

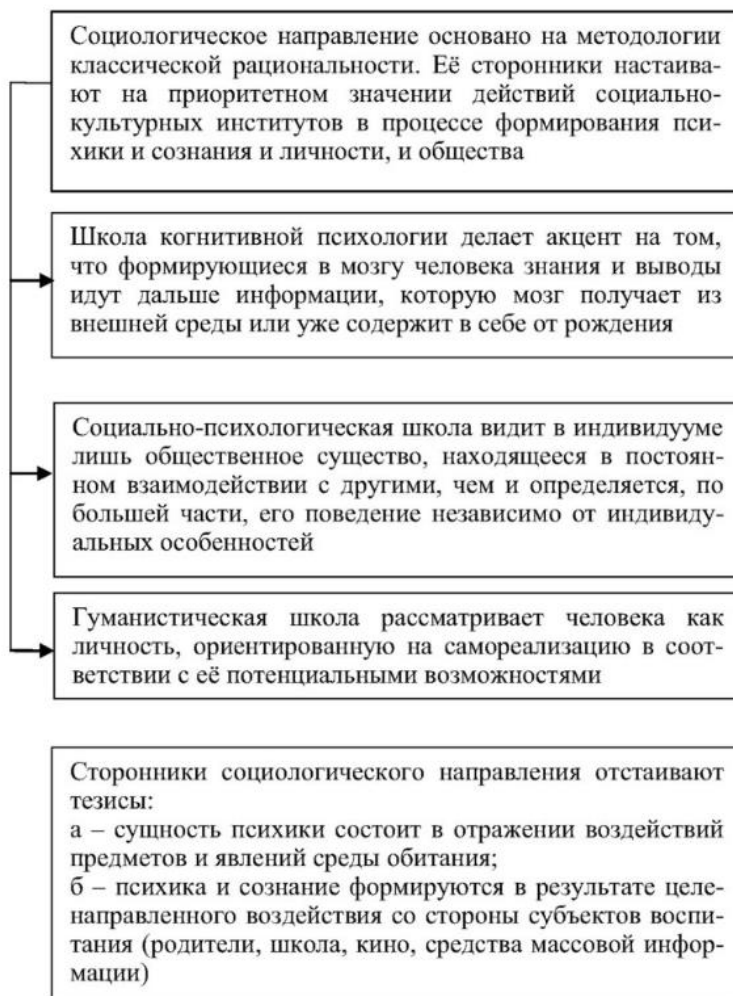
Вопрос 1. Психология и социология

1. Психология и социология – общие понятия

Современная психология и социология представляют собой две, примерно одинаковые по статусу и «возрасту» науки. Обе они выделились из философии и стали самостоятельными практически в одно и то же время — во второй половине XIX в. Обе науки возникли и развивались некоторое время относительно независимо друг от друга. <1>

<1> Немов Р. С. Введение в психологию. М., 2017.

СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОЙ ПСИХОЛОГИИ



Социологическое направление в психологии <1>

<1> Коваленко С.В., Ермолаева Л.К. Психология в схемах. М., 2014.

Однако, в отличие от взаимодействия психологии и других наук, психология и социология с момента их выделения из философии (и даже существования внутри философии) были связанными друг с другом некоторыми **общими научными интересами**. Как психологов, так и социологов уже в конце XIX — начале XX вв. заинтересовали,

например, **массовидные явления психики**: психология масс, толпы, слухов, паники, моды, религии, рекламы и т.п. Интерес социологов к этим явлениям был обусловлен их стремлением через изучение массовидных явлений психики глубже понять процессы, происходящие в обществе. Внимание психологов к ним оказалось связанным с пониманием того, что представляют собой массовидные явления психики сами по себе и каким образом в массовидных явлениях психики проявляется индивидуальная психология людей.

Еще раньше в середине XIX в. философов, представлявших в то время и социологию заинтересовала такая тема, как **психология народов**. Они надеялись разобраться в этой теме, изучая массовидные явления психики, которые представляют, в частности, и психологию такой большой «массы» людей, какой является нация или народ. Массовидные явления психики, таким образом, одновременно стали предметом исследования как социологов, так и психологов, по крайней мере, до фактического разделения и выделения этих двух наук из философии. Существенный вклад в изучение массовидных психических явлений внесли в свое время французские социологи Г. Тард и Г. Лебон, а в России — психолог В. М. Бехтерев.

Несмотря на то, что социология, как и психология, стала самостоятельной наукой сравнительно недавно, **социологи за прошедший, сравнительно небольшой срок сумели внести определенный вклад в развитие психологии как науки**. Приведем несколько примеров такого рода. Они в основном относятся к самой известной в Европе социологической школе — французской — и касаются главным образом вклада ученых из этой страны в развитие социальной психологии.

Французский социолог Г. Лебон (1841 — 1931) одним из первых указал на возможности, которыми располагает психология в изучении социальных событий. Явившись свидетелем известных революций, произошедших в странах Европы на рубеже XIX и XX вв., будучи знаком с теми деяниями и преступлениями, которые во время революций в разных странах совершили **неуправляемые массы и толпы людей**, он написал ряд работ, посвященных так называемой «преступной толпе». Он же первым показал и раскрыл отрицательное влияние, которое эмоционально возбужденная и неуправляемая масса или толпа может оказать на случайно оказавшегося в нее человека, на его психологию и поведение.

Другой французский социолог Г. Тард (1843—1904) получил известность благодаря исследованиям в области **внушения и гипнотизма**. Эти явления, по его мнению, проявляются не только в отношениях между отдельными индивидами, но и в более широких социальных отношениях людей во время их пребывания в составе больших социальных групп — толп и масс, а также на митингах, собраниях и демонстрациях. Групповое поведение Тард представлял как форму гипнотизации масс населения, как следствие внушения и подражания. Его взгляды оказали существенное влияние на следующее поколение французских социологов и проявились в их трактовке массовидных явлений психики. На его же работы в данной области научных знаний, обсуждая массовидные явления психики, ориентировался известный русский ученый, врач-психиатр и социальный психолог В. М. Бехтерев.

Еще один французский социолог Э. Дюркгейм (1858—1917) сформулировал идею о зависимости человеческой психики от культуры и тем самым оказал существенное влияние на возникновение и дальнейшее развитие культурно-исторического направления в психологии. Коллективные представления он выделил и описал как реально существующие факты, тем самым, предвосхитив возникновение специальной области социально-психологических знаний под названием **«психология масс»**.

Л. Леви-Брюль (1857—1939) ввел понятие **«первобытного мышления»**, описал его феномены и предложил объясняющую его теорию. В этой теории данный вид мышления,

впервые обнаруженный у народов с невысокой (по европейским меркам) культурой, он сравнил с мышлением европейца и показал, чем так называемое «первобытное мышление» отличается от привычного для европейцев мышления.

Широко известны работы в области психологии российских ученых, которые начинали свой путь в науку с социологии. Это, прежде всего, Г. М. Андреева и И. С. Кон. Г. М. Андреевой принадлежат фундаментальные исследования в области методологических проблем социальной психологии и **социальной перцепции**. Она же является автором известного учебника по социальной психологии. И. С. Кон стал первым из российских ученых, кто в советское время занялся изучением психологических проблем социальных ролей, пола и сексуальности. Он же явился автором работ по психологии старшеклассников и создателем нового направления в науке, пограничного между социологией и психологией, получившего название «**социология личности**».

Союз этих двух наук — психологии и социологии, если его оценивать в целом, напоминает сотрудничество психологии и истории. Это, прежде всего, **взаимное обогащение социологии и психологии данными и методами исследований из смежных наук**. По этот союз также похож на сотрудничество философии и психологии (имеется в виду интеграция знаний этих двух наук на теоретическом и эмпирическом уровнях). Современные социологи нередко используют заимствованные из психологии методы исследования, такие, например, как психологические тесты. Психологи, со своей стороны, обращаются к заимствованным из социологии методам исследования, таким, например, как **анкетирование, интервью, контент-анализ** и др. К примеру, в социологических исследованиях часто используется **социометрическая методика** (автор Я. Морено), в то время как психологи в объяснениях социального поведения нередко ссылаются на социологические теории. Есть и концепции, которые признаются «своими» и психологами, и социологами. К ним можно отнести **теорию социального научения** американского ученого А. Бандуры.

Имеется, кроме того, немало актуальных научных проблем, над решением которых в настоящее время совместно трудятся и социологи, и психологи. Это, в частности, проблемы психологии различных социальных групп, психологии и социологии личности, психологии и социологии человеческих отношений, социально-психологические явления, связанные с экономикой, политикой, управлением, рекламой и т.п. В их число можно включить вопросы, касающиеся изучения процесса **социализации**, формирования и изменения **социальных установок**.

В последние несколько десятков лет наметилось новое направление научного и практического сотрудничества социологов и психологов. Оно связано с изучением и непосредственным участием психологов и социологов **в управлении социальными процессами, включая политические компании и рекламу**. Проблемы, связанные с этими сферами социальной деятельности человека, безусловно, представляют теоретический и практический интерес как для психологов, так и для социологов. <1>

<1> Немов Р. С. Введение в психологию. М., 2017.



Функции социологии <1>

<1> Доронина М.С., Сасина Л.А. Социология в определениях, схемах и комментариях. Харьков, 2012.

2. Психология и социология личности

I. Социология личности - область изучения личности как социально-типического выражения системы общественных отношений и социально-типического субъекта этих отношений. Социология личности имеет своим предметом социально-исторические и социально-культурные типы личности, а также социально-типические проявления ролевой структуры личности, являющейся отображением многообразных социальных связей и обществ, необходимых функций, реализуемых индивидами.

Социология личности **исходит из принципа решающего значения объективных социально-экономических и социально-культурных условий социализации личности**, т.е. процесса ее формирования как социального субъекта, освоения общественных норм и ценностей, стереотипов социального поведения.

На уровне социально-исторического и культурологического анализа может быть выделен базисный (А. Кардинер, Р. Линтон), т.е. нормативный для данной культуры, тип личности в отличие от модального, т.е. наиболее распространенного. **Социально-характерологические черты личности** (догматизм или открытость, терпимость или нетерпимость к чужим взглядам, трудовая моральность, духовность или бездуховность и др.) обусловлены системой общественных отношений, особенностями культуры, положением индивидов в социальной структуре общества.

Рольевые теории личности (Дж. Мид, Р. Линтон, Р. Дарендорф) исследуют процессы освоения индивидом социальных заданных функций — ролей, что зависит от социального статуса индивидов в системе взаимоотношений с др.

Марксистская концепция личности подчеркивает **предметно-деятельностный характер становления личности**, ее активность в освоении многообразных форм человеческой деятельности. **Отчуждение личности** от тех или иных форм человеческой деятельности в классовом обществе — фактор ее одностороннего развития. **Освоение многообразия форм деятельности** — это механизм становления полноценного социального субъекта-личности как многосторонне и гармонично развитого человека.

Тяжелое наследие казарменного социализма, отчуждение производителей от средств производства, подавление социальной инициативы, пренебрежение правами человека — все это выступало тормозом в развитии личности качественно нового демократического общества.

Однако процесс исторического движения к такому обществу, типу личности сложен и противоречив. Быстрые темпы индустриализации в СССР, вовлечение в ряды рабочего кл. крестьянства, воспитание коллективизма, а вместе с тем развитие командно-бюрократических методов организации производства и общественной жизни стимулировали формирование таких черт социального характера личности, как коллективизм, готовность к самопожертвованию, ударничество, организованную массовую инициативу и одновременно сдерживали развитие личной ответственности, самодисциплины, несанкционированного проявления инициативы. В современных условиях революционной перестройки всей общественной жизни на началах хозяйственно-производственной самостоятельности и демократизации неразвитость этих личностных черт становится серьезным тормозом развития человеческого фактора как социального субъекта. В то же время происходящие изменения будут стимулировать развитие таких необходимых черт личности, как активность социальной позиции, ответственность, самостоятельность в действиях, самодисциплина, жизненная целеустремленность. <1>

<1> Осипов Г. В., Москвичев Л. Н. Социологический словарь. М., 2014.

II. Каждое общество формирует соответствующий ему социальный тип личности. Процесс этот сложен и многократно опосредован. В одних и тех же объективных условиях - в результате разного субъективно-оценочного отношения к ним - могут складываться разные типы личности. <1>

<1> Сирота Н. М. Социология М., 2018.

1. Социальные типы личности в современной социологии.



Социальные типы личности <1>

<1> Фененко Ю.В. Краткий курс социологии в схемах учеб.-метод. пособие. М., 2005.

В социологии существуют **различные варианты социальной типологии личности**. М. Вебер выделял типы личности, исходя из степени рациональности социального действия. Для К. Маркса отправной точкой типологии личности являлась её формационная и классовая принадлежность. Известный философ Э. Фромм брал за основу типологии личности структуру характера большинства носителей одной и той же культуры.

В современной социологии широко распространена **типология личности на основе ценностных ориентаций** - традиционалисты, идеалисты, реалисты и гедонистические материалисты.

1) Традиционалисты ориентированы, в основном, на ценности долга, порядка, дисциплины, законопослушания. У них весьма слабо выражены такие качества, как стремление к самореализации, самостоятельность.

2) Идеалистам, наоборот, свойственны критическое отношение к традиционным нормам, независимость в суждениях и пренебрежение авторитетами, установка на саморазвитие.

3) Реалисты сочетают стремление к реализации с развитым чувством долга и ответственности, самодисциплиной и самоконтролем.

4) Гедонистические материалисты ориентированы на немедленное получение удовольствий и удовлетворение потребительских желаний.

В социологии применяется так же типологизация, представленная модальным, базисным и идеальным типами личности. **Модальный** тип личности - это реально преобладающий в данном обществе. **Базисный** тип личности - тот, который наилучшим образом отвечает потребностям определённого этапа развития общества. Наконец, **идеальный** тип личности - это ориентир на будущее, как, например, всесторонне и гармонически развитая личность у К. Маркса.

В зависимости от характера взаимодействия личности и системы выделяют следующие социальные типы: общественно-индивидуальный, индивидуально-общественный, казарменный, эгоистический и конформистский.

1) Общественно-индивидуальный тип - это человек, соразмеряющий свои поступки с общественными нормами.

2) Индивидуально-общественный тип - это человек, приспособляющийся общественные нормы к своим возможностям и интересам.

3) Казарменный тип - человек, который может жить только в условиях социальной системы с жестким распорядком. Идеи казарменного строя характерны для утопического социализма и фашизма.

4) Эгоистический тип - это человек, для которого личные интересы превыше всего. Во имя их реализации он готов на всё, включая нарушение правовых и моральных норм.

5) Наконец, конформистский тип личности - это соглашатель, стремящийся приспособиться ко всему и ко всем, делающий ставку на сильную сторону, легко меняющий свои ориентиры.

В любом обществе представлены все эти типы, но их количественное соотношение различно. Так, для западных обществ, особенно США, наиболее характерен индивидуально-общественный тип. В Северной Корее и на Кубе доминирует казарменный тип личности.

Советской системой формировался и превалировал общественно-индивидуальный тип личности. Перестройка и реформы увеличили удельный вес индивидуально-общественного и эгоистического типов личности, особенно среди молодёжи. Большая же часть населения сохранила свой прежний социальный тип или пополнила конформистский.

Существенный вклад в разработку типологии личности внесла и отечественная наука. Известный русский правовед Л. Тихомиров различал два типа личности. Его критерий - уровень самостоятельности развивающегося на основе сильного психологического типа государства имеет большие перспективы, чем уровень самостоятельности государства, опирающегося на слабый психологический тип личности.

С таким подходом к человеческим типам перекликается **концепция «пассионарности»**, предложенная нашим современником Л.Н. Гумилевым в книге «Ритмы Евразии». В соответствии с этой концепцией человеческие типы классифицируются с позиции их социальной активности.

1) Первый тип - это люди, которые располагают достаточной энергией для удовлетворения потребностей, диктуемых инстинктом самосохранения. Они работают для своего жизнеобеспечения.

2) Второй тип - это люди с избытком энергии. Её больше, чем это необходимо для простого жизнеобеспечения. Поэтому такие люди стремятся к более высоким целям, нередко идеальным. Этот тип людей - «пассионарии».

3) К третьему типу относятся люди пассивные - с недостаточной энергией. Они стремятся не к активной трудовой деятельности, а к жизни за счёт других. По определению Л.Н. Гумилева, это - «субпассионарии».

Соотношение этих трёх типов в каждом этносе постоянно меняется. Такие перемены обуславливают пассионарность уже на уровне популяции.

Из вышеизложенного следует, что **социальный тип личности отражает влияние общественной системы на ценностные ориентации человека и через них на его реальное поведение**. Общественная система стимулирует проявление определённых личностных качеств и типов поведения. Так, рыночные отношения способствуют развитию прагматизма и расчётливости, отношения в сфере производства формируют тягу к кооперации.

Действует и **механизм обратного влияния личностных качеств на возникновение общественных систем**. М. Вебер в работе «Протестантская этика и дух капитализма» убедительно показал, что именно изменения в сфере сознания под воздействием ценностей протестантизма (упорный труд, самодисциплина и самоограничение; приумножение денег без расточительства; личный успех как ключ к спасению) стимулировали развитие капитализма. <1>

<1> Сирота Н. М. Социология М., 2018.

3. Психология и социология группы

Индивид и группа. С первых дней жизни человек связан с определенными малыми группами, причем не только испытывает на себе их влияние, но только в них и через них получает первую информацию о внешнем мире и в дальнейшем организует свою деятельность.

В многочисленных определениях малой группы исследователи **отмечают в качестве необходимых характеристик следующие:**

- 1) немногочисленность членов группы;
- 2) объединение участников общей деятельностью;
- 3) непосредственное личное общение между членами группы;
- 4) наличие общих групповых норм и развитой структуры;
- 5) чувство принадлежности к данной группе и восприятие данного лица другими как члена этой группы.

Наименьшее число членов малой группы - 2 (так называемая диада). **Диада** - очень хрупкая группа, поскольку ее устойчивость напрямую связана с положительными эмоциональными отношениями между партнерами. Любой конфликт, возникающий между членами диады, неизбежно приобретает характер межличностного конфликта, и его

разрешение оказывается очень сложным. Вместе с тем в диаде складываются условия для более глубокой эмоциональной удовлетворенности ее членов, чем в любой другой группе.

Присутствие в группе третьего лица (**триада**) добавляет существенно новый момент к возникающей системе отношений. Третий член группы может выполнять роли, так или иначе влияющие на характер отношений между остальными членами группы, например выступать примирителем сторон или быть свидетелем переговоров между сторонами, или усилить позицию кого-либо из членов группы, встав на его сторону, и т.д.

Вопрос о **верхнем пределе малой группы** открыт. Достаточно распространенными являются представления, сформированные на основе так называемого «магического числа» - «7 плюс-минус 2». Это число было названо при исследовании объема оперативной памяти и означало количество предметов, одновременно удерживаемых индивидом в памяти. Для социологии малых групп оказалось заманчивым использовать именно это число. Поскольку непосредственное взаимодействие членов малой группы является одним из условий ее функционирования, постольку возникает необходимость, чтобы индивид одновременно удерживал в поле своих контактов всех членов группы. А это, по аналогии с памятью, может быть обеспечено в случае присутствия в группе «7 плюс-минус 2» человека.

Существует и другой **принцип установления верхнего предела малой группы**: если группа задана в каком-то конкретном числе участников, достаточном для выполнения определенной деятельности, то именно этот предел и можно принять в исследовании как верхний. Малой тогда оказывается такая группа, которая представляет собой некоторую единицу совместной деятельности, а ее размер определяется эмпирически. При исследовании семьи, например, в качестве малой группы будут оцениваться и семьи, состоящие из трех человек, и семьи, состоящие из двенадцати; при анализе рабочих бригад - и бригада из 5 человек, и бригада из 40, если при этом она выступает единицей в предписанной ей деятельности.

Размер группы оказывает влияние на поведение ее членов. Так, чем больше группа, тем более вероятно, с одной стороны, встретить в ней привлекательных для себя людей, больше возможности получить помощь в случае необходимости. С другой стороны, чем больше группа, тем более формали-

зованным становится общение между ее членами, возрастает значение лидера, что может привести к усилению иерархии внутри группы, неравенству позиций отдельных ее участников. На связь между размером группы и особенностями поведения людей указывает известный в социальной психологии «индекс торможения». Он представляет собой отношение «мягких действий» к импульсивным и агрессивным: с возрастанием размера группы индекс торможения уменьшается («шумные компании»).

Исследователи называют ряд преимуществ, которые приобретает человек, участвуя в группе:

1) группа дает возможность объединения ресурсов, которыми располагают разные люди (информация, взгляды, средства), что зачастую позволяет более эффективно решить поставленную проблему;

2) участие в группе повышает индивидуальную мотивацию, возрастает ответственность за свои действия, их качество и эффективность;

3) в группе легче выявлять ошибки других и предотвратить их до того, как они нанесут вред; группы, как правило, лучше, чем индивид, предвидят трудности, обнаруживают свои слабые стороны, что в результате приводит к более качественным решениям;

4) решения группы лучше воспринимаются, чем решения индивида: люди склонны уважать тот факт, что несколько человек, работающих вместе, пришли к одному мнению;

5) работа в группе чаще вызывает большее удовольствие, чем работа в одиночку: группа способствует партнерству, обеспечивает возможность проверки идей и чувств, вызывает ощущение собственной востребованности, предоставляет средства для самоутверждения.

Вместе с тем очевидны и некоторые ограничения, которые накладывает группа на индивида:

1) личные цели порой приходят в противоречие с групповыми, что может побудить некоторых людей использовать группу для достижения собственных целей, даже если это мешает выполнению групповых задач;

2) в процессе принятия решений могут доминировать лишь несколько сильных настойчивых членов, лишаящие других возможности высказаться и быть услышанными. При этом имеет значение реальный или воображаемый статус участников. Члены группы могут не решиться критиковать суждения индивидов с более высоким статусом, а индивиды с низким статусом могут быть вовсе исключены из участия в обсуждении;

3) чем больше группа, тем труднее прийти к консенсусу - некоторые члены группы, продвигающие только свои решения и настаивающие на них, не желают идти на компромисс. Они могут разрушить принятие группового решения, завести группу в тупик;

4) часто для достижения группового решения требуется значительно больше времени, чем для принятия индивидуального решения;

5) уровень риска, на который готова пойти группа, выше среднего риска, допускаемого индивидом. Это явление получило название «сдвиг риска».

Эффект «сдвига риска» объясняется следующими концепциями:

1) разделение ответственности: участник группы несет ответственность за принятое решение не единолично, а разделяет ее с группой;

2) роль лидера: лидер, подтверждая свой статус, предпочитает уровень риска выше среднего, принимает смелые решения, обещающие успех. Эти люди, благодаря своему умению воздействовать, могут убедить остальных, в том, что предлагаемый риск оправдан;

3) оправданный риск чаще всего оценивается в группе положительно. Во время принятия решений участники обсуждения сравнивают готовность к риску разных членов группы, чтобы установить собственную меру риска. Если оказывается, что их уровень значительно ниже среднего для группы, это может вызвать беспокойство и опасения по поводу того, как к этому отнесется группа. В результате люди принимают решение с более высоким уровнем риска. <1>

<1> Тургаев А. С. Социология М., 2018.

4. Психология и социология управления

Выделение в качестве самостоятельной научной и учебной дисциплины социологии и психологии управления имеет ряд оснований, вытекающих в первую очередь из комплексного характера объекта изучения. Поэтому задача корректного определения границ социологии и психологии управления тесно увязана с тем, как именно определяется ее объект и предмет. Поскольку эволюция и кристаллизация данной области науки в российских условиях имеет объективные отличия от аналогичного процесса в других странах, в дальнейшем изложении темы будут преимущественно представлены отечественные источники.

Центральное место здесь занимает понятие «управление».

В самом общем виде **управление** — функция систем различной природы, обеспечивающая сохранение их определенной структуры, поддержания режима деятельности, реализацию программы, цели деятельности.

Применительно к сфере экономики и, вообще, организованной человеческой деятельности, иод управлением часто понимают **совокупность (систему) скоординированных мер, направленных на достижение заданных (выбранных) целей**.

В связи с изменением роли и места в процессе общественного развития и реальным появлением «Человека» в экономике стали настоящей необходимостью **разработка и применение в управлении адекватных методов и инструментария**, которыми экономическая наука, по определению, не располагает.

Отсюда, а также из сложности самого изучаемого феномена, вытекают и существующие до сих пор разночтения в дефинициях новой дисциплины. Причем эти разночтения прослеживаются даже внутри каждой из двух базовых для социологии и психологии управления научных дисциплин.

Среди представителей отечественной психологии **в предметную область психологии управления ряд специалистов (Е. Вен- дров, Л. Уманский) включали:**

- социально-психологические вопросы производственных групп и коллективов;
- психологию деятельности руководителя;
- психологию личности руководителя;
- психологические проблемы подбора руководящих кадров;
- психолого-педагогические проблемы подготовки и переподготовки руководящих кадров.

Другие исследователи (В. Рубахин, А. Филиппов) составными частями психологии управления считали:

- функционально-структурный анализ управленческой деятельности;
- социально-психологический анализ производственных и управленческих коллективов и взаимоотношений в них;
- психологические проблемы взаимоотношений между руководителями и подчиненными и др.

Обобщая разнообразные мнения отечественных психологов, **ряд авторов относит к предмету психологии управления совокупность всех психических явлений и отношений в организации, в частности:**

- психологические факторы эффективной деятельности менеджеров;
- психологические особенности принятия индивидуальных и коллективных решений;
- психологические проблемы лидерства;
- проблемы мотивации поведенческих актов субъектов управленческих отношений и др.

Поскольку роль (по Т. Кабаченко, институируемое содержание деятельности) исполняется «...субъектом, выступающим как индивидуальность, носитель опыта, реализующий определенную систему ценностей», то предлагается очертить **еще несколько областей исследований психологии управления, в частности:**

- феномен индивидуального стиля реализации роли;
- ролевое поведение в контексте самоактуализации личности и т.д.

Отличием психологии управления от социальной психологии является то, что здесь объектом рассмотрения является организованная деятельность людей, т.е. деятельность

людей в организации. Если в социальной психологии отдельный работник выступает как элемент социальной группы, вне которой его поведение не может быть понятым, то в психологии управления и отдельный работник, и социальная группа выступают в контексте организации, в которую они включены.

Правила, нормы и требования организации порождают особые отношения между людьми, которые существуют только в организации, — **отношения управленческие**. Именно управленческие отношения как отношения не просто «в связи с деятельностью», а образующие, организующие совместную деятельность, и являются основным предметом изучения. Аналогично, по основному предмету — управленческим отношениям — можно выделить специфику психологии управления в сравнении с другими специальными разделами психологической науки, исследующими сферу трудовой деятельности.

Социология управления ранее определялась как область социологии, изучающая закономерности, формы и методы целенаправленного воздействия на социальные структуры и процессы, которые имеют место в организациях и обществе, отношения по управлению.

Основными направлениями исследований в этом случае являются:

- социальные проблемы:
 - экономической и научно-технической политики,
 - социальной политики,
 - выработки, принятия и осуществления управленческих решений,
 - самоуправления;
- отношения руководства и подчинения;
- роль и место информации в управлении и др.

Более позднее определение фиксирует терминологическое сближение социологического и психологического подходов: **социология управления** — наука об отношениях, которые возникают в системе управления.

Предметом социологии управления являются управленческие отношения. Она призвана изучать:

- систему и процессы управления;
- субъекты управления различных предметных сфер и уровней жизнедеятельности;
- формы, методы и средства управленческих взаимодействий;
- отношения руководства — подчинения;
- стиль руководства;
- проблемы дисциплины, ответственности и исполнительности как проявления социальных отношений в процессе управления.

Помимо социологии организаций **социология управления тесно связана с индустриальной** (ее отечественным аналогом — промышленной) **социологией, социологией труда и социологией политики**. В последнее время, в связи с тенденцией интеграции всех разделов социологии, связанных с изучением проблематики производства и экономики, в относительно новую отрасль — **социологию экономическую**, стало возможным говорить и о частичном включении в нее и социологии управления.

При этом можно отметить две характерные черты:

— особенность социологического или психологического подхода в совпадающих по смыслу отдельных направлениях изучения часто выражается лишь в добавлении слов «психологические» или «социальные». В числе изучаемых проблем повсеместно упоминаются вопросы, на первый взгляд, тяготеющие к предметной области другой дисциплины;

— тенденцию постепенной эволюции в определении предметов обеих научных дисциплин к обобщающей формулировке — изучению управленческих «отношений».

С одной стороны, это объясняется действительной **сложностью практического разделения психологических и социологических исследовательских подходов**. Особенно, если обратить внимание на применяемые методы, когда чуть ли не самым массовым, если не единственным, инструментом социально-психологических исследований становится анкетный опрос. А «удовлетворенность» работника, по определению, «субъективное оценочное отношение», является основным показателем и в психологических и социологических эмпирических исследованиях.

С другой стороны, явная тенденция к обобщению и взаимной интеграции вызвана как **развитием самих социологии и психологии управления, так и влиянием потребностей практического управления**. Уже с первых шагов прикладных исследований на интенсивном массовом производстве четко выявилась недостаточность сугубо психологических подходов в поиске реальных организационных и управленческих решений, преодоленная лишь в сотрудничестве с социологами (см., например, Хоторнские эксперименты и связку Э. Мэйо — Ф. Ретлисбергер).

Если исходить из положения, что **задачей психологии является** изучение не столько самой личности, сколько механизмов ее формирования, развития и регуляции активности в связи с биосоциальной природой человека и факторами окружения, ее прикладная продуктивность напрямую зависит от адекватности социологического описания как самой личности, так и значимых факторов социального пространства. Выявление этой картины и попытки ее рационализации далеко выходят за рамки предметной области психологической науки, а именно выработки подобных решений требует современное управление.

Ответом на эти практические запросы и стало **появление науки и учебной дисциплины «социология и психология управления»**. Правда, следы «межведомственных» разногласий внутри нее еще сохраняются. В частности, в одном из отечественных учебных пособий причины обособления единой науки раскрываются следующим образом: «Поскольку половина активной жизни человека проходит в сфере труда, производства и вообще экономической деятельности, особого внимания заслуживают те социальные отношения, которые формируются и функционируют в данной социальной среде. Наука, изучающая их и устанавливающая основные критерии эффективности их функционирования с точки зрения всех субъектов отношений, называется социологией и психологией управления». И далее: «...Мы называем науку, изучающую систему и процессы социального управления, не просто социологией управления, а социологией и психологией управления и организаций».

При правомерной в целом постановке вопроса вызывают сомнения три момента.

1. Употребление в данном фрагменте понятия «социальные отношения» в явно расширительном смысле оставляет неясным, должна ли эта наука изучать и технологические и экономические отношения, которые также социальны. Включаются ли в это понятие собственно психологические отношения?

2. Как упоминалось выше, термин «социальное управление» в настоящее время многозначен, поэтому неоперационален.

3. Дополнение «...и организаций», как это показано выше на примере разведения социологии управления и социологии организаций, переносит акцент с реальной динамичности системы отношений на абстрактную статику, где психологические отношения могут лишь предполагаться, но не быть объектом изучения.

В контексте прикладной направленности дисциплины и с учетом тенденций эволюции двух составляющих социологии и психологии управления более обоснованным представляется **определение ее общего предмета как отношений, складывающихся в**

организации в процессе деятельности по достижению заданных целей, или как совокупности всех видов отношений в организации, значимых для достижения заданных целей, возникающих в процессе взаимодействия ее членов, включая психологические. Поскольку они «значимы» (или признаются таковыми), то должны быть объектом регулирования или по меньшей мере учитываться в управлении.

Результативность системы управленческих отношений может проявиться лишь в степени успешности достижения целей, реализуемых всеми членами организации — объектами управленческого воздействия — в устанавливаемой и регулируемой именно управлением системе связей и отношений. При переходе к современной парадигме традиционные субъектно-объектные отношения уступают место отношениям субъектно-субъектным, что значительно усложняет процессы и инструментарий управления.

Формальная (как правило, документированная) система отношений, устанавливающая основные правила деятельности и взаимодействия работников, также должна быть объектом изучения, поскольку является непосредственным результатом управленческой деятельности и в значительной степени определяет характер отношений. Именно в этой части социология и психология управления наиболее тесно связаны с социологией организаций.

Объектами дисциплины в таком случае будут система и процессы деятельности людей в организации.

В целом в рамках понятия социологии управления можно сформулировать следующие положения.

1) Предметом социологии и психологии управления является совокупность всех видов отношений, складывающихся в организации в процессе деятельности по достижению заданных целей;

2) Объектом социологии и психологии управления являются система и процессы деятельности в организации как объекты управленческого воздействия.

3) Определенную сложность представляет разведение принятого в обыденном сознании смещения содержания понятий **«социология и психология управления» и «менеджмент».** Следует подчеркнуть, что родоначальниками того, что сейчас называется теориями и школами менеджмента, как правило, являлись представителями социологической и психологической науки, так же как и наиболее видные современные специалисты по теории менеджмента. К исключениям можно отнести Ф. Тейлора и А. Файоля, но они были основоположниками научного управления, а не менеджмента.

Стоявшая у истоков менеджмента М. П. Фоллет определяла его как искусство обеспечения выполнения работы другими людьми (1924), справедливо подчеркнув его принципиальное отличие от науки. Эта специфика прослеживается и в наше время, когда многочисленная (преимущественно переводная) литература по менеджменту пытается отвечать на вопросы, что и как делать, а научная предоставляет материал для обоснования: «Почему и при каких условиях надо делать именно это?»

Следует признать, что «менеджмент» в его поведенческой составляющей является, по сути, практическим прикладным использованием результатов, полученных социологической и психологической наукой.

Возможно, именно этот факт, а также эволюция практического менеджмента к его современному состоянию, столь отличающемуся по базовым принципам от традиционного управления, дает право на существование точки зрения, что **современный менеджер — это и есть социолог-практик, в отличие от социолога-исследователя, задачей которого**

является выявление и установление закономерностей социальных процессов и отношений.
<1>

<1> Забродин В. Ю. Социология и психология управления. М., 2018.