**ЛЕКЦИЯ 15. ГРУППОВАЯ ДИНАМИКА**

Чтобы управлять группой, необходимо понять те процессы, которые в ней происходят. В социально-психологических исследованиях обычно рассматриваются общие закономерности общения и взаимодействия, конкретные коммуникативные, интерактивные и перцептивные процессы; механизм системы общественных влияний на конкретную личность, в частности, содержание тех ценностей, норм, установок, которые формируются в больших группах. Исследуется и обратное движение, а именно, каким образом личность в группе реализует усвоенные влияния и осуществляет определенную отдачу. Дается как бы фотография того, что происходит в малых группах. Еще одна задача состоит в том, чтобы показать, как развивается группа, какие этапы она проходит в своем развитии, как модифицируются на каждом из этапов различные групповые процессы.

Термин «групповая динамика» употребляется в трех различных значениях. Прежде всего данным термином обозначается одно из направлений исследования малых групп в социальной психологии (школа К. Левина). Второе значение термина связано с обозначением определенных методик, которыми можно пользоваться при изучении малых групп. Групповая динамика в данном случае — особый вид лабораторного эксперимента, специально предназначенный для изучения групповых процессов. Термином «групповая динамика» также обозначаются, в отличие от статики группы, динамические процессы, которые одновременно происходят в группе в какую-то единицу времени и которые знаменуют собой развитие группы.

К таким процессам относятся следующие: процесс образования малых групп, включая психологические механизмы, что делает группу группой, например феномен группового давления на индивида; процессы групповой сплоченности, лидерства и принятия групповых решений. Другой аспект динамических процессов представлен явлениями групповой жизни, возникающими при совместной деятельности. В качестве своеобразного итога развития группы может быть рассмотрено становление такой специфической ее стадии, как коллектив.

Поскольку группы существуют в самых различных сферах общественной жизни, способы их образования весьма различны. Чаще всего они определяются внешними по отношению к группе факторами, например условиями развития какого-либо социального института или организации, в рамках которых возникает малая группа. Так, производственная бригада создается в связи с возникновением нового производства, студенческая группа—в связи с новым набором учащихся в вуз и т. п. Создается система предписаний относительно структуры группы, распределения ролей и статусов, формулируются цели групповой деятельности.

Если индивид вступает в сложившуюся группу, он принимает уже существующие нормы групповой жизни, «подключается» к группе, воспринимает ее давление. Если в группу одновременно вступают многие индивиды и происходит достаточно полное принятие норм и разделение всеми членами группы групповых целей, то речь идет о формировании групповой сплоченности.

Феномен подчинения групповому давлению в социальной психологии получил наименование **феномена конформности**. Иногда употребляется и термин «социальное влияние».

Конформность констатируется в ситуации конфликта между мнением индивида и мнением группы при преодолении этого конфликта в пользу группы. Различают внешнюю конформность, когда мнение группы принимается индивидом лишь внешне, а на деле он продолжает ему сопротивляться, и внутреннюю (иногда именно это и называется подлинным конформизмом), когда индивид действительно усваивает мнение большинства. Внутренняя конформность и есть результат преодоления конфликта с группой в ее пользу.

Еще одно проявление конформности — *позиция негативизма*. Если группа оказывает давление на индивида, а он сопротивляется этому давлению, демонстрируя крайне независимую позицию, отрицая все стандарты группы, то это и есть случай негативизма. Лишь на первый взгляд негативизм выглядит как крайняя форма отрицания конформности. В действительности негативизм — специфический случай инвертированной конформности, т. е. «конформности наизнанку». Если индивид ставит своей целью любой ценой противостоять мнению группы, то он фактически вновь зависит от группы, ибо ему приходится активно продуцировать антигрупповое поведение, антигрупповую позицию или норму, т. е. быть «привязанным» к групповому мнению, но лишь с обратным знаком (многочисленные примеры негативизма проявляются, например, в поведении подростков). Поэтому позицией, противостоящей конформности, является не негативизм, а самостоятельность, независимость.

Впервые модель конформности была продемонстрирована в экспериментах С. Аша, осуществленных в 1951 г. Группе студентов предлагалось определить длину предъявляемой линии. Для этого каждому из них выдавались две карточки в левую и правую руки. На карточке в левой руке изображался один отрезок прямой, на карточке в правой руке три отрезка, причем лишь один из них по длине равнялся отрезку на левой карточке. Испытуемым следовало определить, какой из отрезков на правой карточке равен по длине отрезку, изображенному на левой. Когда задание выполнялось индивидуально, все решали задачу верно. Смысл эксперимента состоял в том, чтобы выявить давление группы на мнение индивидов методом «подставной группы». Экспериментатор заранее вступал в сговор со всеми участниками эксперимента, кроме одного («наивного субъекта»). Суть сговора состояла в том, что при последовательном предъявлении всем членам «подставной» группы отрезка на левой карточке они давали заведомо неправильный ответ, называя этот отрезок равным более короткому или более длинному отрезку на правой карточке. Последним отвечал «наивный субъект», и было важно выяснить, устоит ли он в собственном мнении (которое в первой серии при индивидуальном решении было правильным) или поддастся давлению группы. В эксперименте Аша более одной трети (37 %) «наивных субъектов» дали ошибочные ответы, т. е. продемонстрировали конформное поведение. В последующих интервью их спрашивали, как субъективно переживалась заданная в эксперименте ситуация. Все испытуемые утверждали, что мнение большинства давит весьма сильно, и даже «независимые» признавались, что противостоять мнению группы очень тяжело, так как всякий раз кажется, что ошибаешься именно ты.

Большинство исследователей пришли к заключению, что на величину конформности могут влиять личностные характеристики, такие как неразвитый интеллект, низкий уровень самосознания и др. Степень конформности зависела и от ситуации эксперимента, а также от состава и структуры группы.

Однако лабораторный характер группы не позволяет в полной мере учесть такой фактор, как значимость для индивида высказываемого мнения. Значимой в полном смысле этого слова является для личности ситуация реальной деятельности, с реальными социальными связями этой личности. Конформность, выявленная при решении таких задач, может не иметь ничего общего с тем, как поведет себя индивид в каких-то значительно более сложных ситуациях. Поэтому модель возможных вариантов поведения, принимаемая Ашем, является весьма упрощенной. Более того, в ней фигурируют лишь два типа поведения — конформное и неконформное. В реальных условиях может возникнуть третий тип поведения, который будет демонстрировать сознательное признание личностью норм и стандартов группы. А. В. Петровский, например, предложил следующую классификацию их типов:

1. Внутригрупповая внушаемость, т. е. бесконфликтное принятие мнения группы.
2. Конформность — осознанное внешнее согласие при внутреннем расхождении.
3. Коллективизм, или коллективистическое самоопределение, — относительное единообразие поведения в результате сознательной солидарности личности с оценками и задачами группы.

Итак, феномен группового давления является одним из механизмов вхождения индивида в группу. Однако для понимания групповой динамики необходимо учитывать и содержательные характеристики групповой деятельности, создающей особый тип отношений между членами группы.

Дальнейшие исследования феномена конформности привели к выводу о том, что давление на индивида может оказывать не только большинство членов группы, но и меньшинство. Были выделены два вида группового влияния — нормативное, когда давление оказывает большинство и его мнение воспринимается членом группы как норма, и информационное, когда давление оказывает меньшинство и член группы рассматривает его мнение лишь как информацию, на основе которой он должен сделать свой выбор.

Еще одной проблемой формирования малой группы является групповая сплоченность. Впервые к решению этого вопроса подошел Дж. Морено, разработавший в первой четверти XX в. метод социометрии. Цель социометрического метода — диагностика межличностных и межгрупповых отношений, их изменение, улучшение, совершенствование. Его значение объясняется тем, что любая структура неформального (неофициального) характера всегда тем или иным образом проецируется на формальную, т. е. на систему деловых, официальных отношений, и тем самым влияет на эффективность деятельности коллектива.

Назначение социометрической процедуры:

1. измерение степени сплоченности и разобщенности в коллективе;
2. выявление социометрических позиций, т. е. относительного авторитета членов группы по признакам симпатии — антипатии, где на крайних полюсах оказываются «лидер» и «отверженный»;
3. обнаружение внутригрупповых подсистем — сплоченных образований, во главе которых могут быть свои лидеры.

Основными достоинствами социометрии как метода исследования в социальной психологии являются достаточно точное количественное измерение в малой группе, простота процедуры обследования и математической обработки полученных данных, наглядность получаемых сведений. К недостаткам метода можно отнести ограниченность сферы его применения (в основном в рабочих коллективах), необходимость искренности и желания группы использовать социометрию, негативные последствия в случае нарушения этических норм эксперимента.

Социометрическая процедура заключается в том, что членам группы предлагают перечислить в порядке предпочтения тех товарищей по группе, с которыми они хотели бы вместе работать, отдыхать, сидеть за партой и тому подобное. Вопросы о желании человека совместно с кем-то участвовать в определенной деятельности называются критериями выбора.

Например, «С кем Вы хотели бы вместе готовиться к экзамену?» или: «Кого бы Вы пригласили на день рождения?» И т.д. Успех изучения взаимоотношений зависит от правильного подбора этих вопросов. Различают слабые и сильные критерии выбора. Чем важнее для человека та или иная деятельность, чем теснее и продолжительнее общение она предусматривает, тем сильнее считается критерий выбора. Чаще всего в социометрическом исследовании сочетаются вопросы разных типов. Они добираются таким образом, чтобы выявить стремление человека к общению с членами группы в различных видах деятельности — в труде, учебе, отдыхе, дружбе и тому подобное.

1. Кого из членов группы Вы пригласили на день рождения?
2. С кем из членов группы Вы выполняли общая задача (производственное, учебное)?
3. С кем из членов группы Вы могли бы поделиться своими личными переживаниями?

Социометрическая процедура завершается расчетом социометрических индексов. Первый из них — *социометрический статус* — показывает реальное положение человека в группе с точки зрения отношения к нему других людей. Рассчитывается он как число выборов, полученных индивидом от группы, соотнесенное с числом членов группы. Выделяют положительный и отрицательный статусы; положительный позволяет судить о степени принятости человека группой, отрицательный — о степени его отторжения.

Второй социометрический индекс — *эмоциональная экспансивность* — показывает отношение индивида к группе, его склонность общаться с ней, открытость контактам. Рассчитывается индекс эмоциональной экспансивности аналогично социометрическому индексу — как число выборов, отданных индивидом группе, соотнесенное с числом членов группы.

В зависимости от соотношения социометрического статуса и эмоциональной экспансивности каждого члена группы можно говорить о принадлежности его к одной из условных подгрупп. В первую подгруппу попадают люди, получившие значительно больше выборов, чем другие члены группы, и демонстрирующие высокий социометрический статус. Это свидетельствует об их популярности, лидерстве, привлекательности для большинства членов группы. Индекс их эмоциональной экспансивности также высокий, т. е. они направлены на группу, имеют потребность в общении и взаимодействии с ее членами. Условно их можно назвать «звездами». Во вторую подгруппу попадают люди со средними значениями статусов и положительной эмоциональной экспансивностью. Это «принятые», составляющие, как правило, большую часть группы. Третья группа — «черные овечки». Их статус низок или отрицателен, а экспансивность, как правило, положительна. При наличии «черных овечек» можно говорить о таком уровне развития группы, при котором появляется чувство групповой идентичности (чувство «мы»), и, чтобы усилить ее, группа склонна искать другую группу или таких конкретных людей, которым можно было бы противопоставить свое «мы», отметив действительное или приписанное отличие. Примечательно, что, если «черная овечка» покидает группу, группа может найти другого кандидата на эту роль.

Еще одна подгруппа — «белые вороны». Этих людей характеризуют высокий социометрический статус и низкая (ниже средней) эмоциональная экспансивность. Это свидетельствует об интересе группы к данному человеку и отсутствии ориентации на группу у него самого. Нельзя путать данную подгруппу со «звездами»: «белые вороны», как правило, не склонны к руководству, чувствуют себя временными членами группы и ориентированы на неформальное общение в каких-то других группах.