

Социально-психологический анализ феномена группового давления и возможные методы его диагностики

Одним из направлений исследований малых групп можно выделить проблему о принятии уже существующих норм групповой жизни каждым вновь вступающим в нее индивидом, т.е. «подключение» к группе нового члена, исследование феномена давления группы на индивида. Изучение группового давления длительное время занимало одно из центральных мест в социально-психологических исследованиях малых групп. Неослабевающий интерес к данной проблеме обусловлен, как нам кажется, следующим: во-первых, ее несомненной практической значимостью и потребностью осмысления новых фактов о психологических особенностях давления группы на индивида; во-вторых, необходимостью разрешения противоречий между подходами исследователей в оценке данного феномена: либо отрицательной, либо положительной, т.е. разрешение существующего дихотомического вопроса «хорошо-плохо», не имеющего однозначного научного ответа; в-третьих, существование потребности в более эффективных исследовательских методах (позволяющих получить объективно новое знание о данном явлении) и прикладных или прагматических методах (направленных на получение субъективно новых знаний, значимых для оказания психологической поддержки, консультирования, коррекции и т.д.).

Определение феномена группового давления (или конформизма) могут вызвать самые принципиальные разногласия. Общим является фиксирование внимания на конформности как изменении поведения или веры по отношению к группе в результате реального или воображаемого группового давления. Определение, характерное для советской психологии: «конформность - тенденция человека изменять свое поведение под влиянием других людей таким образом, чтобы оно соответствовало мнениям окружающих, стремление приспособить его к их требованиям»[1]. Существо-

ет определение конформизма как некоторого негативного явления: «конформизм - широко распространенный феномен, выражающий собой безусловно отрицательное влияние группы на личность, побуждающий вести себя нечестно; конформность - это приспособленчество, следование чужому мнению, заранее и сознательно рассчитанное на то, чтобы не создавать себе лишних трудностей в общении и взаимодействии с людьми, добиться поставленных целей, погрешив против истины» [4]. Нам кажется, что наиболее адекватным особенностям (психологической сущности) явления является следующее: конформизм - изменение поведения или убеждений в результате реального или воображаемого давления группы. Следует заметить, что необходимо разведение таких понятий как "конформность" и "конформизм". Следует, как нам кажется, четко различать "конформность" как свойство личности, склонность к социальной восприимчивости, "конформизм" как социальный процесс, процесс давления группы на индивида, как механизм формирования группы. Тем не менее, разведение этих понятий не всегда можно найти, например как у отечественных исследователей, так и зарубежных. Таким образом, выделяется так называемая проблема терминологической нечеткости и тенденции расширительно толковать результаты, распространяя их на всю социальную жизнь.

Нам бы хотелось предложить свою математическую модель конформного поведения (по аналогии с той, что предложил К. Левин: поведение есть функция личности и ситуации). Данная формула представляет возможность предсказать поведение конкретной личности в определенной ситуации. Итак, формула конформного поведения:

$$K = f(L; C; D)$$

где: К - конформное поведение; f - знак функциональной зависимости; L - личность (индивидуально-психологические особенности, личностная значимость и смысл); С - ситуация (социальная ситуация, размер группы, ситуация риска, стимул или задача); D - особенности деятельности; Таким образом, конформное поведение есть функция личности, ситуации и особенностей деятельности. Иными словами, конформное поведение рас-

сма­три­ва­ет­ся на­ми не про­сто как ре­ак­ция на внут­рен­ние или внеш­ние сти­му­лы (по ана­ло­гии с тра­ди­ци­он­ной фор­му­лой бихе­ви­ориз­ма: $S \Rightarrow R$), а ре­зу­ль­тат не­прерыв­но­го вза­им­дей­ствия си­ту­а­ции, лич­ност­ных дис­по­зи­ций и осо­бен­но­стей дея­тель­но­сти. Ис­сле­до­ва­те­ля­ми дан­но­го фе­но­ме­на бы­ли вы­де­ле­ны не­ко­то­рые ус­ло­вия, спо­соб­ст­вую­щие его про­яв­ле­нию, т.е. бы­ли вы­де­ле­ны три груп­пы фак­то­ров: ин­ди­ви­ду­аль­но-лич­ност­ные фак­то­ры (пол, воз­раст, ин­тел­лект, тре­вож­ность, со­ци­аль­ная ак­тив­ность, от­вет­ст­вен­ность и т.д.), груп­по­вые фак­то­ры (ве­ли­чи­на груп­пы, струк­ту­ра ком­му­ни­ка­тив­ных се­тей, груп­по­вая сплочен­ность), дея­тель­ност­ные фак­то­ры (сте­пень кон­форм­но­сти за­ви­сит от не­ко­то­рых осо­бен­но­стей дея­тель­но­сти испы­туе­мых).

Пер­вые ис­сле­до­ва­ния в дан­ной об­ла­сти обыч­но свя­зы­ва­ют с экс­пе­ри­мен­та­ми, про­ве­ден­ны­ми за­ру­беж­ны­ми пси­хо­ло­га­ми в 30-50-х го­дах XX в. (Ше­риф и С. Аш). Их счи­та­ют клас­си­че­ски­ми, а по­сле­ду­ю­щие экс­пе­ри­мен­ты пред­став­ля­ли со­бой лишь мо­ди­фи­ка­ции этих экс­пе­ри­мен­тов. Но сле­ду­ет за­ме­тить, что еще в 20-х го­дах XX в. Г. Мюн­стер­берг об­ра­тил­ся к во­про­су, рас­сма­три­вае­мо­му в груп­по­вой пси­хо­ло­гии: на­сколь­ко бла­го­да­ря вза­им­но­му влия­нию из­ме­ня­ет­ся суж­де­ние чле­нов груп­пы [2]. Мюн­стер­берг, став­я экс­пе­ри­мен­ты, вы­де­лил, что это влия­ние может про­хо­дить не­сколь­ко ступе­ней. Да­лее офор­ми­лись под­хо­ды к по­ни­ма­нию кон­формиз­ма как за­щит­но­го ме­ха­низ­ма и как ме­ха­низ­ма при­спо­со­бле­ния (Креч, Крат­филд). Ин­те­рес­но раз­ви­тие пред­став­ле­ния о кон­форм­но­сти в рам­ках тео­рии пси­хо­ло­гиче­ско­го об­ме­на (Д. Хо­манс): лич­ность ве­дет себя кон­форм­но не ра­ди со­от­вет­ствия груп­по­вой нор­ме, но с це­лью за­слу­жить одо­б­ре­ние дру­гих чле­нов груп­пы. Тео­рия по­ля К. Ле­ви­на так­же спо­соб­ст­во­ва­ла появ­ле­нию ма­ло­из­вест­ных ми­ни-тео­рий, от­но­ся­щих­ся к от­дель­ным фе­но­ме­нам груп­по­вой ди­на­ми­ки: сплочен­но­сти, внут­ри­груп­по­во­му да­вле­нию и т.д. Мно­гие ис­сле­до­ва­те­ли восполь­зо­ва­лись для об­ьяс­не­ния кон­форм­но­го по­ве­де­ния тео­ри­ей ког­ни­тив­но­го дис­со­нан­са Л. Фес­тин­ге­ра. Пер­спек­тив­ным ка­жет­ся но­вый тео­ре­ти­че­ский под­ход к кон­форм­но­сти с точ­ки зре­ния со­дер­жа­тель­ной кон­цеп­ции само­кате­го­ри­за­ции (Тер­нер, Хо­гг, Хес­лем и др.),

которая предоставляет возможность для альтернативного объяснения процессов влияния за счет введения понятия референтного информационного влияния. Свою информационную теорию конформности предложили Г. Джерард и М. Дойч (т.е. поведение личности связано с процессом поиска ею соответствующей информации). С. Московиси в своих работах по вопросам влияния меньшинства революционизировал традиционные исследования конформизма, которые фактически были направлены на изучение влияния большинства.

В отечественных социально-психологических исследованиях дается обстоятельный анализ работ западных авторов по проблеме социального влияния и особенно в области изучения конформного поведения. К 70-м годам появляются первые исследования В. Сафина (выявлению уровня внушаемости), В.А. Бакеева, изучавшего влияние мнения неорганизованной группы и сложившегося коллектива на проявление внушаемости личности. К исследованию такого свойства личности как конформность обращался И.С. Кон (1969г.), вслед за работами которого исследователи стали абсолютизировать понятие конформизма. А.В. Петровский (1973г.) выделил три типа конформного поведения: внутригрупповая внушаемость, конформность и коллективизм. Из последних исследований следует выделить работы Чудновского В.Э., Токаревой М.Ю., Донцова А.И. и др.

С рассмотрением феномена группового давления возникает вопрос о способах его диагностики с целью использования полученных данных в дальнейшем психологическом консультировании, психологической коррекции. В настоящее время не существует универсальной методики диагностики конформности. Следует отметить, что выбор метода изучения того или иного психологического феномена всегда чрезвычайно сложен и ответственен. Адекватность подбора определяет во многом уровень и качество изучения явления, правильное отражение в психологических терминах. Наиболее важным критерием выбора оптимального метода исследования является концептуальный подход к изучаемому явлению. Критерием выбора метода исследования также можно считать возможности данного

метода и его ограничения. Ранее в лабораторных экспериментах использовался метод «подставной группы», а реальным испытуемым являлся один человек. В связи с этим появилась критика экспериментов Аша: полученные данные на лабораторной группе испытуемых не могут быть перенесены на реально существующие группы (иными словами, возникает вопрос о валидности и надежности используемых методов). Существовали попытки использования в целях диагностики комбинированный личностный опросник (КЛО), который имеет шкалу: конформность - неконформность. Не менее перспективным является использование качественных методов, направленных на раскрытие причинно-следственных связей, анализ процессуальных характеристик феномена (завершение предложений, ролевая игра и т.д.). Каким же методом диагностировать конформизм, так чтобы не нанести вреда реальному испытуемому? Вспомним, что во время экспериментов Милграма многие испытуемые испытывали стресс, они потели, дрожали, заикались, кусали губы и т.д., была вероятность того, что может пострадать и Я-концепция испытуемых. Еще одна проблема заключается в следующем: говорить или не говорить о настоящих целях исследования (как правило, испытуемым всегда сообщались ложные, вымышленные цели эксперимента - исследование восприятия, памяти и т.д.). Таким образом, возникает вопрос - следует ли испытуемым после эксперимента раскрыть настоящие цели эксперимента, в котором они приняли участие?, т.е. сможет ли экспериментатор раскрыть "обман", не вызвав у испытуемого ощущения, что он оказался легковверным идиотом? Иными словами, эксперименты по исследованию конформизма, так или иначе, тесно взаимосвязаны с этикой экспериментального исследования. Нам видится решение (может быть и не столь 100%) - это использовать обман только в том случае, если он оправдан значимой целью и если нет альтернативы, а также после завершения эксперимента полностью рассказать о его целях и структуре, не исключая использованных обманных слов и действий. Единственное исключение из этого правила - случаи, когда обратная связь расстроит людей, скажем, если люди осознают, что они глупы или жестоки.

Следует отметить, актуальную потребность в разработке новой методики (или модификации существующих), необходимость этого обусловлена не столько полным отсутствием диагностического инструментария, сколько важностью повышения точности и надежности измерения, возможностью получения более развернутой характеристики представленности данного феномена у конкретного человека, влияющие на его поведение, на изменение его личности и т.д. После диагностики не менее важен выход на пути развития и коррекции: снижение степени влияния личностных характеристик, приводящих к негативному проявлению данного феномена, и развитие личностных свойств, способствующих благоприятному протеканию процесса группового давления, как формы социализации личности. Социально-психологический тренинг – как одно из направлений этой работы.

Литература:

1. Краткий психологический словарь. М., 1986. С. 153.
2. Мюнстерберг Г. Основы психотехники. С.-Пб., 1996. С. 261 - 266.
3. Майерс Д. Социальная психология. С.-Пб., 1998.
4. Немов Р.С. Психология: в 3 кн. Кн. 1. Общие основы психологии. М., 1995. С. 88, 493.

Достовалова Н.С.
Шахматова О.Н.

Поощрение и похвала в учебном процессе школы

В процессе жизнедеятельности человек взаимодействует с предметным и социальным миром. Первый тип взаимодействия принято называть субъект-объектным взаимодействием (S-O), или предметной деятельностью, второй - субъект-субъектным взаимодействием (S-S), или общением. Второй тип взаимодействия может выступать как психологическое воздействие на человека.