

Бэрон, Керр, Миллер.  
Социальная психология группы.

Эта книга рассчитана на людей, изучающих социальную психологию и групповую динамику. В ней представлены различные исследования групп, обрисован исторический фон работ (а именно: что вдохновило ученых на проведение этого исследования, какие препятствия были преодолены, какие противоречия стимулировали дальнейшие исследования), авторы попытались определить то значение, какое имеют полученные лабораторным путем данные для нашей обычной жизни.

Также на страницах этой книги можно найти основные понятия социальной психологии (например, групповая структура, нормы группового взаимодействия, социальное влияние, групповое принятие решений и т.п.), описание различных групп (в которых взаимодействие отсутствует; группы, которые вместе работают для достижения какой-то одной общей цели и т.п.). В последних главах книги представлены новейшие проблемы социальной психологии (скученность, социальные проблемы, социальная поддержка, групповая агрессия и межгрупповые конфликты).

Резюме к некоторым главам.

Мотивационные потери группы.

Ранние исследования Инхэма (Ingham et al., 1974), а также Латане (Latane et al., 1979a) дали импульс к размышлениям о том, что группы могут производить демотивирующий эффект. Например, в книге Латане есть иллюстрация, на которой сотни тысяч древних египтян-рабочих тянут за веревки, пытаясь сдвинуть с места огромную каменную глыбу, предназначенную для постройки пирамиды. Старший рабочий объясняет смотрящему на эту иллюстрацию: «Много рук облегчают работу». Понятие «социальной лени» придает этим словам новое значение: наличие многих рук (т. е. групповое выполнение задания) может позволить нам облегчить свою работу (т. е. уменьшить наши усилия). Таким образом группы не обязательно являются демотивирующими. Только при некоторых весьма специфических условиях мотивация у членов группы будет ниже, чем у индивидов. При других условиях групповая ситуация может даже способствовать росту мотивации (Kerr and MacCoun, 1984; Stroebe, 1990; Williams and Karan, 1991). По-видимому, мотивация усиливается, например, в спортивных и военных командах, где значительна роль таких факторов, как заразительный энтузиазм, жесткие нормы, направленные на приложение максимума усилий, а также сильное чувство долга и преданности общему делу. В главе заострялось внимание на некоторых условиях, при которых в группах возникает демотивация. Они таковы:

- 1) когда невозможно идентифицировать вклад каждого члена группы и оценить его (социальная лень);
- 2) когда ситуация в группе такова, что отдельный член группы может не использовать свои резервы по максимуму, поскольку есть другие члены группы, которые могут выполнить необходимую работу («безбилетный проезд»);
- 3) когда в группе есть такие члены, которые в нарушение принципа справедливости не выполняют ту часть работы, которую должны выполнять (эффект «простофили»).

Безусловно, существуют и другие, пока не изученные ситуации, которые также способствуют снижению активности при выполнении задания. Однако, если взять за основу рассмотренные выше эффекты, о которых нам известно, то очевидно, что мы можем сократить или предотвратить мотивационные потери, изменив ситуацию в группе должным образом. Мотивационные потери группы, объясненные при помощи хорошо изученных психологических принципов, можно свести к минимуму и эффективно изменить. Много рук могут облегчить работу, но так происходит не всегда.

Социальное влияние и конформизм.

Конформизм — это всеобъемлющий и полезный социальный процесс, который иногда не осознается нами, а иногда представляет собой инструментальное поведение для получения одобрения со стороны других. Его противоположность, устойчивость к влиянию, обычно требует социальной поддержки со стороны других людей, думающих так же, как мы, и протестующих вместе с нами. Теория социального воздействия, которая выделяет число источников влияния, их силу и фактор их близости, показала разнообразные последствия социального влияния в широком круге ситуаций. Ее принципы применимы к работам Милгрэма по анализу послушания. Мы выделили два различающихся направления влияния: нормативное и информационное. Мы исследовали их функционирование в групповой дискуссии, включив сюда и анализ Джениса феномена «огруппленного» мышления в связи с государственными политическими решениями. Теория информационного отбора утверждает, что нормативное влияние воздействует на информационное влияние, внося погрешности в процесс отбора информации, которую предоставляют члены группы.

Рассмотрение фракций, или субгрупп, в рамках групповой дискуссии привело к постановке нового вопроса: отличается ли влияние большинства от влияния меньшинства — вызывает ли первое главным образом уступчивость и приводит ли второе к действительной смене внутренних убеждений. Хотя существуют некоторые данные, говорящие в пользу двустороннего процесса, мы еще далеки от полного понимания этого вопроса. Как минимум одна исследовательская стратегия, изучение дискриминативной валидности конструкта, позволяет предположить, что в основе влияния большинства и меньшинства лежат одинаковые процессы.

Помимо теоретического аспекта должен быть рассмотрен и практический: наше поведение и наши убеждения, как хорошо показывают примеры интенсивной индоктринации, находятся в сильной зависимости от социальных влияний. Индоктринация может быть рассмотрена как процесс, состоящий из нескольких стадий и включающий в себя ряд взаимосвязанных между собой социальных факторов, таких как эффект конформизма, феномен когнитивного диссонанса и неполная обработка информации.