механизмы

**массовой психологии**

*Заражение как механизм психологии массы. 9 Внушение как механизм психологии мас­сы. Ш Подражание как механизм психологии массы.*

Еще Г. Зиммель задавался крайне любопытными вопросами. «Когда толпа людей раз­рушает дом, выносит приговор, издает крик, здесь суммируются действия отдельных субъектов в одно происшествие, которое мы обозначаем как одно, как осуществление одного понятия. Тут-то и возникает великое смешение: внешне единый результат многих субъективных душевных процессов толкуется как результат единого душев­ного процесса в коллективной душе. Единство результирующего явления переносит­ся на предполагаемое единство его психической причины» (Simmel, 1908). Почему это происходит? Как возникает «единство результирующего действия»? Как суммиру­ются действия отдельных субъектов? И что это такое: «осуществление одного поня­тия»?

Практически, во всех этих вопросах речь идет об одном и том же: о механизме формирования целостной массы из множества отдельных субъектов. Для психологии масс этот момент, безусловно, является одним из важнейших.

Рассматривая проблему психологических механизмов возникновения массы, в литературе обычно принято говорить о четырех таких механизмах. Это заражение, подражание, внушение и, в отдельных случаях, убеждение. Сразу подчеркнем, одна­ко, что в различиях между этими понятиями и в сути обозначаемых ими явлений нам еще придется серьезно разобраться. Еще 3. Фрейд заметил: «Авторы (работ) по со­циологии и массовой психологии предлагают нам обычно в качестве объяснения одно и то же, хотя иногда под сменяющими друг друга названиями». Связано это прежде всего с особой сложностью массы как объекта научного изучения, и с быстротечнос­тью, сложностью для фиксации протекающих в ней психологических процессов.

Сам Фрейд считал, что за всеми этими разными названиями стоит «магическое слово «внушение». Г. Тард называл главным механизмом «подражание». Однако «мы больше соглашаемся с автором, который поясняет, что подражание включено в поня­тие внушения и представляет собой лишь его следствие» (Brugeilles, 1913). Г. Лебон говорил о заражении и взаимном внушении отдельных лиц. У. Макдауголл предла­гал принцип «первичной индукции аффекта», считая его удачной заменой и зараже­нию, и подражанию, и внушению. Однако, будучи верным в качестве принципа, по­нятие первичной (а возможно, и вторичной, и т. д.) «индукции аффекта» все равно не объясняет тот механизм, по которому эта «индукция» происходит. Полемизируя с

*t-*

Глава 1.4. Механизмы массовой психологии 71

У. Макдауголлом, 3. Фрейд показывал, что таким феноменом в работах Макдаугол-ла все равно является внушение, однако и этот автор, и другие исследователи затруд­нялись с объяснением данного феномена. В результате протест Фрейда против такой невнятицы понятий у других исследователей «принял затем форму возмущения про­тив того, что внушение, которое все объясняет, само должно быть от объяснений от­странено» (Фрейд, 1969). Сам Фрейд, в итоге, изрядно попользовавшись в своих це­лях богатой феноменологией названных авторов, обратился к своему любимому по­нятию «либидо», через которое и объяснял практически все — и феномен внушения, и всю психологию масс («сущностью массы являются ее либидозные связи»).

Таким образом, в итоге в психологии масс как бы исторически сложились две ос­новные линии объяснения механизмов того, как масса становится массой. Первая ли­ния, идущая от ТТТ Сигеле, отчасти повторенная Г. Лебоном и развитая в более позд­них исследованиях, опиралась на понятие «заражение». Вторая линия, идущая в ос­новном от работ У. Макдауголла, а уже затем продолженная 3. Фрейдом, на первое место ставила понятие «внушение».

**Заражение как механизм психологии массы**

Исторически первичным и главным психологическим механизмом, действующим в массе, всегда считалось заражение. Однако и вокруг этого явления постоянно развер­тывалась борьба теоретических взглядов. Суть этой борьбы заключается в двух моментах. С одной стороны, при внешнем наблюдении именно заражение выглядит наиболее очевидной особенностью поведения людей в массе. С другой стороны, за­ражение всегда казалось наиболее легко объяснимым феноменом. Самым простым было образное объяснение, по аналогии с заражением какими-то болезнями, напри­мер гриппом. Действительно, жизнь показывает: стоит одному человеку начать чихать и кашлять, как вскоре вокруг возникает масса таких же, чихающих и кашляющих ин­дивидов. Есть и другая, психологическая аналогия. Стоит кому-то начать смеяться, как смех обычно подхватывается. Аналогично объяснялось распространение эмоцио­нальных состояний в массе. Но за кажущейся легкостью объяснений скрывались мно­гочисленные подводные камни. При углубленном рассмотрении далеко не все иссле­дователи соглашались с подобным подходом.

Еще Г. Лебон писал: «Заражаемость есть легко констатируемый, но необъяс­нимый феномен, который следует причислить к феноменам гипнотического рода... В толпе заразительно каждое действие, каждое чувство, и притом в такой сильной сте­пени, что индивид очень легко жертвует своим личным интересом в пользу интере­сов общего. Это — вполне противоположное его натуре свойство, на которое человек способен лишь в качестве составной части массы» (Цит. по: Фрейд, 1969). Однако Лебон не углублялся в дальнейший анализ таких «феноменов гипнотического рода», считая вполне достаточным указание на заражение как на наиболее важный психоло­гический механизм существования массы.

Несмотря на все приведенные выше упреки 3. Фрейда, У. Макдауголл уделял фе­номену заражения вполне достаточное внимание. Согласно представлениям Макда­уголла, заражение действует достаточно просто и вполне эффективно: «Факт тот, что

72 Часть 1. Массы

наблюдаемые признаки состояния аффекта способны автоматически вызвать у на­блюдателя тот же аффект. Это автоматическое принуждение тем сильнее, чем боль­ше количество лиц, у которых одновременно наблюдается проявление того же аффек­та. Тогда замолкает критическая способность личности, и человек отдается аффекту. Но при этом он повышает возбуждение тех, кто на него повлиял, и таким образом аф­фективный заряд отдельных лиц повышается взаимной индукцией. При этом возни­кает несомненно нечто вроде вынужденности подражать другим, оставаться в созву­чии с «множеством». У более грубых и элементарных чувств наибольшие перспекти­вы распространяться в массе именно таким образом» (McDougall, 1920).

В современной социальной психологии под заражением понимается процесс пе­редачи эмоционального состояния от одного индивида к другому, протекающий на психофизиологическом уровне контакта помимо собственно смыслового воздействия или дополнительно к нему. Заражение может обладать различной степенью произ­вольности. При наличии обратной связи заражение способно нарастать в силу взаим­ной индукции, приобретая вид особой циркулярной реакции. «Такая реакция сопут­ствует эффективным массовым акциям, публичному восприятию ораторских выступ­лений, произведений искусства и т. д. и служит дополнительным сплачивающим фактором, пока не превысит некоторой оптимальной интенсивности. Однако вы­шедшее из-под контроля обоюдное заражение приводит к распаду формальных и не­формальных нормативно-ролевых структур и вырождению организованно взаимо­действующей группы в ту или иную разновидность толпы» («Психология. Словарь», 1990), т. е. массы.

Обратим внимание на определенную нелюбовь авторов данного определения к феномену заражения, однако по сути они абсолютно правы. Заражение противостоит нормативно-ролевым структурам и разрушает их своей эмоциональной интенсивно­стью, выступая в качестве механизма формирования и функционирования массы.

Однако Б. Ф. Поршнев справедливо считал заражение хотя и важным, быть мо­жет, внешне даже главным, но далеко не первичным феноменом в данном процессе. Для его характеристики он использовал различные понятия. Хотя все они, в той или иной степени, были связаны с заражением, но расшифровывались через иные фе­номены — прежде всего через подражание или «имитативность». Важным среди ис­пользовавшихся Поршневым понятий, например, было понятие «контагиозности» (заразительности), обладающей даже собственной биологической базой и чуть ли не собственным материальным субстратом в физиологии нервной деятельности: «пси­хическая контагиозность, заразительность, опирается на выработавшуюся еще у жи­вотных предков человека несколько загадочную, ибо физиологи еще не раскрыли ее механизм, автоматическую имитацию, или подражательность» (Поршнев, 1966.). Поршневым использовались также понятия «имитативное поведение», «коллектив­ная индукция» и др. В целом же Поршнев суммировал свою позицию следующим образом: «В явлении психического заражения в коллективе, в той или иной общнос­ти, следует, в сущности, различать два разных явления. Их можно определить как внушение и подражание» (Поршнев, 1966). То есть базовая формула такого подхода выглядит следующим образом:

заражение = внушение + подражание.

Глава 1.4. Механизмы массовой психологии 73

Это означает, что наблюдаемое со стороны заражение складывается из внешнего воздействия (внушение) заражающего и внутренней реакции (подражание) заража­ющегося.

• i

**Подражание как следствие заражения**

Если говорить о принципиальных различиях между подражанием и заражением, то они вполне очевидны на уровне здравого смысла. Если один субъект (индивид, масса) заражает, то другой субъект (индивид) заражается и в результате начинает подражать тому, кто его заражал. Таким образом, заражение и подражание соотносят­ся как активная причина и пассивное следствие.

Подчеркнем исключительно пассивную, в данной трактовке, сущность феномена подражания. По своей сути подражание в целом всегда является подражанием дей­ствию, поступку, мимике и пантомимике, одежде, и лишь в качестве частного подра­жательного акта выступает речеподражание — будь то подражание совсем непроиз­вольное (типа эхолалии) или же осуществляемое под контролем сознания. Из всего сказанного выше Б. Ф. Поршнев и делал свой основной вывод о том, что массовое под­ражание восходит к физиологическому явлению, общему для всех стадных и особен­но высших животных, хотя иногда, конечно, оно может принимать и специфически человеческую форму (социальное подражание).

Как уже говорилось, в основе подражания лежит обычный имитационный акт. Животное видит только реакцию другого подобного себе существа, но не испытывает действия внешних раздражителей, породивших эту реакцию. И все же оно повторяет эту двигательную реакцию, подражая ей. Рационально объяснить, как внешнее на­блюдение над другим животным превращается в действенный стимул для того, что­бы совершить то же самое движение конечностью, головой, корпусом, достаточно за­труднительно. Слово «заражение», используемое по отношению к людям, ничего не объясняет в отношении животных. Можно, конечно, рассуждать об определенном «досознательном» отождествлении себя с другим существом, находящимся рядом. Можно допустить, что в сходных обстоятельствах при сходных воздействиях действу­ет механизм эмпатии, неосознанного сопереживания, который и порождает подража­тельные реакции. Однако и это — достаточно сложные объяснения, также примени­мые только на уровне человека с его сложно организованной психикой. Зоологи и зоопсихологи обычно ограничивались констатацией простого наличия «инстинкта подражания» или «стадного инстинкта» — прежде всего потому, что все подобные яв­ления были обнаружены у стадных животных.

Понятно, однако, что простой перенос закономерностей поведения, обнаружен­ных у животных, на поведение человека был бы абсолютно некорректен. Такая оче­видная редукция высшего к низшему в данном случае мало чего объясняет — разве что в отдельных экстремальных ситуациях. Например, в боевой ситуации иногда дей­ствительно можно наблюдать рефлекторное подражание солдат друг другу. Если кто-то, бегущий впереди, вдруг упал, то очень часто падают все, бегущие за ним следом, — действует неосознанное предвосхищение, антиципация опасности от пули противни­ка (даже если еще нет или не слышно выстрела). В спортивном состязании у бегуна, совершившего фальстарт, всегда находится несколько соратников, рефлекторно сры-

74 Часть 1. Массы

вающихся с места вслед за нарушителем правил, — но и тут действует нечто иное, а именно антиципация ожидаемого выстрела стартера. Можно допустить, что в экс­тремальных ситуации, при возникновении некоторых видов массы, у подражающих действуют те же самые механизмы. Тогда, действительно, можно говорить о неосо­знанном, рефлекторном, подчас чисто «мышечном» предвосхищении. Однако еще раз подчеркнем, что это справедливо только для определенного, причем достаточно уз­кого круга экстремальных явлений, в которых уровень сознания как рефлексии над своим поведением значительно снижен (у хорошего спортсмена или опытного бойца все «доведено до автоматизма»), а доминирует готовность к чисто мышечным реак­циям. Такие виды человеческих масс существуют, и дальше, при исследовании раз­ных видов толпы, мы еще столкнемся с ними. Однако это не объясняет все многооб­разные виды подражания, встречающегося в реальной жизни.

Совершенно верно писал Б. Ф. Поршнев о достаточно очевидных, впрочем, вещах: «В общем круг явлений подражания в жизни людей невероятно широк. Мы обычно просто не фиксируем на этом внимания. Во всяком обыденном общении и под его воз­действием в личной и домашней жизни проявляется подражание. Устройство быта в огромной степени подражательно: еда, одежда, жилище, утварь воспроизводят при­мер. Манеры, повадки люди, не замечая, перенимают друг у друга, кстати, особенно интенсивно — дети, наиболее ослабление — старики. Обучение и воспитание тоже в какой-то мере опираются на подражание: повторение за учителем, подражание дру­гим ученикам, подражание положительным примерам» (Поршнев, 1966).

Обыденное, повседневное подражание связано с таким свойством, как экономич­ность сознания. Как правило, наше сознание «дремлет» или даже вообще отключает­ся, контроль с его стороны снижается при выполнении бытовых, обыденных опера­ций. Зачем думать, если можно сделать так, как это годами, десятилетиями, всегда делают другие? Решение творческих задач и постоянная нацеленность на превра­щение любой задачи в творческую — удел немногих людей. В массе, где уровень со­знания снижается автоматически, в силу того что присутствие большого количества людей как бы автоматически избавляет от ответственности и, следовательно, от не­обходимости думать самому, действует та же «экономичная» психология.

Подражание детей, подражание в процессе обучения основано на похожих вещах. Уровень сознания у детей, естественно, ниже, чем у взрослых людей. Когда ребенок не может чего-то сделать сам, ему значительно проще подражать взрослому. Более того, ребенок сам ждет и требует от взрослого образцов для подражания. Единст­венная проблема здесь — уровень контакта, доверия, эмпатии в их взаимоотношени­ях. Поэтому дети подражают не просто любому взрослому, а «значимому другому». Взрослые также подражают далеко не всякой, а прежде всего по каким-то причинам значимой для них, или референтной, группе.

Таким образом, в основе феномена подражания лежат несколько факторов, опре­деляющих наличие ряда его разновидностей. Во-первых, простая имитация наблю­дается в экстремальных ситуациях, когда сознание «отключается» либо по причине дефицита времени для осмысления ситуации и для принятия собственного решения, либо же по причине действия автоматизированных физических реакций — «мышеч­ной антиципации». Во-вторых, обыденное подражание часто наблюдается как резуль­тат действия повышенной «экономичности» сознания в бытовых, повседневных си­туациях. В-третьих, особое, как бы «уважительное» подражание достаточно очевид-

Глава 1.4. Механизмы массовой психологии 75

но в ситуациях повышенной значимости того, кому подражают. В-четвертых, прини­жающее себя подражание является следствием ощущения недостаточности собствен­ного опыта или неуверенности в своих силах в тех или иных ситуациях, в ситуации заниженной самооценки. Наконец, в-пятых, достаточно расчетливое (хотя и необяза­тельно осознанное) подражание вполне может быть связано с совпадением потреб­ностей, интересов и целей подражающего с аналогичными характеристиками тех, кому он подражает. Выше мы говорили о том, что в определенных ситуациях у чело­века появляется особая потребность пребывания в массе ради регуляции своих эмо­циональных состояний. В таких случаях именно разделение эмоций, сопереживание сходных эмоциональных состояний может восприниматься как подражание.

Подчеркнем, что во всех этих ситуациях названные виды подражания основаны на ослаблении сознательного контроля над своим поведением. Причины здесь связа­ны не столько с теми, кому подражают, сколько с сознанием тех, кто готов, хочет и, в результате, реально подражает другим. Хотя, разумеется, во всех этих ситуациях при­сутствует тот (или те), кто заражает подражающего своими действиями или состоя­ниями (подчас без собственного к этому желания). Следует только помнить, однако, что сила заражающего воздействия должна оказаться соответствующей готовности субъекта заразиться или подражать. Более того, стремление подражать часто может само заставлять человека находить себе объект для подражания — иногда, впрочем, совсем не стремящийся быть таким «объектом» и тем более кого-то чем-то «за­ражать».

В массе происходит совпадение: там всегда есть заражающие, и туда, как прави­ло, как раз и тянутся готовые подражать. Не будет такого совпадения — не будет и психологической массы.

**-Внушение как следствие заражения**

В отличие от как бы само собой происходящего заражения жестами, движениями и другими невербальными формами поведения, «внушение осуществляется почти только через посредство речи, т. е. его механизмом является слово». Внушение, та­ким образом, специфично только для человека. Соответственно, на основе этого Б. Ф. Поршнев и рассматривал феномен внушения как «словесное заражение» — ес­тественно, основанное на более сложных психологических механизмах.

«Суть внушения состоит в том, что если налицо полное и безоговорочное дове­рие... то человеческие слова у слушающего вызывают с полной необходимостью те са­мые представления, образы и ощущения, какие имеет в виду говорящий; а полная ясность и безоговорочность этих вызванных представлений с той же необходимостью требует действий, как будто эти представления были получены прямым наблюдени­ем и познанием, а не посредством другого лица» (Поршнев, 1966). Из сказанного оче­видно, что для успешного внушения нужен высокий уровень контакта между вну­шающим и внушаемым. Всякий говорящий внушает, но далеко не всякое словесное внушение воспринимается как таковое — в подавляющем большинстве случаев при­сутствует встречная психическая активность, т. е. критическое отношение к самому говорящему или к его словам, сопоставление их с чем-то еще. Как правило, это сопо­ставление с собственным опытом или, что еще важнее, с актуальным собственным со­стоянием, со своей готовностью или неготовностью поддаться внушению. Эффектив-

76 Часть 1. Массы

ность внушения значительно усиливается в массе, когда человек не предоставлен са­мому себе, своему опыту или способности к размышлению. «Перенесемся в сильно упрощающий и обнажающий эту картину кабинет психиатра: отлично известно, что гипноз и внушение легче и эффективнее удаются по отношению к целой группе па­циентов (или испытуемых), чем с глазу на глаз между гипнотизирующим и гипноти-ком, внушающим и внушаемым... Считается, что взаимовнушение слушателей (или зрителей) увеличивает силу и эффект внушения. Мало того, что по мере роста числа членов коллектива эффект внушения тоже растет, оказывается, он растет быстрее, чем число членов коллектива, подвергаемых внушению» (Поршнев, 1966).

В отличие, однако, от 3. Фрейда и даже от Б. Ф. Поршнева, которые достаточно ограниченно рассматривали прежде всего гипнотическое, т. е. во многом насильствен­ное, принуждающее сознание человека к чему-либо внушение, наука пошла по пути расширенного понимания этого феномена. Еще В. М. Бехтерев отделял медицинское внушение (в гипнотическом состоянии или в естественном сне) от внушения в бодр­ствующем состоянии, отмечая особую роль последнего в общественной жизни1. Вслед за ним сам Б. Ф. Поршнев, несмотря на использовавшиеся им примеры, вообще утверждал, что внушение в широком смысле может быть универсальным для пони­мания человеческих отношений, что оно тождественно пониманию смысла слов и речи, что понятое слово или внушенное представление — это практически одно и то же. Представляется, однако, что при таком, расширительном толковании понятия оно явно теряет свою объяснительную силу.

В современной психологии под внушением понимаются «различные способы вер­бального и невербального эмоционально окрашенного воздействия на человека с це­лью создания у него определенного состояния или побуждения к определенным дей­ствиям. Путем внушения могут быть вызваны ощущения, представления, эмоцио­нальные состояния, волевые побуждения... В основе процесса внушения лежит ослабление действия сознательного контроля, осуществляемого в отношении воспри­нимаемой информации... Эффект внушения может возникать как следствие эмоцио­нального заражения (например, массовые внушения в ходе паники) или в процессе целенаправленного воздействия средствами рекламы, пропаганды и т. п.» («Психо­логический словарь», 1983).

Роль внушения в рассматриваемом нами контексте достаточно конкретна. Тем бо­лее что тот же самый Б. Ф. Поршнев писал: «Некритическая внушаемость может быть подмечена у всех без исключения людей, но в очень разной степени: у детей много бо­лее, чем у взрослых; у людей утомленных и истощенных сильнее, чем при хорошем самочувствии; при сниженном тонусе коры мозга, при страхе, растерянности, неуве­ренности сильнее, чем в спокойном, бодром состоянии». Из сказанного явно следует, что внушение далеко не так уж универсально. Напротив, получается, что внушение -это достаточно частный случай заражения, осуществляемого посредством вербально­го воздействия. Значит, здесь применима вся та же самая логика, которую мы исполь­зовали при рассмотрении соотношения заражения и подражания. Внушение, как раз­новидность заражения, вызывает подражание — только не самим действиям, а вер­бальным образам этих действий, словам.

1 *Бехтерев К. М.* Роль внушения в общественной жизни. СПб, 1898.

Глава 1.4. Механизмы массовой психологии 77

Успешность внушения связана с внушаемостью, как и успешность заражения свя­зана с готовностью к подражанию. Более того, совпадают практически все факторы, как лежащие в основе внушения, так и определяющие эффективность некритическо­го внушения. Тем более, естественным образом совпадает и общий вывод: «главный фактор — это авторитет внушающего в глазах внушаемого. Он складывается из двух сторон: уверенности внушающего в успехе своего воздействия и готовности внушае­мого поддаться воздействию, т. е. его доверию и отсутствию каких-либо насторажи­вающих "но"» (Поршнев, 1966). Выделим, на наш взгляд, самое главное — готовность внушаемого поддаться воздействию; «в конечном счете внушать людям можно толь­ко то, что в общем соответствует направлению их потребностей и интересов, их убеж­дений и воли...» (Поршнев, 1966).

**Внушение как механизм психологии массы**

Таким образом, предпринятый нами специальный анализ механизмов психологии масс через феномен заражения показал свою явную ограниченность. Заражение яв­ляется прежде всего ярким, почти художественным образом. Реально, в психологи­ческом понимании, за ним стоят либо подражание, либо внушение, либо и то и другое вместе. Соответственно, становится очевидным, что в научном отношении понятие «заражение» не обладает достаточной объяснительной силой и может быть оставле­но только в качестве вспомогательного, иллюстративного, образного. Хотя внешне фе­номен заражения, безусловно, можно наблюдать в реальности, в анализе опираться на него представляется явно непродуктивным.

Рассмотрев одну из двух основных известных в литературе линий анализа (зара­жение как основной механизм психологии масс), обратимся ко второй аналитической линии, в которой в качестве основного механизма психологии масс рассматривалось внушение. При этом базовая формула данного подхода будет выглядеть уже по-дру­гому:

внушение = заражение + подражание.

**Заражение как следствие внушения**

Согласно одному из достаточно противоречивых замечаний Г. Лебона, заражае­мость как свойство индивида в массе является лишь следствием его внушаемости. Эта идея Лебона позднее очень импонировала 3. Фрейду, который был убежден, что в мас­се индивид «не сознает своих действий. Как у человека под гипнозом, так и у него из­вестные способности могут быть изъяты, а другие доведены до степени величайшей интенсивности. Под влиянием внушения он в непреодолимом порыве приступит к выполнению определенных действий. И это неистовство у него еще непреодолимее, чем у загипнотизированного, ибо равное для всех индивидов внушение возрастает в силу взаимодействия» (Поршнев, 1966). Судя по всему, Фрейд совершенно искрен­не считал, что Лебон «действительно признает состояние индивида в массе состоя­нием гипнотическим, а не только его с таковым сравнивает».

78 Часть 1. Массы

По Фрейду, заражаемость и повышенная внушаемость очевидно неоднородны. Так как заражение в его концепции тоже должно быть проявлением внушаемости, Фрейд предлагал относить заражение к влиянию друг на друга отдельных членов мас­сы, а явления внушения в массе, равные феноменам гипнотического влияния, связы­вал с «другим источником». Фрейд считал отсутствие указаний на этот «другой ис­точник» наиболее «явным пробелом» в работах Лебона: в исследованиях последнего не упоминается главная, по мнению Фрейда, фигура — лицо, которое заменяет массе гипнотизера. По мнению же самого Фрейда, это и есть вождь, лидер, исполняющий роли «идеального отца» и фокусирующий на себе либидозные склонности членов массы. Между прочим, эта мысль была близка и Б. Ф. Поршневу, хотя он трактовал ее весьма своеобразно: «Эффект внушения также в огромной степени зависит от ав­торитетности внушающего в данной среде, следовательно, от олицетворения в нем организованности, сплоченности коллектива» (Поршнев, 1966). Для Поршнева сплачивавшиеся в массу индивиды действительно были растерянны, и мечтали обре­сти в массе новые силы, поэтому вождь-гипнотизер и связывался ими с соответству­ющими качествами, организованностью и сплоченностью массы.

Можно спорить относительно отмеченной 3. Фрейдом «пустоты» на месте лиде­ра массы и отсутствия позиции гипнотизера в концепции Г. Лебона — в конце концов, лебоновские описания «апостолов-проповедников», вожаков массы, вполне адекват­ны роли гипнотизера, а исполняемые ими функции во многом просто тождественны гипнотизирующим. Другое дело, что не совсем понятны основания, по которым мас­са выбирает себе вожаков — у Лебона это происходит на основе туманно описанного «престижа» таких людей. Он нигде не объясняет, что же представляет собой этот «престиж». Однако вопрос даже не в этих частностях.

Принципиально дело заключается в том, что 3. Фрейд и Г. Лебон рассматривали разные виды массы. Фрейд, вроде бы отталкиваясь от Лебона (разумеется, где это было ему удобно), строил свои заключения на рассмотрении «искусственных», т. е. организованных, масс: «войске» и церкви. Лебон же рассматривал прежде всего мас­сы аморфные, складывающиеся и развивающиеся самостоятельно, т. е. стихийные, не­организованные. Вот почему, при внешней схожести исходных положений, их выво­ды столь различны и плохо сопоставимы друг с другом.

Безусловно, следует согласиться с тем, что для искусственной массы не просто важна, а первична функция руководства такой массой. Отсюда — ведущая роль «гип­нотизера», вождя, лидера, руководителя, а также ведущая роль феномена внушения и принижение понятий «заражение» и «подражание» до уровня всего лишь условий успешного внушения.

Напротив, для стихийной, неорганизованной массы все обстоит наоборот. Напом­ним, что, по мнению Г. Тарда, такая масса сама «выталкивает своих вождей». Г. Ле­бон же фактически пытался обнаружить не механизмы овладения массы «вожаками», а описывал явления собственного, добровольного подчинения массы собственным со­стояниям. Ш. Сигеле, Г. Тард и Г. Лебон рассматривали массу саму по себе, а образу­ющих ее индивидов — как главную и самодостаточную силу, как отдельных людей, самостоятельно и стихийно складывающихся в массы. В отличие от них, 3. Фрейд рас­сматривал массу как вторичное, производное явление, как своего рода особую функ­цию по отношению к «гипнотизеру», владеющему особыми механизмами «складыва-

Глава 1.4. Механизмы массовой психологии 79

ния» индивидов в массу. Вспомним еще раз, что по Фрейду и заражение, и подража­ние есть следствие внушения. Более того, часто как синоним «заражения», вытесняя это понятие, он весьма активно использует слово «заражаемость», сразу подчеркивая, что речь идет о пассивном залоге, о качестве индивидов, а не о возможности или спо­собности «гипнотизера». Этим и объясняются вскрытые нами различия в позициях ' данных авторов.

Совершенно особое место в данном контексте занимают взгляды Б. Ф. Поршне-ва. Далее мы увидим, что он рассматривал массу как естественное, причем первичное, совершенно первобытное состояние человека, а психологию масс — как естественную основу появляющегося значительно позже индивидуального сознания. Понятно, что при таком ракурсе рассмотрения совершенно нет места для конкретного «гипнотизе­ра» — в качестве такового выступает сама ситуация, вынуждающая людей подражать друг другу, и лишь позднее ее заменяет слово, связанные с ним суггестивные меха­низмы и люди, которые овладевают внушающей функцией слова.

**Подражание как следствие внушения**

При достаточно внимательном рассмотрении именно в этом моменте, с разницей поч­ти в 50 лет, совершенно неожиданно оказываются очень близкими взгляды австрий­ского психоаналитика 3. Фрейда и отечественного психолога Б. Ф. Поршнева. Разни­ца между ними практически минимальна. Она сводится разве что только к тому, что для Поршнева роль гипнотической фигуры исполняло нечто (именно «нечто», и толь­ко во вторую очередь «некто» как персонифицированный носитель того самого «не­что»), названное им «авторитетом» и связываемое с авторитарностью как способом управления людьми. «Авторитет» у Поршнева сплачивает массу, обеспечивает ее мо­нолитное единство за счет использования определенных психологических механиз­мов. Фрейд же все время подчеркивал роль совершенно конкретных «гипнотизеров».

Безусловно, поршневский «авторитет» обладает весьма значительными возмож­ностями для эффективного внушения. Вспомним о том, что для Поршнева внушение в принципе являлось вообще достаточно тотальным, универсальным механизмом вза­имодействия людей. Частный случай внушения — убеждение: внушение в той или иной пропорции соединено с убеждением, разъяснением. Задачи «авторитета» слож­ны — внушать-то ведь приходится разное. Соответственно, чем глубже расхождение между внушаемым представлением и действием, с одной стороны, и позицией, взгля­дами, состояниями внушаемых лиц, с другой стороны, тем сильнее должно быть их сопротивление и мощнее защитные реакции. Следовательно, тем неопровержимее должны быть доказательства «авторитета», тем выше должен быть сам «авторитет» внушающего и вера в него.

Убеждение, по мнению Поршнева, является словесно-логическим вариантом вну­шения — дополнительным, как бы вспомогательным механизмом формирования пси­хологической массы, причем подходящим далеко не для всякой массы. Он полагал, что для современной ему общественной жизни более характерен отказ индивида под­даваться непроизвольному заражению, возникающему в результате внушения. «Чем выше уровень развития общества и вместе с тем самого человека, тем критичнее по­следний по отношению к силам, автоматически увлекающим его на путь тех или иных

80 Часть 1. Массы

-

действий и переживаний... Иными словами, развитый человек нуждается в убежде­нии, а автоматическое заражение действует на него ослабленно или вовсе не действу­ет. Однако когда это соответствует его убеждению, он может весьма охотно поддавать­ся заражающему действию данной человеческой среды» (Поршнев, 1979).

Роль вербального убеждения как разновидности внушения отмечал еще 3. Фрейд, утверждавший, что масса часто легко подпадает под «поистине магическую власть слов, которые способны вызывать в массовой душе страшнейшие бури или же эти бури укрощать» (Фрейд, 1969). Однако для Фрейда, в отличие от Поршнева, воздей­ствие словом не обязательно означало убеждение. Для Поршнева убеждение есть воз­действие словом, обязательно связанным с рациональными аргументами и дока­зательствами. Для Фрейда же слово может выступать и совершенно обособленно, отдельно, но тогда ясно, что это не совсем убеждение, а скорее, все то же самое внуше­ние, только называемое по-другому.

В другом месте 3. Фрейд пишет достаточно определенно: «Разумом и доказатель­ствами против определенных слов и формул борьбы не поведешь. Стоит их произне­сти с благоговением, как физиономии тотчас выражают почтение и головы скло­няются. Многие усматривают в них стихийные силы или силы сверхъестественные. Вспомним только о табу имен у примитивных народов, о магических силах, которые заключаются для них в именах и словах» (Фрейд, 1924).

Таким образом, развивая по-своему идеи Фрейда, Поршнев значительно разно­образил понятие «внушение», толкуя его значительно шире, чем основоположник психоанализа. Однако для нас важно иное — то, что выводы данных исследователей были удивительно схожими: подражание вторично, оно вызывается внушением и потому является его следствием. И это понятно: похожие выводы связаны с тем, что Поршнев, вне своих палеопсихологических изысканий, как убежденный марксист, также имел дело прежде всего с организованными, формируемыми массами. Боль­шинство его примеров — это как раз «революционные», социально во многом одно­родные, «классовые массы». Наиболее яркий из приводимых им примеров «автори­тета» — авторитет В. И. Ленина в рабочих массах.

Хотя, разумеется, стремясь к объективному анализу, Поршнев был вынужден при­знавать, что при всей важности внушения подражание также имеет очень большое значение и является эффективным механизмом массообразования. Ведь тот же самый авторитет — «образец для подражания». В одной из работ Поршнев приводит пример вождя, который «руководит не только приказом, но и показом». Получается, что на­стоящий поршневский «авторитет» использует не только внушение и убеждение, но и прямую апелляцию к подражанию как свойству образующих массу индивидов.

Однако даже этот «авторитет» — далеко не тот «идеальный отец», военачальник или священнослужитель 3. Фрейда. Тем более это не «вожак» Г. Лебона. Это не толь­ко В. И. Ленин, примеры общения которого с массой не мог не приводить Б. Ф. Порш­нев — он был сыном своего времени. Следуя объективной логике анализа, он был вы­нужден признавать, что «авторитет» — это, скорее, не лицо, а некоторое качество, вы­рабатываемое самой массой. Это то, чему хотят подражать. По Поршневу, «сам авторитет порождается коллективом, общностью и психически индуцирован ими» (Фрейд, 1924). Это плод особого взаимовнушения членов массы. Вот почему пер­сональный «авторитет не может вечно удерживаться на исходном психологическом

\ \

Глава 1.4. Механизмы массовой психологии 81

механизме внушения» (Фрейд, 1924). Отсюда и следует главный вывод Поршнева: «Далеко не каждая общность имеет лидера. Так, наименее организованные, аморф­ные общности скорее олицетворяют персонально в ком-то свой негативизм, свое не­годование, чем имеют сколько-нибудь признанного руководителя» (Фрейд, 1924). Массы сплачиваются прежде всего против чего-то или кого-то, а не за что-то или кого-то. Так действует описанное Поршневым чувство общности «мы» — эмоциональная основа психологии любой массы.

Простое признание подражания следствием внушения никак не проясняет все возможные ситуации. Это во многом верно, но только для организованных, «искус­ственных» масс. Для других, прежде всего для стихийно возникающих или истори­чески давно существующих масс действуют иные механизмы. Причем настолько силь­ные, что с ними бывает крайне трудно справиться любому «авторитету», со всем его богатейшим арсеналом психологических инструментов внушения и убеждения.

Таким образом, попытки выделения в качестве главного механизма психологии масс какого-то одного феномена, заражения или внушения, подчинив ему остальные, представив их как его следствия, нельзя считать абсолютно достаточными. Более того, проделанный нами анализ еще раз показал, что при этих двух подходах неоправдан­но принижается, а иногда и вообще игнорируется феномен подражания. Хотя многие из приведенных выше примеров контекстуально, иногда даже вне зависимости от же­лания авторов показывают, что именно подражание играет основную роль в форми­ровании и функционировании массы.

...

**Подражание как механизм психологии массы**

Анализируя различные позиции и сопоставляя их между собой, мы пришли к вы­водам, отчасти противоположным заключениям многих наших предшественников. Большинство из них пыталось объяснить психологию масс наличием чьих-то актив­ных усилий — как правило, вождей, вожаков или авторитетов. Это было связано с тем, что они имели (или хотели иметь) дело прежде всего с организованными, «искусст­венными» массами.

Мы полагаем, что в основе психологических механизмов формирования массы ле­жат не столько активные факторы (чье-то стремление заражать, внушать, убеждать), но и факторы «пассивного» рода (согласие, готовность поддаться соответствующим стремлениям). Более того, массовое состояние — это, исторически, наиболее естест­венное состояние людей, диктовавшее им необходимостью выживания и противо­стояния природе. Для такого состояния было естественным наличие факторов «пас­сивного рода». И пусть позднее, в историческом развитии, на первое место стали вы­ходить более организованные «искусственные» массы, праоснова психологии масс никуда не могла исчезнуть.

Мы убеждены в том, что субъект-объектный подход к психологии масс практи­чески исчерпал себя еще в рамках теорий «героя» и «толпы». В. И. Ленин в данной связи писал: «Поклонники Лаврова и Михайловского должны считаться с психоло­гией забитой массы, а не с объективными условиями, преобразующими психологию

- •

82 Часть 1. Массы

борющейся массы» (Ленин, 1967-1984). Сегодня тем более ясно, что все обстоит го­раздо сложнее. Ведь власть — это не только способность влиять на кого-то. В значи­тельной мере природа власти идет снизу, от готовности «низов» подчиняться «вер­хам». Соответственно, и по отношению к массе ныне значительно более привлекатель­ным кажется субъект-субъектный подход, учитывающий ответные реакции массы. В первую очередь, это и включает только внешне кажущуюся «пассивной» готовность массы подражать, т. е. ее готовность заразиться, получить внушение, оказаться убеж­денной. В общем же виде совершенно ясно, что основным таким механизмом являет­ся подражание. Именно через него и реализуется потребность индивида быть в массе. Подражая друг другу, люди легко образуют массы, и это самое простое из всех суще­ствующих объяснений. Согласно же известному методологическому принципу «лез­вия Оккама», оно же должно быть и самым верным.

Роль подражания в жизни и некоторые его особенности мы отчасти уже рассмот­рели выше, когда увидели, что попытки представить подражание как следствие зара­жения или внушения не могут полностью объяснить психологию масс. Дело в том, что это принципиально разные феномены. Если заражение, внушение и убеждение носят в основном внешний характер, приходят к индивиду извне, то подражание относится к внутреннему измерению его психики. Понятно, что в реальной психологии масс дей­ствуют как внешние, так и внутренние факторы, однако ошибкой являются попытки выводить одно из другого. Они действуют одновременно. Они одинаково необходи­мы. Однако роль их достаточно различна. Можно представить себе массу без зараже­ния, без внушения и, тем более, без убеждения. Но трудно или вообще невозможно даже вообразить себе психологическую массу без феномена подражания. Более того, очевидно, что без готовности индивидов, образующих массу, к подражанию не дей­ствовали бы ни заражение, ни внушение, ни тем более убеждение.

Современная наука определяет подражание как воспроизведение индивидами, группами и массами воспринимаемого ими поведение других индивидов, групп и масс1. Еще проще — как «следование какому-либо примеру, образцу» («Психология. Словарь», 1990). Обратим внимание на то, что в скрытом виде эти два определения уже включают в себя и заражение, и внушение как обратные стороны этого феноме­на. Получается, что понятие «подражание» в содержательном плане включает их в себя. Однако дело даже не в этом. Как и не в том, что варианты определения «подра­жания» находятся почти в любом гуманитарном словаре, тогда как с определениями остальных приведенных выше понятий дело обстоит гораздо сложнее — от полного отсутствия (заражение) до указаний на «недостаточную разработанность в науке» (внушение). Дело в том, что понятие «подражание» имеет самую длинную и наибо­лее разработанную историю. Анализ показывает, что именно оно в наибольшей сте­пени привлекало внимание исследователей, если выйти за пределы узкого круга ав­торов, писавших непосредственно о психологии толпы. Более того, именно теории подражания представляют собой особый «ряд концепций, составивших целое направ­ление на стыке социологии и социальной психологии, которое объясняло социальное поведение и общественную жизнь через подражание — имманентно свойственное че­ловеку стремление воспроизводить воспринимаемое поведение других индивидов и групп» (Ольшанский, 1990).

—:

1 Например, см.: Философский энциклопедический словарь. М., 1983.

•,

\

Глава 1.4. Механизмы массовой психологии 83

*\*

Традиции теорий подражания имеют древнее происхождение — они идут еще от Аристотеля, приписывавшего именно подражанию важнейшую роль в формировании человека. Эти взгляды интенсивно развивались самыми разными исследователями и оформились концептуально к середине XIX века. В наиболее ярком виде эту пробле­му разрабатывал Г. Тард (1892). Он видел в подражании ни более ни менее как осно­ву развития общества — в частности, главный механизм распространения практичес­ки всех инноваций и прогресса как такового! Он утверждал, что социальная динамика определяется именно подражанием, непрерывным повторением, до уровня массово­го, новых (поначалу, естественно, единичных) образцов чего бы то ни было. Тард был убежден в том, что подражание имеет тенденцию к бесконечному распространению: развитие идет от внутреннего подражания к внешнему, все более очевидному; от од­ностороннего — к взаимному и всеобщему. Согласно взглядам Тарда, подражание имеет три основные формы. Во-первых, это подражание другому человеку. Во-вто­рых, это подражание современным (мода) или привычным (традиции) образцам. В-третьих, это подражание самому себе (привычка). Тард объяснял через феномен подражания практически все: язык, право, традиции и многие другие социальные яв­ления. По его глубокому убеждению, именно подражание есть основной закон проте­кания всей человеческой жизни, собственно говоря, и выражающейся в постоянном подражании.

Еще до Г. Тарда Ш. Сигеле действием феномена подражания объяснял измене­ния, происходящие с человеком в массе, в частности, нивелировку человеческой лич­ности. Позднее уже цитировавшийся выше У. Макдауголл настаивал на врожденном характере подражания, считая его одной из форм духовного взаимодействия людей, наряду с симпатией и внушением. В рамках психологии ассоцианизма подражание считалось особой формой воздействия, при котором реакция объекта подражания ста­новится особым условным стимулом для собственных реакций субъекта подражания на стимул. В рамках бихевиоризма феномен подражания стал рассматриваться в качестве одной из основ научения, подражание считалось результатом подкрепления успешных реакций. Фундаментальную основу изучения подражания составило исследование И. П. Павловым условных и безусловных рефлексов, взаимодействия первой и второй сигнальных систем. В работах Л. С. Выготского подражание рассмат­ривается как один из важнейших факторов развития высших форм поведения чело­века, особенно в онтогенетическом развитии. В них подчеркивается связь способности к подражанию с возможностями субъекта и пониманием им ситуации, подвергаются критике механистические и интеллектуалистские интерпретации феномена подража­ния. Различные аспекты подражания в современной психологической науке изуча­лись с позиций общей (А. Н. Леонтьев и др.), сравнительной (Н. Н. Ладыгина-Коте), педагогической, возрастной психологии, а также палеопсихологии (Б. Ф. Поршнев).

В XX веке, уже при сравнительно локальном социально-психологическом изуче­нии явлений подражания, исследовалось главным образом взаимодействие социаль­но-типических субъектов и объектов подражания. В итоге подражание изучалось, с одной стороны, как результат социального воздействия (например, влияние референ­тных групп, проблема конформизма и т. п.), а с другой — как разновидность и сред­ство социального воздействия, как один из базовых механизмов приобщения инди­вида к социальному и культурному опыту.

84 Часть 1. Массы

Постепенно, с годами, теории подражания несколько утратили свою новизну, при­влекательность и распространенность. По мнению ряда их критиков, со временем вскрывалась недостаточная объяснительная сила понятия «подражание». Постепен­но его заменяли иные, более современные понятия для описания зависимого поведе­ния, — например, тот же конформизм как проявление податливости человека фено­мену группового давления. Кроме того, считается, что для современного взрослого человека (в детской и возрастной психологии роль подражания до сих пор продолжа­ет оцениваться весьма высоко) подражание имеет меньшее значение в силу большей развитости его индивидуального сознания. Однако данный тезис далеко не бесспо­рен и, по крайней мере, применим не ко всем культурам. Кроме того, он применим и далеко не ко всем состояниям человека.

Наконец, теории подражания с течением времени во многом утратили свою при­влекательность потому, что в локальных исследованиях была выхолощена основная социально-психологическая суть данного феномена. А ведь подражание не есть ре­зультат или следствие чего-то. Это не разновидность и не средство социального воз­действия (хотя внешне иногда и может выглядеть таковым). Способность к подража­нию — это некоторое глубинное, базовое свойство психики человека, переходящее к нему от животных.

Разумеется, это свойство при таком переходе качественно видоизменяется, одна­ко в своей основе подражание носило вначале биологически-, и только затем социаль­но-адаптивный характер. Конечно, его роль серьезно снижается по мере развития про­извольного индивидуального сознания, однако в определенных ситуациях, в опреде­ленных культурах, при определенных эмоциональных состояниях самого человека, именно подражание выходит на первый план.

Сам феномен подражания в социально-психологическом смысле — это в большей или меньшей степени осознанное и буквальное следование чужим поведенческим об­разцам, воспроизведение воспринимаемого поведения. Понятно, что подражание бы­вает осознанным или неосознанным; буквальным (простая репродукция) или отно­сительно творческим; полным или частичным; добровольным или принудительным и т. д. Конкретный анализ различных видов поведения позволяет строить разные его классификации. Особенностью рассматриваемого нами подражания как феномена психологии масс является то, что оно возникает, как правило, при определенном сни­жении уровня индивидуального сознания. Возникающая в силу различных причин у человека потребность быть в массе для регуляции своего эмоционального состояния не просто снижает уровень рациональности индивидуального сознания — она делает его повышенно эмоциональным. Такое эмоционально-аффективное состояние ведет к желанию разделить его с другими людьми. При возникновении благоприятных для этого ситуаций (включая хотя бы просто наличие некоторого числа людей, испыты­вающих близкие состояния или готовых разделить то состояние, которое испытыва­ет индивид) актуализируется способность человека к подражанию. Из просто потен­циальной способности она превращается в конкретную потребность, становясь на некоторое время главным механизмом поведения индивида. Тогда человек и начина­ет воспроизводить воспринимаемое им поведение людей, находящихся в сходном эмоциональном состоянии, следуя предлагаемым ему образцам регуляции своего эмоционального состояния. Так складывается масса подражающих друг другу людей.

Глава 1.4. Механизмы массовой психологии 85

В процессе такого подражательного взаимодействия, разумеется, испытываемые состояния усиливаются, достигая некоторого пика, а затем начинают идти на спад. Способность к подражанию, как биологическое наследие, доставшееся нам в несколь­ко атрофированном виде, не беспредельна. Она достаточно быстро истощается, эмо­циональное состояние разряжается, потребность в его регуляции насыщается, и то­гда постепенно восстанавливается рациональный контроль над собственным пове­дением.

Естественно, что выраженность способности к подражанию и склонности чело­века к самому феномену подражания зависит от целого ряда факторов. Выделим наи­более существенные из них, наиболее важные именно для психологии масс.

Прежде всего, отметим общие социологические и демографические параметры. Многочисленные эмпирические исследования, в том числе проведенные в рамках изу­чения конформизма, позволяют установить ряд конкретных зависимостей и для бе­зусловно родственного ему феномена подражания. Во-первых, подражание зависит от возраста — чем старше человек, тем менее он склонен к подражанию. Помимо это­го, с возрастом меняются объекты и характер подражания: к старости людям свой­ственно не автоматическое имитационное подражание конкретным поведенческим образцам, а осознанное следование традициям и принципам.

Во-вторых, подражание зависит от пола — мужчины обычно менее склонны к под­ражанию, чем женщины. Здесь же надо выделить различный в половом плане харак­тер подражания. Если для мужчин больше свойственно инструментальное подража­ние, то для женщин — эмоциональное.

В-третьих, подражание зависит от уровня образования — чем менее образован че­ловек, тем больше он склонен к подражанию. И здесь подражание имеет различный характер. Менее образованный человек подражает конкретным поведенческим быто­вым образцам, более образованный — образцам обобщенным, абстрактным, часто от­кровенно «книжным».

В-четвертых, подражание зависит от некоторых национальных особенностей — например, представители национальных меньшинств более склонны к подражанию, чем представители национального большинства. В-пятых, оно зависит от общего уровня социально-политической культуры, существующей в обществе. Так, в рамках «патриархального» или «подданнического» типа политической культуры (по Г. Ал-монду и В. Вербе) уровень подражания намного выше, чем в рамках культуры «ак­тивистской». Соответственно, выше и вероятность возникновения масс и массового поведения. В последующих главах мы еще увидим эти различия вполне конкретно и достаточно наглядно.

В психологическом отношении подражание и его выраженность отчетливо зави­сят от целого ряда конкретных индивидуально-психологических параметров. Не вда­ваясь в их детальное рассмотрение, отметим пока только самые общие и достаточно понятные моменты. Наиболее важными здесь, естественно, оказываются такие лич-ностно-психологические характеристики, как сила «я», локализация контроля, адек­ватность самооценки и образа «я», податливость групповому давлению (склонность к конформизму) и т. п. Сюда же относятся критичность восприятия, уровень критич­ности мышления и общая способность человека к критике по отношению к собствен­ному поведению. Здесь же — общий уровень эмоциональности индивида. Понятно,

86 Часть 1. Массы

что снижение одной части данных параметров, как и повышение другой ее части, об­легчает проявления подражания. Соответственно, противоположные тенденции ин­дивидуальной психологии, напротив, снижают или даже вовсе блокируют способ­ность к подражанию, лишая ее возможности актуализации. Говоря обобщенно, чем более индивидуальным оказывается в психологическом плане индивид, тем менее он склонен к подражанию. И наоборот: чем менее индивидуализировано сознание и по­ведение, тем более склонным к подражанию и массовому поведению оказывается дан­ный человек.

**Основные выводы**

1. Сложность вопроса о психологических механизмах формирования и развития  
   массового поведения связана с ситуативностью и быстротечностью существова­  
   ния самих масс. Это особый ряд поведенческих явлений, исследование которых  
   невозможно с помощью эксперимента и, в целом, не поддается моделированию.  
   Единственным инструментом психолога здесь остается наблюдение, причем ис­  
   ключительно в естественных условиях. Все остальное — плоды умозрительных  
   логических спекуляций над этими наблюдениями и конструирования внутренне  
   непротиворечивых частичных моделей, объясняющих хотя бы отдельные фраг­  
   менты взаимоотношений человека и массы. Люди сплачиваются в массы под вли­  
   янием психологических феноменов заражения, подражания, внушения и реже  
   убеждения, причем каждый из названных феноменов существует реально, испол­  
   няя свою специфическую роль.
2. Наиболее часто при объяснении массового поведения говорят о заражении. Име­  
   ется в виду, что эмоционально возбужденная масса как бы заражает новых инди­  
   видов, включая их в себя даже независимо от их желаний. Заражение — много­  
   уровневый феномен. Начинаясь на психофизиологическом уровне, оно осуществ­  
   ляется и на общепсихологическом, и на социально-психологическом уровнях.  
   Высшим уровнем можно считать смысловое заражение личности, носящее уже не  
   только эмоциональную, но и содержательную окраску. Однако сила заражения  
   всегда ограничена уровнем готовности человека заразиться массовыми пережи­  
   ваниями, степенью согласия (осознанного или неосознанного) подражать массе.  
   Готовность к подражанию или склонность к внушению — условия эффективного  
   заражения. С научной точки зрения, заражение — скорее яркий художественный  
   образ, чем реальный психологический механизм формирования массы.
3. Вторым по степени участия в формировании массы считается феномен внушения.  
   Воздействуя на человека вербальными или невербальными средствами, у него  
   можно вызвать определенные состояния, создать некоторые ощущения, сформи­  
   ровать представления, возбудить эмоциональные состояния и даже волевые по­  
   буждения — условия совершения определенных действий. Внушающее воздей­  
   ствие оказывает как сама масса, так и внешние обстоятельства, способствующие  
   ее формированию (например, в случае массовой паники). Однако, как правило,  
   эффективное внушение не происходит самопроизвольно. Для успешного воздей-