



Социально-психологические вариации на тему власти

15.12.20

Бовина Инна Борисовна

Профессор факультета юридической психологии МГППУ,
доктор психологических наук

Вступление (I)

Б.Рассел (1938):

Фундаментальным понятием в социальной науке является власть, в том же смысле, в каком энергия является фундаментальным понятием в физике...

Законы социальной динамики-это законы, которые могут быть сформулированы только в терминах власти.

Вступление (II)

Действительно, трудно представить себе, как мы могли бы предпринять всесторонний анализ социальной жизни без учета того, каким образом одни люди могут решать, что следует делать, и побуждать к этому других, разрабатывать планы и ожидать, что другие будут следовать этим планам.

Это и есть осуществление **социальной власти**.

Источники власти (I)

Дж.Френч, Б.Равен (1959):

Агенты: Р и О

Р- человек, в отношении которого действует властная фигура

О - другой человек, роль, норма, группа или часть группы

$$\text{Power of O/P (a)} = (f_{a,x} - f_{\overline{a},x})_{\max}$$

Источники власти (II)

Дж. Френч, Б. Равен (1959):

- награждающая власть
- наказывающая власть
- легитимная власть
- референтная власть
- экспертная власть

Источники власти (III)

Дж. Френч, Б. Равен (1959):

награждающая власть

Р воспринимает, что О способен опосредовать награду для него (= контролирует вероятность того, что Р получит награду).

- ЕГ: следование нормам, чтобы быть принятым другими.
- Может ли О управлять позитивными исходами и снижать негативные?
- Привлекательность О для Р растет по мере того, как О использует реальные поощрения, а не обещания оных.
- Привлекательность О для Р снизится, если в обмен на поощрение О потребует от Р невозможного.

Источники власти (IV)

Дж.Френч, Б.Равен (1959):

наказывающая власть

Р считает, что О способен опосредовать наказание для него.

Сила этой власти определяется: величиной наказания и вероятностью избежать его путем подчинения.

- ЕG: следование нормам - для предотвращения отвержения со стороны других.
- Привлекательность О для Р снижается в случае наказания. Отрицательная сила распространяется на другие области жизненного пространства. О - препятствует выходу Р из диапазона действия власти О.

Источники власти (V)

Дж.Френч, Б.Равен (1959):

легитимная власть

- Р воспринимает О, как имеющего законное право предписывать поведение Р. Это восприятие - результат интернализованных ценностей Р, согласно которым О имеет законное право влиять на Р, Р - обязан принимать это влияние.
- Р- может обещать помочь О, его ценности не позволяют нарушить обещание.

В обоих случаях - легитимная власть связана со стандартом, кодексом, принятым Р.

Источники власти (VI)

Дж.Френч, Б.Равен (1959):

легитимная власть

- культурные ценности (О обладает специфическими характеристиками \Rightarrow “вечное вчера” М.Вебера)
- принятие социальной структуры (О занимает место в иерархии)
- предписания легитимизирующего агента (О был наделен властью)

Источники власти (VII)

Дж.Френч, Б.Равен (1959):

легитимная власть

Диапазон власти (где эта власть действует):

- культурные ценности - самый широкий диапазон
- потеря привлекательности О при попытке выйти за диапазон

Источники власти (VIII)

Дж.Френч, Б.Равен (1959):

референтная власть

Основана на идентификации Р с О.

- В той мере, в какой О опосредует санкции (= имеет контроль над средствами Р) \Rightarrow наказывающая и награждающая власть.
- В той мере, в какой Р избегает дискомфорта или получает удовлетворение от соответствия, основанного на идентификации, независимо от реакций О \Rightarrow референтная власть.
- Чем более привлекателен О для Р, тем шире диапазон референтной власти О над Р.

Источники власти (IX)

Дж.Френч, Б.Равен (1959):

экспертная власть

- Основана на восприятии того, что О обладает определенным знанием.
- Результат этой власти - социальное влияние О на когнитивную систему Р. Создает новую когнитивную структуру.
- Если О не принадлежит к группе Р \Rightarrow информационная власть.
- Sleeper effect = влияние О (“-” референтная власть & “+” экспертная власть).
- Диапазон этой власти - ограничен, если не возникнет гало-эффект.

Источники власти (X)

Дж.Френч, Б.Равен (1959):

- Чем сильнее источник власти, тем сильнее власть (для всех видов власти).
- Диапазон действия власти варьирует, но в целом - референтная власть имеет самый широкий диапазон.
- Любая попытка использовать власть вне диапазона ведет к снижению ее действия.
- Новое состояние системы, порожденное наградой или наказанием, зависит от O , чем больше наблюдаемое подчинение \Rightarrow больше эта зависимость (не работает для остальных видов власти).

Источники власти (XI)

Дж.Френч, Б.Равен (1959):

- Наказание \Rightarrow снижает привлекательность О для Р и повышает сопротивление Р. Награда - повышает привлекательность О для Р и снижает сопротивление Р.
- Чем легитимнее наказание, тем меньше оно будет вызывать сопротивление, тем меньше будет снижаться привлекательность О для Р.

Уровни объяснения в социальной психологии

В.Дуаз (1986):

- интраперсональный
- интерперсональный
- позиционный
- идеологический

Интраперсональный уровень объяснения (I)

Д.Келтнер, Д.Грюнфелд, К.Андерсон (2003):

Власть - “относительная способность индивида изменять состояния других, предоставляя, удерживая ресурсы или применяя наказания” (р.265-266).

Интраперсональный уровень объяснения (II)

Д.Келтнер, Д.Грюнфелд, К.Андерсон (2003):

Люди, обладающие высоким уровнем власти:

- характеризуются положительным эмоциональным настроем;
- более внимательны к социальным вознаграждениям;
- интерпретируют других людей с точки зрения удовлетворения своих собственных целей и потребностей;
- обрабатывают информацию о своем социальном окружении более автоматическим, упрощенным способом;
- действуют расторможенным образом, чаще нарушают социальные нормы.

Интраперсональный уровень объяснения (III)

Д.Келтнер, Д.Грюнфелд, К.Андерсон (2003):

Люди, обладающие низким уровнем власти:

- характеризуются негативным эмоциональным настроем;
- более внимательны к наказаниям и угрозам;
- рассматривают себя как средство достижения целей другими людьми;
- контролируют свои суждения о других людях;
- склонны вести себя более сдержанно, их поведение в значительной степени зависит от поведения других людей.

Интерперсональный уровень объяснения (I)

С.Фиск, Э.Депре (1996):

Ключевой конструкт - контроль⇒
индивиды или группы могущественны, если их результаты
зависят от других меньше, чем результаты других зависят от
них.

Потребность в контроле является базовой и предсказывает
поиск информации в социальных отношениях.

Интерперсональный уровень объяснения (II)

С.Фиск, Э.Депре (1996):

- Люди, находящиеся в позиции власти, члены групп, имеющих власть, находятся в удобном положении, т.к: они уже контролируют ситуацию \Rightarrow могут позволить себе ничего не делать:
не обращают внимания на характеристики тех, чьи результаты они определяют, предпринимают эвристическую обработку информации.
- Для сохранения контроля \Rightarrow уделяют внимание информации, соответствующей стереотипу, т.е. той информации, которая помогает им оправдать свое превосходство.

Интерперсональный уровень объяснения (III)

С.Фиск, Э.Депре (1996):

Люди с низким уровнем власти (из групп, не имеющих власти) слабо контролируют свои исходы \Rightarrow стремятся восстановить контроль.

- Путь восстановления контроля \Rightarrow систематическая обработка информацию о социальной среде + анализ информации, противоречащей стереотипу (=обращение к более диагностической информации).
- При столкновении с негативными результатами \Rightarrow смена стратегии обработки информации на мотивационно-предвзятый, когда уделяется внимание информации, соответствующей стереотипу.

Позиционный уровень объяснения (I)

Дж.Тернер (2005):

- **Традиционный взгляд:**
власть \Rightarrow социальное влияние \Rightarrow формирование группы.
- **Тернер:**
формирование группы \Rightarrow социальное влияние \Rightarrow власть.

Позиционный уровень объяснения (II)

Дж.Тернер (2005):

- Групповая идентичность объединяет и наделяет людей властью, давая им общий интерес и точку зрения.
- Идентичность \Rightarrow влияние, которое позволяет группе действовать как единое, скоординированное, организованное целое.
- Групповая идентичность и влияние \Rightarrow власть коллективных действий и совместных усилий, воздействовать на мир и преследовать общие цели
> чем любой член группы в изоляции.

Позиционный уровень объяснения (III)

Дж.Тернер (2005):

Социальное влияние - основа власти.

Социальная идентичность \Rightarrow социальное влияние \Rightarrow власть.

Процессы социального влияния: убеждение, авторитет и принуждение.

- **Убеждение** = убеждать людей, особенно членов группы, в том, что некоторое решение является правильным.
- **Авторитет** = контроль, основанный на внутригрупповых нормах и праве контролировать других, особенно членов группы.
- **Принуждение** = контроль других против их воли, при необходимости с помощью силы. Сила с большей вероятностью будет использоваться против аутгруппы, чем против других внутри группы, ибо последние - действуют во имя общей групповой идентификации.

Позиционный уровень объяснения (III)

Б. Саймон, П.Оакс (2006):

Социальная психология выбрала почти исключительно конфликтный анализ власти: власть-это принуждающая, репрессивная сила, которая определяет, кто выигрывает в конфликтах интересов.

А.Хаслам, 2001: социальная власть “по существу конфликтная и довольно уродливая” (р.140) власть над другими через “доминирование, подчинение” (р.221).

Позиционный уровень объяснения (IV)

Б. Саймон, П.Оакс (2006):

Власть \Rightarrow не только конфликтная и принуждающая, но и согласованная, производительная и организующая сила.

Власть \Rightarrow не есть контроль за результаты деятельности людей, но контроль активного вклада людей, т.е. отдельные люди или группы обладают властью, когда они обладают способностью направлять усилия других на реализацию своих собственных проектов.

Позиционный уровень объяснения (IV)

Б.Саймон, П.Оакс (2006):

Общая социальная идентичность \Rightarrow
предпосылка возникновения власти.

Обладатели власти заставляют других
иметь те желания, которые имеют они, манипулируя
идентичностями.

Типичный обладатель власти \Rightarrow не есть диктатор,
принуждающий к действию, это "предприниматель в области
идентичности", он вербует людей, поощряя одни идентичности
и маргинализируя другие.

Идеологический уровень объяснения (I)

Дж.Сиданиус, Ф.Пратто (1999):

- Групповая иерархия, способствующая неравенству, ⇒ универсальная и повторяющаяся характеристика человеческих социальных организаций.
- Доминирующие группы владеют непропорционально большим количеством ресурсов (материальные ценности, здоровье и пр.).
- Подчиненные группы наделены негативными социальными ценностями (бедность, плохое здоровье и отсутствие контроля в отношении своей судьбы).
- Групповые конфликты и угнетение одной группы другой (сексизм, расизм) ⇒ результат склонности к групповой иерархии.

Идеологический уровень объяснения (II)

Дж.Сиданиус, Ф.Пратто (1999):

Индивиды с высокой ориентацией на социальное доминирование склонны полагать, что:

- общество обязательно стратифицировано;
- члены группы на вершине иерархии заслуживают своего доминирующего положения;
- члены группы на дне стратификации заслуживают своего подчиненного положения.

Идеологический уровень объяснения (III)

Дж.Сиданиус, Ф.Пратто (1999):

Люди с низкой ориентацией на социальное доминирование:

- разделяют эгалитарные идеологии;
- проявляют сочувствие к другим с более низким статусом;
- поощряют групповое равенство.

Идеологический уровень объяснения (IV)

Дж.Сиданиус, Ф.Пратто (1999):

Результаты эмпирических исследований - о связи ориентации на социальное доминирование с предрассудками, расизмом, проявлениями дискриминации (Amiot & Bourhis, 2005; Pratto & Shih, 2000).

Идеологический уровень объяснения (V)

Дж.Сиданиус, Ф.Пратто (1999):

- Доминирующие и высокостатусные члены общества, сильно отождествляющие себя со своей группой ⇒ будут решительно поддерживать ориентацию на социальное доминирование, по сравнению с членами подчиненных групп.
- Ориентация на социальное доминирование изначально рассматривалась как устойчивая черта личности (общая ориентация людей на групповое неравенство) ⇒ неверно расположили теорию на идеологическом уровне объяснения?

Идеологический уровень объяснения (VI)

Дж.Сиданиус, Ф.Пратто (1999):

Исследования показали, что ориентация людей на социальное доминирование контекстуально чувствительна в зависимости от тех конструктов, которые были *выпуклыми* непосредственно перед заполнением шкалу для измерения ориентации на социальное доминирование (Huang, Liu, 2005; Schmitt, Branscombe, Kappen, 2003).

⇒ Ориентация на социальное доминирование - скорее система убеждений, чем личностная черта!



МГППУ – УНИВЕРСИТЕТ ДЛЯ НЕРАВНОДУШНЫХ ЛЮДЕЙ



МГППУ.РФ