данный момент, но гораздо с большими усилиями может быть возобновлен в последующем.

Следует обратить внимание также на тенденцию к *самовозбуждению*, иначе говоря, эффект обратной связи. Речь идет о взаимосвязи мотивов соревнования и самого соревнования. Мотивы побуждают к соревновательности, а само соревнование (объективная соревновательная ситуация) усиливает соревновательные мотивы.

Чем короче дистанция между статусами социальных субъектов, тем больше вероятность возникновения между ними соревновательных отношений [1]. Тенденция к *статусной детерминации соревновательных отношений* и процессов относится ко всем уровням их проявления, в том числе, к уровню локальных организаций, первичных групп, где существенное значение имеет личный статус сотрудника.

В соответствии со статусом, занимаемым индивидом в первичной группе, от него ожидаются определенные действия. Чем выше статус, тем больше требований и строже оценка. Одно дело, когда опаздывает на работу «вечный нарушитель», и совсем другое дело, когда на столько же опоздал сотрудник, пользующийся безупречной репутацией. На первого могут и не обратить внимания, тогда как второй факт будет воспринят как событие. Коль скоро спрос с человека пропорционален его статусу, некоторые считают более выгодным и удобным для себя пользоваться невысоким статусом, «держаться в тени». С другой стороны, качества руководителя, его поступки, оказываются чаще всего предметом подражания, соревновательного отношения. По данным социологических исследований, 70-80 процентов работающих постоянно или частично ориентируются на своего непосредственного руководителя, видя в нем пример нравственного поведения.

Еще одна тенденция, характеризующая динамику соревновательных отношений, – это *обратимость соревновательных ориентаций*. Применительно к соревновательному процессу мы обычно считаем, что «средняки» ориентируются на лучших, аутсайдеры на «средняков», а лучшие – на достижение еще более высоких результатов. Однако такая линейно-поступательная модель соревновательного процесса проявляется далеко не всегда. В реальной жизни может действовать и противоположная – линейно-регрессивная модель соревновательного процесса, когда его лидеры, сбавляя темп и результативность деятельности, оказываются в группе «средняков», а эти, в свою очередь, нисходят до уровня аутсайдеров.

Психология середняка находится, как правило, под действием «гипноза фона». Именно так назвал писатель Г. Радов стремление некоторых хозяйственников «прилично» выглядеть на соответствующем фоне. «Заедешь в колхоз, спросишь об урожае, – писал он, – а тебе отвечают: восемнадцать центнеров. Прикинешь: чернозем роскошнейший, пласт – полтора метра, влаги было

достаточно, почему же только восемнадцать? А тебе говорят: – То есть как это «только»? Да на фоне среднего урожая в стране... И действительно, «на фоне среднего урожая в стране» эти восемнадцать центнеров выглядят куда как парадно... Это на хороших землях. А на средних? И там ведь действует свой «фон», свое сравнение. И так как «фон» этот чаще всего до крайности мал и беден, то порой на этом «фоне» передовиками и ударниками считаются люди, добывшие и центнеров десять...» [4].

Действие «гипноза» соревновательного фона – это еще одна из примечательных тенденций соревновательных процессов. Результаты лидеров далеко не всегда оказываются фоном сравнения для остальных участников соревнования. Успех передовика, говорят, – укор для других. Только одни отводят укор, стремясь достичь и превзойти передовые рубежи, а другие выбирают себе для сравнения более скромный, утверждающий чувство самоуважения фон. Вид пропасти у одних вызывает мысль о сооружении моста, а у других – об отступлении. «Гипноз фона» создает психологический барьер между участниками соревнования, ослабляет накал трудового состязания, препятствует восприятию и внедрению передового опыта. Как следствие, появляются легенды о «тепличных условиях», создаваемых якобы для лидеров (хотя иногда это действительно имеет место).

Отметим, что с целью поддержания положительной самооценки человек нередко меняет свои соревновательные установки, модифицирует соревновательное поле, подбирает подходящий социально-психологический фон для сравнения.

Завершим анализ тенденций-закономерностей соревновательных процессов *характеристикой тенденции инверсии* (лат. *inverso* – переворачивать). Возможно, впервые обратил внимание на эффект инверсии Ф. Бэкон, анализируя особенности экспериментального метода в науке. «Инверсия эксперимента, – писал он, – имеет место тогда, когда доказывается противоположное тому, что известно из эксперимента» [2].

«В любой организационной работе нетрудно, в принципе, различить то, что организуется, и то, каким способом организуется. «Что организуется» – это содержание или предмет организационной работы, а «каким способом организуется» – ее форма. Далее, есть цель организационной работы («ради чего организуется»), средства («чем организуется») и функции («как организуется»). Очевидно при этом, что форма определяется содержанием и подчиняется ему, функции определяются целью и средства – тоже целью. Однако, в самом процессе организационной деятельности есть тенденция обращения формы в содержание, средств в цель, функций в цель. Эта тенденция как раз и выражается законом инверсии».

Подмена содержания формой, иначе говоря, формализм, встречается чаще всего тогда, когда организаторы не имеют адекватного или четкого представления об особенностях организуемого объекта, и сводят свою деятельность к выполнению инструктивных предписаний, принятию «оргмер» и «оргвыводов» без учета и понимания их целесообразности и последствий. Не так уж редки ситуации, когда человек увлеченно занят организационными процедурами и

мероприятиями, ставшими своего рода ритуалом, и не в состоянии при этом объяснить, что и кого он организует, а если и пытается объяснить, то не выходя опять же за рамки стереотипно-ритуальных представлений.

Сказанное имеет особенно важное значение для управления соревновательными процессами в организации. Именно инверсия содержания и формы, цели и средств стала главной бедой организации соревнования в советский период. Соревновательность была, по сути, отчуждена от самих сотрудников организаций, сведена к набору организационных процедур, превращена в предмет заботы узкого круга людей-организаторов. В итоге организация соревнования была подменена соревнованием организаторов.

Таким образом, в соревновательных процессах проявляются тенденции-закономерности 1) возбуждения жизненной энергии соревнующихся, 2) иррадиации соревновательных отношений, 3) побуждение к обмену ресурсами; 4) опредмечивания жизненной энергии, психологического подъема, 5) самовозбуждения, 6) статусной детерминации, 7) обратимости соревновательных ориентаций, 8) «гипноза» соревновательного фона, 9) инверсии.

Литература

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. – Екатеринбург: ЛИТУР, 2002.
2. Бэкон Ф. О достоинстве и приумножении наук: Сочинения в 2 т. Т.1. – М.: Мысль, 1971.
3. Маркс К. Капитал. – Т. 1. // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. – Т. 23.
4. Радов Г. Гречка в сферах. – М., 1976.
5. Хашаева С.В. Состязательный механизм социальной регуляции: монография / под ред. проф. Н.С. Данакина. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2009. – 148 с.
6. Щепанский Я. Элементарные понятия социологии. – М.: Прогресс, 1969.

КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ ДОВЕРИЯ В МЕХАНИЗМЕ САМОРЕГУЛЯЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ¹

В. И. Чупров,

*главный научный сотрудник
отдела социологии молодежи ИСПИ РАН,
доктор социологических наук, профессор*

Доверие в данной концепции представляет собой социологическую категорию, характеризующую степень соответствия ожидаемым и реальным знаниям о партнере взаимодействий как значимом объекте социальной реальности. Как феномен социальной реальности, доверие рассматривается в диалектической связи с недоверием, в единстве двух сторон одного и того же явления. Диалектика связи доверия и недоверия раскрывается во взаимных переходах

¹ Работа выполнена в рамках проекта «Доверие как фактор саморегуляции в изменяющейся социальной реальности» при поддержке РГНФ (грант № 14-03-00484)