Группа как социально-психологический феномен

1. Понятия «группа», «социум», «групповая динамика», «социальные роли».

2. Виды групп. Фазы развития группы.

3. Классификация социальных ролей, причины их выбора.

4. Психологические процессы в малой группе: принятие решений, групповое давление, конфликт.

1. Понятие малой группы

При социально-психологическом подходе к механизмам регуляции поведения человека предполагается его рассмотрение в качестве члена малой группы. Важно разобраться в многообразии подходов и определений малых групп. В отечественных словарях чаще всего приводится наиболее удобное и «синтетическое» определение: малая группа — это немногочисленная по составу группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении. При этом предполагается, что совместная деятельность и непосредственное общение являются основой для возникновения эмоциональных отношений, групповых норм и групповых процессов. Сказанное позволяет интерпретировать группу как субъект этой деятельности; тем самым предлагается теоретическая схема для всего последующего исследования. В этом русле выполнена большая часть отечественных работ по социальной психологии малых групп.

Вопрос о численности малой группы активно обсуждается в работах известного отечественного психолога Г. М. Андреевой. Она подчеркивает, что в социально-психологической литературе не существует единого мнения по поводу количественных характеристик малой группы. В большей части исследований число членов малой группы колеблется между 2 и 7 (примерно в 71 % случаев). Это представление совпадает с представлением о том, что наименьшей малой группой является группа из 2 человек — так называемая диада. Но существует и другая точка зрения относительно нижнего предела численности малой группы: наименьшее число членов малой группы может составлять не 2, а 3 человека. Тогда в основе всех разновидностей малых групп лежат так называемые триады.

Приводятся аргументы в пользу триады как наименьшей единицы малой группы. Суть их состоит в том, что в диаде фиксируется лишь самая простейшая, генетически первичная форма общения — чисто эмоциональный контакт. Однако диаду трудно рассматривать как подлинный субъект деятельности, поскольку в ней практически невозможно вычленить тот тип общения, который опосредован совместной деятельностью. Так, в диаде в принципе неразрешим конфликт, возникший по поводу деятельности, так как он неизбежно приобретет чисто межличностный характер. Присутствие в группе третьего лица создаст новую позицию наблюдателя, добавится новый момент в возникающей системе взаимоотношений; этот «третий» может внести нечто в одну из составляющих конфликта, будучи сам в него не включенным. Создастся основа для разрешения конфликта и снимется его личностная природа.

В большинстве зарубежных определений малой группы основными ее признаками считаются необходимость восприятия членами группы самих себя как «мы», а также продолжительность их взаимовлияния. Группа может образоваться по множеству причин: для того, чтобы ее члены могли ощутить свою принадлежность к чему-либо, для получения друг от друга какой-то информации, одобрения и т. д. Кроме того, представление о совместной деятельности членов группы заменяется представлением об их взаимовлиянии. Так, в учебнике по социальной психологии Д. Майерса мы находим следующее определение группы: «...двое или более лиц, которые взаимодействуют друг с другом, влияют друг на друга дольше нескольких мгновений и воспринимают себя как "мы"» (Майерс Д., 1999. С. 356).

Неоднозначно решен вопрос и о «верхнем» пределе малой группы. Интересны представления, сформированные на основе открытия Дж. Миллером «магического числа» 7 ± 2 при исследованиях объема оперативной памяти (оно означает количество предметов, одновременно удерживаемых в памяти). Долгое время исследователи принимали это число за верхний предел малой группы. В пользу такого определения выдвигались следующие аргументы: поскольку группа контактна, необходимо, что бы индивид одновременно удерживал в поле своих контактов всех членов группы, а это могло быть обеспечено в случае присутствия в группе 7 ± 2 членов.

С другой стороны, в практике исследований можно найти и иные числа, определяющие этот верхней предел, — 10, 15, 20 человек. В некоторых исследованиях Дж. Морено — автора социометрической методики, рас- считанной именно на применение в малых группах, упоминаются группы и по 30-40 человек, в особенности когда речь идет о школьных классах.

Есть и другая точка зрения относительно верхнего предела малой группы, который вообще не рекомендуется устанавливать произвольно. Если изучаемая малая группа существует и если она рассматривается как

Субъект деятельности, то следует принимать ее реальный размер, продиктованный потребностью совместной групповой деятельности. Иными словами, если группа задана в системе общественных отношений в каком-то конкретном размере и если он достаточен для выполнения конкретной деятельности, то именно этот предел и можно принять в исследовании как «верхний» (Андреева Г. М. и др., 1978). Малой тогда оказывается группа, представляющая собой некоторую единицу совместной деятельности, ее размер определяется эмпирически: при исследовании семьи как малой группы, например, на равных будут изучаться и семьи, состоящие из 3 человек, и семьи, состоящие из 12 человек; при анализе рабочих бригад в качестве малой группы может приниматься и бригада из 5 человек, и бригада из 40 человек, если при этом именно она выступает в качестве единицы предписанной ей деятельности.

Источник:

Андреева И.В., Социальная психология

**2. Фазы развития группы. Виды групп**

Поскольку группы существуют в самых разных сферах общественной жизни, способы их образования весьма различны. В организации способы образования групп чаще всего задаются внешними по отношению к группе факторами, например условиями развития организации, изменениями рыночной конъюнктуры, диверсификацией в сферах организационной деятельности и т.д. Иными словами, причины возникновения группы лежат вне её, в более широкой организационной системе. Именно здесь определяется цель групповой деятельности и формируются формальные требования к структуре и функциям группы.

В то же время процессы и феномены, происходящие в группе, обладают собственными закономерностями и в целях анализа могут рассматриваться как автономные. Их изучение имеет важное значение для организации, во многом определяя эффективность её базовых единиц - рабочих групп. Не менее важная задача состоит в том, чтобы понять, как формируется группа, какие этапы развития она проходит, как каждый из этих этапов влияет на организационную деятельность.

Как и любое развитие, становление группы - динамический процесс. Большинство групп находятся в непрерывном процессе изменения. Однако, как показывают исследования, группы проходят в своем развитии ряд последовательных ступеней, которые можно рассматривать сами по себе, как закономерности, присущие исключительно этой форме объединения работников. Эти четыре стадии могут быть условно названы так - формирование, брожение, нормирование и деятельность.

Первая стадия - формирование группы (forming) или формального объединения индивидов. Еще недавно незнакомые или мало знакомые люди в силу различных обстоятельств (по необходимости или в соответствии с чьим-либо решением) объединяются или оказываются объединенными в формальную группу. Люди вначале ведут себя осторожно, внимательно следят за каждым шагом новых партнеров. Стадия характеризуется высокой степенью неопределенности в целях группы, ее структуре и лидерстве. Члены группы бросают «пробные камни», пытаясь определить свои роли, и выбрать, какой тип поведения наиболее адекватен ситуации. Сама групповая деятельность находится на периферии внимания. Если какую-то работу нужно сделать, ее делают в первую очередь на основе индивидуального исполнения. Эта стадия завершается в тот момент, когда индивиды начинают воспринимать себя членами группы.

Стадия брожения (storming) - это одна из форм внутригруппового конфликта. Индивиды соглашаются с существованием группы, но они сопротивляются контролю, который группа накладывает на своих членов. Происходит выяснение и распределение форм деятельности. Решения принимаются, как правило, на основе мнения большинства, заглушая голоса меньшинства. Кроме того, возникает конфликт, связанный с тем, кто будет лидером группы. По завершении этой стадии в группе формируется сравнительно четкая иерархия внутри-группового лидерства.

Третья стадия - это стадия нормирования (norming), т.е. формирования в группе близких взаимосвязей и общности норм и ценностных ориентаций. На этой стадии можно говорить об упрочении группы. Здесь группа выступает именно как группа. Члены группы уже имеют четкое впечатление друг о друге, о способах работы коллег и их личностных особенностях. Роли и функции каждого члена группы обретают достаточную определенность: каждый знает свою роль и осознает ответственность за её исполнение. Теперь в группе существует сильное чувство внутригрупповой идентификации и чувство локтя. Стадия нормирования завершается с образованием четкой групповой структуры и общим набором ожиданий о том, что есть правильное поведение члена группы. Несогласные с новыми ролями вынуждены, по крайней мере, временно смириться и следовать групповым нормам и требованиям. В некоторых случаях «недовольные» прибегают к различного рода защитным механизмам.

В целом, внутренняя атмосфера в группе на этом этапе значительно улучшается, напряженность первых этапов спадает и на передний план выступает цель совместной деятельности.

Последняя стадия - стадия деятельности (performing). На этой стадии завершается становление группы в качестве психологической общности, групповая структура принята всеми членами и предельно функциональна. Члены группы активны, нацелены на достижение групповой цели, стремятся к саморазвитию и согласны работать на благо всей группы. Задания выполняются с общей ответственностью. Энергия группы полностью перемещается от задач взаимодействия к задачам деятельности. Кульминацией этой стадии может стать достижение группой состояния групповой гармонии, при которой члены группы стремятся к выравниванию различий в активности и признают ценность каждого члена группы с точки зрения единого целого.

Атмосфера группы приобретает теплый, дружеский характер, члены группы чувствуют себя в полной безопасности и гордятся тем, что являются частью группы. Происходит еще более глубокая интеграция группы: не только ценности группы, но и ценности самой деятельности всё больше разделяются отдельными индивидами. Сама совместная работа приобретает столь большое значение, что превращается во внутреннее основание существования группы. Пожалуй, только на этом этапе развития можно говорить о превращении группы в команду, которая не только эффективно действует, но позволяет каждому члену группы удовлетворять широкий спектр своих потребностей, включая потребности в самоуважении и самоактуализации.

Рассмотренная последовательность не означает, что эффективность группы монотонно возрастает по мере ее формирования. И хотя существует ряд исследований, демонстрирующих рост эффективности на четвертой стадии развития группы, вопрос групповой эффективности не так прост. В некоторых условиях именно стадия брожения может быть наиболее продуктивной. И в этом случае эффективность последующих стадий будет ниже. Кроме того, движение от стадии к стадии не является четко определенным. Более того, группа часто регрессирует к предыдущей стадии.

При таком изменении последовательности стадия брожения уже будет выступать стадией дробления. В этом случае желание членов группы сотрудничать друг с другом резко падает, появляются клики - объединения индивидов, лишь формально связанные с целями группы. Между кликами легко рождается конкуренция и борьба за власть, которые резко снижают эффективность работы группы. Если группе не удается преодолеть дезинтеграционные процессы, ее распад становится неизбежным. Если же группа находит в себе силы преодолеть кризис, ее развитие возобновляется.

В реальной жизни группы выделить указанные стадии в чистом виде удается лишь в редких или критических случаях. Как правило, наблюдается параллельное и даже разнонаправленное протекание сразу нескольких процессов. Поэтому рассмотренные нами стадии правильнее рассматривать как общую схему, которая выделяет группы и помогает лучше понять проблемы, которые в ней возникают.

Источник:

Занковский А.Н., Психология деловых отношений

3. Социальные роли

Прежде всего определим понятия «социальная роль» и «ролевые ожидания». Что касается роли, то она связана с выполнением тех или иных функций человеком, занимающим определенную социальную позицию. Ролевые ожидания - это представления о том, что должен делать человек, играющий конкретную социальную роль. Ролевое разделение, как только что было сказано, является характеристикой групповой структуры.

Малые группы делятся на формальные и неформальные. Основное различие между ними состоит в том, что первые создаются и организуются целенаправленно, в то время как вторые обычно возникают стихийно. Так вот, в зависимости от того, какой является группа - формальной или неформальной - ролевое разделение также происходит либо целенаправленно, либо спонтанно. В формальных группах, как правило, роли определяются и предписываются конкретным людям заранее. Типичным в этом отношении является назначение официального руководителя (лидера). Но в любой формальной группе параллельно идет самопроизвольное ролевое распределение. Так, довольно часто наряду с формальным руководителем в группе появляется неформальный лидер, обладающий, тем не менее, даже большим, чем формальный руководитель, влиянием. Впрочем, о проблеме лидерства мы поговорим чуть позже. Сейчас же продолжим разговор о ролевой дифференциации в группе.

Когда группа еще только формируется, роли ее членов не очень четко определены. Но затем происходит достаточно неоднозначный процесс вычленения тех или иных ролей. Например, в любой студенческой группе определяется «комик», «самый умный» и «самый тупой», «самый справедливый», «самый хитрый», «сексапильный» и т.д. член группы. Когда же группа уже сложилась и какое-то время функционирует, то для новичка, только что вступающего в группу, может быть заранее отведено определенное место, как правило, не очень престижное.

Понятно, что не все роли в группе пользуются одинаковым уважением и, соответственно, обладают равным статусом. По мнению исследователей, людям, как, впрочем, и почти всем приматам, свойственна тенденция организовываться на основе статусных различий и статусной иерархии. В любом социальном сообществе всегда выстраивается определенная система соподчинения авторитетов, поэтому людям присуща «борьба за статус» (Моррис Д., 2002).

Основания для возникновения статусных различий могут меняться от группы к группе. Степень статусности тех или иных характеристик может зависеть от возраста, уровня образования, пола, культурной принадлежности членов группы, характера ее деятельности, направленности и т.д.

Социологи Дж. Бергер, С. Розенхольц и Дж. Зелдич разработали в этой связи модель, названную теория статусных характеристик, для объяснения того, как возникают статусные различия. Согласно данной теории основанием для неравенства статусов являются те различия, которые имеются у индивидов - членов группы. Авторы полагают, что люди видят и оценивают различия, имеющиеся между ними, и на этом основании создают друг о друге представления. Поэтому статусной может стать любая характеристика человека, отличающая его от других. Так, например, в развитых странах высокий уровень интеллекта, профессионализм и научные достижения являются основанием для высокого статуса в университетах, в то время как в российских вузах таким основанием очень часто оказываются бесхребетность, лживость, льстивость, угодничество и т.д.

В различных исследованиях было выявлено, что статусными могут оказаться такие характеристики, как способности, военные чины и звания, напористость, демонстрируемая озабоченность групповыми целями и т. п. В целом же исследователи установили, что в западных культурах большими шансами на высокий статус обладают мужчины, люди белой расы, пожилые в отличие от женщин, чернокожих и молодежи (Уилк Х. и Книппенберг Э., 2001).

Необходимо отметить также, что статусные характеристики могут быть как конкретными, так и диффузными. Конкретные характеристики напрямую связаны с теми задачами, которые решает группа. Так, например, если группа выполняет тяжелую физическую работу, то те ее члены, которые обладают большей физической силой, могут иметь в ней высокий статус, т.е. пользоваться в ней уважением и авторитетом. В группах, занятых сложным производством, высокий статус членов может предопределяться мастерством, опытом, интеллектом и т.д.

Диффузные характеристики напрямую не замыкаются на задаче, но тем не менее также могут предопределять статус. К таким характеристикам относятся пол, национальность, возраст и т. д. Если, допустим, компания мужчин и женщин выехала в лес на отдых, то распределение ролей, а, следовательно и статус каждого, скорее всего будут зависеть от гендерных стереотипов. Так например, мужчины, как само собой разумеющееся займутся постановкой палаток, костром и другими «мужскими» делами. А женщины, соответственно, «женскими» - приготовлением пищи, устройством быта и т.п. При этом будет предполагаться, что мужчины более успешны в «серьезной» деятельности - костер, палатка, рыбалка, дрова, а женщины - в «несерьезной»: пища, быт, уют. Хотя очень может быть, что для данной группы было бы лучше, если бы роли распределились совсем иначе, так как имеется немало неумелых мужчин, которые не в состоянии ничего хорошо сделать и лучше бы это сделала умелая женщина. Как, впрочем, и наоборот, может статься так, что некоторых женщин лучше близко не подпускать к приготовлению пищи.

Если взять другой пример, скажем, семейную группу, то статусность диффузных характеристик в ней может предопределяться типом культуры. Как известно, роль «главы семьи» в патриархальных культурах отводится мужчине, а вот роль «воспитателя детей» - женщине. Понятно, что статусной характеристикой в семье окажется и возраст членов семейной группы. Таким образом, даже в небольшой семейной группе всегда возникает иерархия статусов, связанная с гендерной и возрастными характеристиками членов семьи.

4. Процессы в малой группе

1 Феномен группового давления (конформизма). В процессе социализации и воспитания у субъекта развивается характерологическое качество конформности либо нонконформности. Оно во многом определяет поведение личности и особенности ее взаимодействия с другими людьми в ближайшей социальной группе.

Конформность - это зависимость человека от группы, ее влияние на принимаемые им решения, действия и отношения. Такая зависимость имеет разные степени выраженности - от полного подчинения индивида группе до полной личностной автономии. Конформизм может проявляться не только в рамках конкретной группы, но и в рамках общества, когда его давление достигает столь высокой степени, что люди боятся проявить свою индивидуальность и меняют свой образ мыслей в соответствии с общественными стандартами и идеологией. Так происходит при тоталитарных режимах. Чем больше на индивида влияет группа, тем в большей степени у него развита конформность. Слабое влияние группового давления определяется как нонконформизм.

Нонконформист имеет свой, независимый взгляд на явления окружающего мира и доверяет своему мнению. При этом он с уважением относится и к мнениям других людей, но поступать будет в соответствии со своими представлениями о действительности. Чем выше уровень культуры человека, тем в большей степени он способен быть нонконформистом. При этом именно нонконформисты способны реализовывать в своих социальных отношениях наиболее продуктивные стратегии взаимодействия - сотрудничество, компромисс, избегая непродуктивных стратегий приспособления и соперничества.

А. Маслоу связывал развитие нонконформизма с такими качествами, как честность и смелость, поскольку быть готовым к независимой от окружающих позиции - это весьма нелегкое поведение, требующее известного мужества.

Большинство людей в той или иной мере зависят от группового давления и влияния. Степень этой зависимости варьируется в разных ситуациях. Однако можно выделить объективные факторы, определяющие уровень конформности человека в группе:  
1) характеристики самого индивида, который подвергается групповому давлению: личностные особенности (интеллект, способность к лидерству, толерантность к стрессу, социальная активность, ответственность, тревожность, компетентность), пол (лица женского пола более конформны, чем лица мужского пола), возраст (максимума конформность достигает к 12-13 годам, а затем постепенно снижается), национальность;  
2) характеристики группы, которая является источником давления: величина группы, степень единодушия, фактор гомогенности, наличие членов группы, которые отклоняются от общего мнения;  
3) особенности взаимосвязи индивида и группы (статус, степень приверженности к группе, уровень ее референтности);

4) содержание задачи, стоящей перед индивидом и группой: чем больше человек заинтересован в выполнении общей задачи, тем в большей степени он будет подвержен групповому давлению.

2 Групповая сплоченность. Понятие «сплоченность» используется для обозначения таких социально-психологических характеристик малой группы, как степень психологической общности, единства членов группы, теснота и устойчивость межличностных взаимоотношений и взаимодействия, степень эмоциональной привлекательности группы для ее членов. Первые эмпирические исследования групповой сплоченности начались в западной социальной психологии в школе групповой динамики. Л. Фестингер (1950) определял групповую сплоченность как результат влияния всех сил, действующих на членов группы, с тем, чтобы удерживать их в ней. В качестве сил, удерживающих индивида в группе, при этом подходе рассматривались эмоциональная привлекательность группы для ее членов, полезность группы для индивида и связанная с этим удовлетворенность индивидов своим членством в данной группе (Д. Карт-райт, А. Зандер, 1968). Уровень сплоченности малой группы определяется частотой и устойчивостью непосредственных межличностных (прежде всего -эмоциональных) контактов в ней. Поэтому изучение групповой сплоченности и влияние на нее, исходя из развиваемых Л. Фестингером представлений, должно осуществляться через изучение коммуникативных взаимодействий между членами группы и влияние на коммуникации в группе.

Другой теоретический подход к проблеме групповой сплоченности был предложен Т. Ньюкомом, который связал определение групповой сплоченности с понятием «групповое согласие» (1965). Последнее Т. Ньюком определял как сходство, совпадение взглядов (мнений, представлений и оценок) членов группы по отношению к значимым для них явлениям, событиям, людям. Основным механизмом формирования групповой сплоченности в соответствии с этим подходом является достижение согласия членов группы, сближение их социальных установок, мнений и т.д., которое происходит в процессе непосредственного взаимодействия между индивидами. Близким к данному подходу представляется понимание сплоченности как ценностно-ориентационного единства группы, предложенное А.В. Петровским и В.В. Шпалинским (1978), под которым понимается сходство, совпадение отношений членов группы к основным ценностям, связанным с совместной деятельностью. В исследовании А.И. Донцова (1984) в качестве основного показателя сплоченности рассматривалось совпадение ценностей, касающихся предмета совместной деятельности, ее целей и мотивов. Результаты исследования показали, что интеграция группы по этому параметру осуществляется прежде всего в процессе совместной трудовой деятельности.

3 Основные феномены взаимодействия:

а) эффект социальной фасилитации (от англ. Facility - облегчение) -улучшение индивидуальных результатов деятельности в присутствии других людей;

б) эффект социальной ингибиции (от лат. Inhibere - сдерживать, останавливать) - ухудшение индивидуальных результатов в присутствии других людей.

в) феномен «социальной лености» - тенденция прилагать меньше усилий в ситуации совместной деятельности и отсутствия контроля за индивидуальным вкладом каждого участника.

4 Групповые нормы. Это совокупность правил и требований, вырабатываемых группой и играющих роль важнейшего средства регуляции поведения, общения, взаимодействия и взаимоотношений членов группы.

Общая характеристика функционирования норм в малой группе:

- нормы есть продукты социального взаимодействия, возникающие в процессе жизнедеятельности группы, а также вводимые в нее более крупной социальной общностью;

- группа не устанавливает нормы для каждой возможной ситуации; нормы формируются лишь относительно действий и ситуаций, имеющих некоторую значимость для группы;

- нормы не могут прилагаться к ситуациям в целом, безотносительно к отдельным участвующим в ней членам группы и реализуемым им ролям, а могут регламентировать реализацию той или иной роли в разных ситуациях, то есть выступать как сугубо ролевые стандарты поведения;

- нормы различаются по степени принятия их группой: некоторые нормы одобряются почти всеми ее участниками, тогда как другие находят поддержку лишь у незначительного меньшинства, а часть не одобряет их вовсе;

- нормы различаются по степени и широте допускаемой ими девиантно-сти (отклонения) и соответствующему ей диапазону применяемых санкций.

Группа сохраняет себя как целое и быстрее достигает цели, стоящей перед ней, если членами группы признаются и выполняются групповые нормы. В том, кто отклоняется от нормы, начинают видеть источник социальной угрозы, поэтому большинство группы будет оказывать на него давление, чтобы он вернулся на «путь истинный» и вновь стал «как все». Это давление может проявляться в виде насмешек, социального осуждения, даже прямого отторжения «отклоняющегося лица».

5 Процесс принятия группового решения. Групповое принятие решений - осуществляемый группой выбор из ряда альтернатив в условиях взаимного обмена информацией при решении общей для всех членов группы задачи. В данном случае речь идет о групповом обсуждении какой-либо проблемы, в результате которого группа принимает определенное решение. Среди выделяемых специалистами переменных процесса принятия группового решения весьма существенное место занимает задача: во многом она может быть квалифицирована как источник и объект этого процесса.

Процесс группового принятия решений состоит из четырех фаз:

1) установление фактов (групповое интервью);

2) оценка фактов (мнения по поводу установленных фактов);

3) поиск решений (брейнсторминг);

4) принятие решений.

Групповая дискуссия - метод, применяемый в практике руководства коллективами, имеющий целью интенсивное обсуждение и продуктивное решение групповой задачи.

Иногда группа отклоняет возникающие крайние решения и принимает своего рода среднее от индивидуальных решений. Этот процесс усреднения групповых решений был назван процессом нормализации группы. Групповая нормализация - социально-психологический феномен, возникающий как результат групповой дискуссии, когда первоначально разнородные и даже экстремальные позиции участников сглаживаются и при ее завершении приобретают характер единого, разделяемого всеми усредненного мнения.

Сдвиг риска - феномен, проявляющийся в принятии участниками в группе более рискованных решений, чем в одиночку.

Групповая дискуссия может приводить к своеобразному явлению внутри групповой структуры, которое получило название поляризация группы. Групповая поляризация - социально-психологический феномен, возникающий как результат групповой дискуссии, в ходе которой разнородные мнения и позиции участников не сглаживаются, а оформляются к концу дискуссии в две противоположные позиции, исключающие любые компромиссы. В ходе групповой дискуссии противоположные мнения, имевшиеся у различных группировок, не только обнажаются, но и вызывают принятие или отвержение их большей частью группы, а более «средние» мнения как бы отмирают.

Таким образом, совокупность перечисленных феноменов характеризует ситуацию в группе в каждый конкретный момент ее существования. Но в отличие от лабораторных реальные группы существуют достаточно длительное время, они в определенном смысле «проживают» свою собственную жизнь. С другой стороны, длительность «жизни» малой группы не может быть сравнима с существованием больших групп, включенных в ход исторического развития.

Каков характер изменений, которые происходят в малой группе на разных стадиях ее существования? Ответ на этот вопрос может быть найден лишь при условии рассмотрения проблем развития группы. Потребность в разработке этой части социально-психологического знания могла возникнуть только при условии фокусировки внимания не на лабораторных, а на реальных социальных группах. Важный вклад в ее разработку внесен отечественной социальной психологией, которая предложила решения по ряду позиций и хронологически раньше, чем это было сделано в других странах, и в специфическом методологическом ключе.

Источник:

Жуйкова И.В., Социальная психология

**Дополнительный материал (конспект необязателен)**

Определение социального стереотипа и предрассудка

Под социальным стереотипом понимается набор черт, приписываемых членам определенной социальной группы (Ruscher, 2001). Например, российские респонденты считают, что русские — добрые, терпеливые, гостеприимные, трудолюбивые, ленивые, дружелюбные, с широкой душой, патриоты, доверчивые, открытые; чеченцы — злые, агрессивные, религиозные, жестокие, мстительные, гордые, националисты, вспыльчивые, злопамятные, воинственные; французы — любвеобильные, жизнелюбы, веселые, элегантные, общительные, изысканные, утонченные, модные, улыбчивые, любители прекрасного; немцы — аккуратные, пунктуальные, педанты, расчетливые, трудолюбивые, умные, экономные, бережливые, точные, чистоплотные; американцы — патриоты, деловые, свободолюбивые, расчетливые, практичные, целеустремленные, трудолюбивые, общительные, веселые, раскованные (Сикевич, 1999). Таким образом, стереотип является когнитивным компонентом аттитюда (социальной установки) по отношению к членам стереотипизированной группы.

Существует несколько типологий стереотипов.

По субъекту восприятия стереотипы делятся на социальные и индивидуальные.

В состав социальных стереотипов входят особенности, которые большинство людей приписывают членам стереотипизиро-ванной группы. При их измерении людей просят описать, какой видят определенную группу большинство представителей их культуры.

Под индивидуальными стереотипами понимается набор характеристик, приписываемых членам стереотипизированной группы конкретным человеком (Hewstone, Giles, 1986). При их измерении людей просят высказать собственное мнение о представителях стереотипизированной группы. Разница между социальным и индивидуальным стереотипами заключается, прежде всего, в их распространенности. Индивидуальные стереотипы разных людей меньше похожи друг на друга, чем их социальные стереотипы.

Индивидуальный стереотип может соответствовать социальному, а может и отличаться от него. Первый вариант касается прежде всего социальных стереотипов, приписываемых членам ингруппы: описывая их, люди часто основываются на своих индивидуальных стереотипах. Однако это не касается социальных стереотипов, приписываемых членам аутгруппы (Krueger, 1996). Из-за различия между индивидуальными и социальными стереотипами авторы некоторых исследований просят респондентов воспроизвести не свое собственное представление о членах стереотипизированной группы, а тот образ, который, по их мнению, существует в сознании большинства людей.

Измерение социальных стереотипов дает возможность получить информацию о распространенности тех или иных представлений, а выявление индивидуальных — предсказать поведение конкретного человека.

По объекту стереотипы делятся на:

а) аутостереотипы (о членах ингруппы) и гетеростереотипы (о членах аутгруппы). В основе классификации стереотипов по этому признаку лежит предположение о том, что стереотипы, сформированные членами группы о самих себе, отличаются от представлений, сложившихся о них у членов других групп. Однако результаты некоторых исследований демонстрируют возможность совпадения ауто- и гетеростереотипов (McAndrew et.al., 2000). Например, основная характеристика, которую приписывают ингруппе «русские» в Самаре и Самарской области — доброта. Эта же характеристика является одной из основных в гетеростереотипах чувашей и татар о русских. Татары воспринимаются русскими как сплоченные, что совпадает с аутостерео-типами татар (Лебедева, Татарко, 2002);

б) сформированные по отношению к группе в целом или к отдельным членам группы. Результаты исследований показывают, что содержание представлений о группе в целом может не соответствовать содержанию представлений о ее членах. Например, в 80-х годах XX века негативные стереотипы американцев по отношению к Советскому Союзу сопровождались позитивными — по отношению к его гражданам, которые оценивались как теплые и дружелюбные (Horwitz, Rabbie, 1989).

По содержанию стереотипы делятся на те, которые включают в себя все черты, свойственные членам данной группы, и те особенности, которые отличают членов данной группы от всех других групп (Biernat, Crandall, 1994 ). Первое понимание стереотипа было характерно для психологов с начала 30-х годов XX века, тогда как второе понимание возникло на несколько десятилетий позднее. Однако результаты современных исследований показывают, что основу стереотипов составляют черты первого, а не второго типа (Krueger et.al., 2003). Тем не менее в пользу второй точки зрения говорит зависимость аутостереотипов от группы сравнения. Например, при сравнении с узбеками русские в Узбекистане отмечают у себя черты, свойственные членам индивидуалистической культуры: целеустремленность, обязательность, интеллект, сдержанность, разобщенность, холодность, замкнутость, резкость, а в гетеростереотипах отмечаются черты коллективизма — гостеприимство, уважение к старшим, солидарность, вежливость, семейственность. При сравнении с русскими в России наблюдается обратная картина: «мы — более гостеприимные, сплоченные, уважительные» (Лебедева, 1997 ).

В настоящее время понятие «стереотип» близко по значению к понятию «социальная категория». К моменту начала изучения социальной категоризации стереотип рассматривался как несоответствующее действительности негативно эмоционально окрашенное представление о членах аутгруппы, носителем которого является человек с неопределенной групповой принадлежностью. Стереотип, определенный таким образом, рассматривался как одна из составных частей социальной категории. Однако в настоящее время представление о структуре стереотипа претерпело существенные изменения. Возникли понятия ауто- и гетеростереотипов, не обсуждается вопрос об их истинности, появились сомнения в их негативности и простоте. Таким образом, стереотип стал рассматриваться по аналогии с социальной категорией.

Основными критериями, различие по которым оправдывает разделение этих понятий, являются:

• структура: стереотип рассматривается как набор личностных черт (признаков), а в состав социальной категории включаются черты (признаки), примеры и прототипы. Таким образом, только один из вариантов строения социальной категории частично соответствует стереотипу. Прототип, являющийся основным элементом социальной категории, отличается от стереотипа, поскольку существует в виде описания наиболее типичного члена социальной группы. Вместе с тем стереотип включает в себя черты, свойственные всем или большинству членов данной группы;  
• направления исследования. Изучение социальной категории связано с определением ее структуры, условий и последствий ее использования. Изучение стереотипов включает в себя поиск их свойств («истинности», сложности, валентности), функций, способов формирования, а также определение сознательности использования, степени стабильности и вероятности их изменения;  
• теоретические подходы к изучению. Теория самокатегоризации является ядром контекста изучения социальной категоризации. В ее рамках субъект восприятия рассматривается как член определенной социальной группы, основной задачей которого является структурирование процесса восприятия путем выделения различий, существующих между ингруппой и аутгруппой.

Вместе с тем раннее возникновение интереса исследователей к проблеме стереотипов определило многообразие теоретических подходов к пониманию их природы. В первой половине XX века стереотипы рассматривались в основном в контексте теорий авторитарной личности и смещенной агрессии. Позже в качестве причины стереотипов стал рассматриваться межгрупповой конфликт, порождаемый несоответствием интересов разных социальных групп (теория реального конфликта) (Stroebe, Insko, 1989).

В настоящее время в изучении стереотипов лидируют два теоретических подхода: когнитивный и мотивационный (Maass, Schaller, 1991). В основе когнитивного подхода лежит интерес к механизмам обработки социальной информации. Его сторонники исходят из предположения, что стереотипы — это способ упорядочивания социального окружения, который позволяет компенсировать ограниченность способности человека перерабатывать поступающую информацию. В рамках данного подхода исследуются люди, чья групповая принадлежность игнорируется (не рассматривается процесс групповой самокатегоризации и не учитывается степень ингрупповой идентификации). Сторонники мотивационного подхода рассматривают стереотипы как результат самокатегоризации субъекта восприятия в одну из групп и его идентификации с ней. В данной традиции субъект восприятия рассматривается как член определенной социальной группы.

В настоящее время когнитивный и мотивационный подходы рассматриваются в качестве альтернатив к пониманию природы и функционирования стереотипов: предсказания, сделанные на их основе, рассматриваются в исследованиях в качестве конкурирующих гипотез. Применение мотивационного подхода для изучения стереотипов окончательно размывает границу между стереотипом и социальной категорией. В данном случае использование термина «стереотип» определяется не столько содержательными соображениями, сколько научной традицией.

Стереотипы необходимо отличать от предрассудков. Под предрассудками понимаются отрицательные эмоции и чувства, которые человек испытывает к членам аутгруппы (Ruscher, 2001). Таким образом, предрассудки входят в состав аффективного компонента аттитюдов по отношению к социальной группе.

Однако некоторые авторы считают, что традиционное определение предрассудков как отрицательных эмоций и чувств сильно упрощает существующее положение дел. Они полагают, что нельзя говорить об отрицательных эмоциях в целом, поскольку разные отрицательные эмоции возникают при разных условиях и оказывают разное влияние. В частности, препятствия на пути ингруппы (угроза материальному благополучию, свободе и правам ее членов), угроза координации усилий разных членов группы и доверительным отношениям между ними, виновником которых считается аутгруппа, порождает злость к ее членам. Но это эмоциональное состояние менее характерно для тех, кто считает, что аутгруппа угрожает жизни и здоровью членов ингруппы и является источником чуждых для них ценностей. Вместе с тем степень отвращения к членам аутгруппы примерно одинакова при восприятии аутгруппы как источника препятствий, угрозы здоровью и иных ценностей.

Страх перед членами аутгруппы максимален, когда речь идет об угрозе жизни и здоровью ингруппы, жалость — при восприятии ценностей членов аутгруппы как отличающихся от собственных, вина — при восприятии угрозы экономическому благополучию, свободе и правам членов ингруппы (Cottrell, Neu-berg, 2005).

В последнее время популярность изучения предрассудков растет. Для их измерения строятся специальные шкалы и создаются отдельные методики. Начинается анализ факторов, способствующих актуализации предрассудков. Изучению подвергается связь между предрассудками и стереотипами. С одной стороны, предрассудки рассматриваются как причина использования стереотипов (Wyer, 2004). С другой стороны, утверждается, что на выраженность предрассудков оказывают влияние четыре переменные: реальная угроза, порожденная осознанием конфликта интересов ин- и аутгруппы; символическая угроза, порожденная осознанием несоответствия ценностей и образа жизни ин- и аутгруппы; страх перед межгрупповым взаимодействием и негативные стереотипы аутгруппы.

Поэтому в рамках данной главы мы рассмотрим как стереотипы, так и предрассудки.

Источник:

Психология межгрупповых отношений.— О.А. Гулевич., М.: Московский психолого-социальный институт, 2007.— 432 с.

**Социальные предубеждения**

Негативный стереотип - это и есть предубеждение. Будучи отрицательной установкой в отношении определенной социальной группы, предубеждение содержит в себе негативные эмоции, которые порождают нетерпимость, несправедливость, грубость, безнравственность и т.д., словом, враждебное поведение.

Как правило, наличие предубеждений у себя людьми не осознается и, соответственно, их проявления не контролируется. Кроме того, при опросах большинство людей вообще отказывается признать их и у себя, и даже у представителей своей группы (например, этнической). Разумеется, это вовсе не означает, что в данном случае предубеждения действительно отсутствуют, свидетельствуя скорее о другом - о том, что с позиции современных социальных норм иметь предубеждения «не принято», а значит стыдно!

Поскольку у всех нас имеются социальные стереотипы (они неизбежны, даже более того -необходимы), то все мы в той или иной мере обладаем предубеждениями. Другое дело, что у различных людей могут существовать предубеждения в отношении различных групп: у одних расовые, у других гендерные, у третьих классовые, а у четвертых - и те, и другие, и третьи одновременно. Поэтому если вы не испытываете никаких отрицательных чувств, общаясь с представителями другой расы, то это еще не основание полагать, будто вы свободны от предубеждений. Лучше вспомните (если у вас, конечно, «традиционная», т.е. нормальная сексуальная ориентация), что вы чувствовали при виде парочки «нетрадиционно» ориентированных влюбленных, проще говоря, гомосексуалистов?

Демонстрация или, напротив, сокрытие предубеждений во многом зависит от господствующих в обществе норм, которые, в свою очередь могут быть обусловлены политическими или идеологическими реалиями. Так, например, тоталитарные режимы даже специально культивируют и поощряют предубеждения в виде классовой, национальной или расовой ненависти. Но нетерпимость редко ограничивается одним объектом ненависти. В коммунистическом СССР и в фашистской Германии уголовно преследовались и физически уничтожались (не говоря уже о моральном уничтожении) не только классовые или национальные группы, но и гомосексуалисты. Кстати, интересное, неожиданное и парадоксальное объяснение ненависти к гомосексуальности дает психоанализ. С точки зрения психоаналитической теории нетерпимость к гомосексуальности наиболее характерна для тех людей, которые испытывают острую бессознательную тревогу по поводу собственной латентной (скрытой) и вытесненной гомосексуальности. Другими словами, человек, бессознательно испытывающий чувство неопределенности относительно собственной психологической половой принадлежности, процесс окончательной гендерной идентификации которого так и не завершился, становится самым неистовым гонителем гомосексуалистов. Он бессознательно боится и ненавидит собственные гомосексуальные импульсы и проецирует свой страх на явных гомосексуалистов, борется с ними и тем самым борется с собой. И чем сильнее давление собственной бессознательной гомосексуальности, тем жестче и отчаяннее борьба.

Но предубеждения могут и должны контролироваться не только обществом и властью, но и самими индивидами, поскольку помимо объективных существуют еще и субъективные, т.е. коренящиеся в индивидуальной психике причины их возникновения.

Как полагает Патрисия Девайн (1989), в реакции предубеждения можно выделить два компонента: неосознанный, автоматический и осознанный, а следовательно, поддающийся контролю. При встрече с представителями определенной социальной группы, в отношении которой у человека имеются стереотипы, эти когнитивные схемы спонтанно активизируются. И с этим ничего не поделаешь. Но далее, считает П. Девайн, человек в состоянии активно сдерживать содержащиеся в стереотипе негативные представления. Если же этого не делать, то последует реакция предубеждения. Поэтому процесс избавления от предубеждений напоминает борьбу с вредными привычками (Майерс Д., 1997). Если ничего не делать, то они сохранятся, но если сознательно решить с ними покончить, то, может быть, от них удастся избавиться.

П. Девайн убеждена также в том, что подавление предубеждений может ослабить и их основу - социальные стереотипы, от которых, в конечном счете, тоже можно избавиться. Конечно, последнее утверждение автора вызывает большие сомнения, т. к. исчезновение стереотипов возможно лишь в том случае, если изменяться сами принципы человеческой (и не только) познавательной деятельности. Но это уже совершенно фантастическое предположение, поскольку других известных науке принципов познания просто не существует. Поэтому лучше давайте перейдем к обсуждению причин предубеждений.

Теории предубеждений

Теорий, старающихся объяснить причины возникновения предубеждений и дискриминации, создано немало. Работающие в различных отраслях обществознания ученые каждый с точки зрения своей науки, выделяют социальные, экономические, психологические предпосылки предубеждений. При самом общем подходе их можно разделить на два вида: ситуационные причины (т.е. связанные с любыми внешними обстоятельствами) и диспозиционные (т.е. внутриличностные). Поскольку в «чистом виде» ни одни, ни другие причины выделить нельзя, то исследователи, обсуждая эту проблему, кладут в основания своих классификаций другие критерии. Д. Майерс, например, называет социальные, эмоциональные и когнитивные источники предубеждений (1997).

Гордон Оллпорт, пожалуй, более других исследовавший эту проблему, в своей работе «Природа предубеждений» (1954) называет и анализирует 6 типов теорий происхождения предубеждений. В данном случае мы может соответственно говорить о 6 видах предпосылок предубеждений: исторические и экономические, социокультурные, ситуационные, психогенные, феноменологические, «заслуженная репутация».

Прежде чем начать знакомиться с названными Оллпортом источниками предубеждений, стоит еще раз подчеркнуть, что данное деление очень условно.

Исторические и экономические предпосылки. Один из основных постулатов исторической науки гласит, что без прошлого нет настоящего. В приложении к обсуждаемой здесь проблеме это означает, что многие из существующих ныне предубеждений уходят корнями в историческое прошлое. Конфликты, войны, поражения, случившиеся давно, а порой и очень давно, могут служить причиной предубеждений, имеющихся у современных людей. Негативные установки и сопровождающие их соответствующие аффективные реакции могут передаваться из поколения в поколение, утратив при этом всякое, даже внешне рациональное обоснование. Травмированное этническое самосознание не дает себе забыть об обидах прошлого, храня память о них в фольклоре (например, «незваный гость хуже татарина») на протяжении вот уже нескольких столетий. Десятилетия в сознании россиян культивировалось и сохранялось предубеждение против «помещиков», «купцов», «буржуазии», «спекулянтов», «кулаков», «белофиннов», «фрицев», «япошек» и т.д.

Американские исследователи обнаруживают корни расистских предубеждений против негров в США также в давних исторических событиях своей страны: времена рабства, долгое доминирование белых, использование голосов черных избирателей политическими проходимцами и т. д.

Социально-экономические факторы можно одновременно рассматривать и как исторические, и как ситуационные причины. Например, марксистская теория социальных конфликтов объясняет предубеждения господствующих классов против угнетаемых как прием, облегчающий эксплуатацию трудящихся. Таким образом, предубеждения всегда были выгодны правящим классам, поскольку оправдывали угнетение и эксплуатацию.

Это положение марксизма нашло подтверждение в исследованиях Карла Ховланда и Роберта Сирса (1940), обнаруживших, что линчевание негров на юге США особенно часто происходило в периоды экономического спада в сельском хозяйстве (Майерс Д., 1997, Браун Р., 2001). Следовательно, неблагоприятная экономическая ситуация активизировала предубеждения белых против черных. Словом, как замечает Д. Майерс, экономическое благополучие способствует этническому миру. Но можно сделать даже более общий вывод: экономическое процветание способствует социальному миру в целом.

Ситуационные причины. Вообще создается впечатление, что негры в истории США постоянно оказывались в роли «социального громоотвода» или «козла отпущения» (о теории «козла отпущения» у нас еще будет случай поговорить в контексте другого подхода). Так, скажем, Джеймс Инверарити в своем исследовании (1976) обнаружил, что в конце Х1Х в. усиление предубеждений против черных, выливавшиеся в суд Линча, происходило во время выборных политических кампаний. В это время политическая борьба угрожала расколом белому большинству, а всплеск предубеждений против черного меньшинства препятствовал расколу и способствовал сплочению белых (Щитов Н., 2002). Одновременно происходило и смещение агрессии: внутригрупповая агрессия, угрожавшая единству «Мы», трансформировалась в межгрупповую и направлялась на «Они», т.е. на негров.

Таким образом, ситуационные объяснения, что явствует из самого названия, основывается на учете тех событий или конкретной обстановке, которые могли послужить причиной предубеждений. Реакция на конкретную социальную, экономическую, историческую ситуацию формированием массовых или, по крайней мере, групповых (как в экспериментах М. Шерифа) предубеждений объясняется конформизмом. Связь здесь простая - чем острее межгрупповое напряжение, тем выше уровень конформизма, что с одной стороны, усиливает групповую сплоченность, а с другой - способствует формированию «образа врага».

Помимо экономических кризисов и политических схваток оживлению предубеждений способствует, конечно же, ситуация военного времени. Воюющие стороны очень быстро формируют в отношении друг друга самые мрачные, и в то же время карикатурные предубеждения, которые сохраняются и после окончания войны. Достаточно вспомнить, какими чертами и характеристиками наделяли противников во время Второй мировой войны в воюющих странах. В российском обществе лишь относительно недавно ослабли предубеждения относительно немцев и японцев. Точно такие же процесс происходили в США, Японии, Англии, Германии, Франции. Хотя процессы везде были одинаковыми, но имеются и различия между тем, как они проходят в тоталитарных и в демократических странах: в Северной Америке интернированным японцам местные жители и даже общественные организации выражали сочувствие и оказывали помощь (Майерс Д., 1997). Все это было немыслимо в условиях тоталитарных режимов в Германии и в СССР. С началом «холодной войны» изменилась национальность «образа врага», но сам «образ» остался и с каждым витком гонки вооружений приобретал все более и более жуткий вид.

Психогенные причины. С позиции психогенного подхода истоки предубеждений следует искать в самих носителях этих предубеждений, точнее в психических проблемах, которые у них имеются. В первую очередь - это неразрешенные внутренние конфликты, препятствующие нормальной социальной адаптации. Таким образом, психические патологии людей и выступают причиной имеющихся у них предубеждений.

Психогенная концепция создавалась в рамках двух теоретических направлений -необихевиоризма и психоанализа. Поэтому, несмотря на имеющееся сходство в самом подходе, их базовые постулаты существенно различаются. Так, необихевиористский взгляд на проблему сформировался на основе теории фрустрации - агрессии Нила Миллера и Джона Долларда (1939, 1941). В самом общем виде социальная предвзятость здесь объясняется условиями человеческого существования. Ведь фрустрации являются неотъемлемой частью человеческой жизни, избежать неудач и разочарований никому не удавалось и не удастся. А коль скоро это так, то жизненные лишения, утраты и неудовлетворенность приводят к озлоблению людей, вызывают неконтролируемые приступы ненависти и враждебности, которые и выплескиваются против социальных меньшинств.

Таким образом, беззащитные группы меньшинств оказываются в положении удобной мишени для вымещения социальной озлобленности, другими словами, в роли «козла отпущения». В условиях, когда реальный источник фрустрации по разным причинам недоступен для отмщения за неудачи и потери, ненависть и враждебность переадресуются, или «смещаются» на самых слабых и беззащитных. Банкротство, разорение, потеря работы, рост цен, недоступность материальных или социальных благ - эти и другие факторы фрустрации побуждают людей искать «врагов».

Но поскольку «враг», т.е. причины кризисов и разочарований - это объективные экономические и социальные законы, институты власти, правящие классы и т.д., то все эти силы невозможно обличить, персонифицировать. Но даже в том случае, когда имеется понимание, что источниками фрустрации являются власть имущие и поддерживаемый ими социальный порядок, агрессия против них направляется редко, потому что страшно. Куда проще и безопаснее обнаружить «врагов» среди национальных меньшинств: чернокожих, евреев, цыган, «лиц кавказской национальности» и т.д., гомосексуалистов, душевнобольных, ВИЧ - инфицированных и т. п. и выплеснуть на них скопившуюся агрессию. Таким образом, наиболее слабые и уязвимые оказываются в положении «козла отпущения».

Психоаналитическое объяснение основывается на очень известном в прошлом исследовании Теодора Адорно и его коллег «Авторитарная личность» (Adorno T. at all., 1950). Дефекты личностного развития, выражающиеся в высоком уровне тревожности, невротическом беспокойстве, детской неуверенности - вот что, согласно данному подходу, лежит в основе предубеждений. Т. Адорно пришел к выводу, что с позиций теории личности З. Фрейда авторитарная личность характеризуется наличием жесткого, требовательного Сверх-Я, слабого Оно и неразвитого Я. Люди именно такого психического склада являются носителями предубеждений. У них консервативные политические и социальные установки, они раболепны и пресмыкаются перед властью, силой, но в то же время жестоки и агрессивны по отношению к слабым, беззащитным, ко всем, кто ниже их. Таким образом, они боятся и ненавидят слабых и боготворят сильных. Отсюда у них постоянная потребность в «сильной руке». Они дисциплинированны и исполнительны, им свойственны подозрительность и нетерпимость к любым отклонениям от привычных порядков и норм, страх перед новым.

Как видим, психологический портрет авторитарной личности, описанный т. Адорно, точь-в-точь повторяет облик человека массы, каким его видел Г. Лебон.

Пик популярности и влияния теории авторитарной личности пришелся на 50-60-е гг. ХХ в. Впоследствии она не раз подвергалась самой суровой критике. Но, как полагает Д. Майерс, несмотря на все критические выпады в адрес исследования Т. Адорно имеется достаточно много научных подтверждений истинности его положений (Майерс Д., 1997).

Социокультурные причины. Мнение Т. Адорно о диспозиционных причинах социальной предвзятости оспаривалось главным образом с позиций так называемого социокультурного подхода, иначе говоря, опять-таки с ситуационистских позиций.

Выше, говоря о ситуационных факторах предубеждений, мы отмечали роль каких-то конкретных исторических ситуаций в активизации стереотипов и предубеждений. Социокультурный подход в качестве самого мощного ситуационного фактора рассматривает саму тенденцию социальных изменений.

Действительно, общества, особенно современные, постоянно развиваются, одни быстро, другие - медленно. Но и в том, и в другом случаях, человек не поспевает за социальными изменениями. Адаптационные возможности психики ограничены, поэтому большие массы людей, не успевая изменяться и приспосабливаться к меняющемуся миру, оказываются в состоянии социальной дезадаптации. Таким образом, урбанизация, ускорение темпа жизни, ее усложнение, разрушение традиций, изменение роли и функции семьи, распад привычных социальных связей, изменение норм морали и поведения - все это приводит к массовой невротизации, порождает тревогу и беспокойство. Карен Хорни называет это социальное состояние «базальной тревогой» (Хорни К., 1995). Пытаясь избавиться от тревоги и ощущения нестабильности, человек может демонстрировать враждебность и агрессию против тех групп в обществе, чьи нормы и ценности кажутся непонятными, чужими, а оттого еще более пугающими.

Феноменологическое объяснение причин предубеждения. Если вспомнить феноменологический принцип понимания и познания, то станет ясно, что с позиции данного подхода необходимо искать диспозиционные, т.е. внутриличностные источники предубеждений. Дело в том, что с позиций данного подхода одно и то же событие или поведение будет по-разному воспринято различными людьми. На интерпретацию человеком любого факта оказывает влияние его прошлый опыт, избирательность восприятия информации, его ценности и предпочтения, социальные сравнения и т.д. Собственное видение ситуации подталкивает человека к субъективным выводам и оценкам, результатом чего могут стать предубеждения, предвзятое отношение к определенным социальным группам. Названые факторы могут действительно играть какую-то роль в формировании предубеждений, но, скорее всего, несущественную, вспомогательную. Ведь предубеждения свойственны не только отдельным людям. Их носителями являются все слои общества. Таким образом, массовый, социальный характер предубеждений свидетельствует о том, что одно и то же социальное явление многими людьми воспринимается и интерпретируется одинаково, а не наоборот.

Теории заслуженной репутации. Одинаково негативному восприятию группами друг друга с точки зрения теории заслуженной репутации, способствует то обстоятельство, что группы, к которым сложилось предвзятое отношение, действительно обладают определенными характеристиками, вызывающими неприятие со стороны других групп. Проще говоря, сторонники этого подхода полагают, что те группы меньшинств, которые не любят, сами заслужили это своим поведением, провоцируя к себе неприязнь и враждебность. И действительно, реальные факты свидетельствуют в пользу такого подхода. Так, например, исследования показывают, что отрицательное отношение к ирландцам в США в Х1 Х, начале ХХ вв. было обусловлено тем, что выходцы из Ирландии отличались от других этнических групп пьянством, драчливостью, нежеланием работать в сочетании со спесивостью, отсутствием бытовой культуры (проще говоря, грязью и неустроенностью места проживания). И хотя теперь почти все это в прошлом, тем не менее и в современных США уровень заболеваний, связанных с употреблением алкоголя у ирландцев в 25 раз выше, чем у итальянцев и в 50 раз выше, чем среди евреев. (Росс Л., Нисбетт Р., 2000). Отношение к цыганам - еще один пример, свидетельствующий в пользу данной теории. В обществах, где ценностью является производственная деятельность, образ жизни цыган, добывающих средства к существованию полузаконными и незаконными способами, разумеется, вызывает неприязнь и даже враждебность.

Каждая этническая или субкультрная группа имеет свои «особенности», которые и подпитывают предубеждения. Праздность, пьянство, скупость, хитрость, вспыльчивость, мстительность, неряшливость, хвастовство - любая из этих черт, если она достаточно отчетливо выражена и характеризует группу, может вызывать раздражение, неприязнь и предубеждения окружающих.

Все это, разумеется, не оправдывает ненависть, преследование и уж тем более, уничтожение каких-то социальных групп, но дает возможность понять одну из причин межгрупповых предубеждений и дискриминации.

Отметим в заключение, что ни одна из приведенных здесь причин не дает исчерпывающего объяснения происхождения предубеждений. Мы уже не раз подчеркивали, что любое социальное явление обусловлено многими факторами. Предубеждения и дискриминация не являются исключением. Поэтому, чтобы понять тот или иной паттерн межгрупповой враждебности необходимо искать и исследовать не одну-единственную причину, а их совокупность.

Источник:

Семечкин Н.И., Психология малых групп