

# ВЛИЯНИЕ ГРУППЫ

# Оглавление

---

- Введение
- Что такое группа
- Социальная фасилитация
- Социальная лень
- Деиндивидуализация
- Групповая поляризация
- Огруппленное мышление
- Влияние меньшинства
- Заключение

# ВВЕДЕНИЕ

---

Группа не только помогает человеку выживать и совершенствовать свои профессиональные качества, она меняет его поведение. Превращая индивида в члена группы, она меняет человека, делает его зачастую существенно отличным от того, каким он был, когда находился вне группы.

Находясь во взаимодействии с группой, человек пытается различными способами воздействовать на группу, вносить изменения в ее функционирование таким образом, чтобы это было приемлемо для него, удобно ему и позволяло ему справляться со своими обязанностями. Естественно, и форма воздействия, и степень влияния человека на группу существенно зависят как от его личностных характеристик, его возможностей оказывать влияние, так и от характеристик группы. Человек обычно выражает свое отношение к группе с позиций того, что он считает правильным, а что неправильным, что требует улучшения, что необходимо сделать для того, чтобы достичь целей группы. При этом всегда его рассуждения находятся в зависимости от той позиции, которую он занимает в группе, от выполняемой им роли, от возложенного на него задания и соответственно от того, какие цели и интересы он преследует сам лично.

# ЧТО ТАКОЕ ГРУППА

---

Ответ на этот вопрос представляется очевидным, но только до тех пор, пока несколько человек не сравнят свои определения. Относится ли термин «группа» к людям, имеющим общую цель и полагающимся друг на друга? Или он относится только к тем, кто каким-то образом организован? Или к тем, чьи отношения продолжают какое-то время? Именно с этих разных позиций и подходят социальные психологи к определению понятия «группа».

Специалист по групповой динамике **Марвин Шоу** утверждает, что всем группам присуще одно общее качество: их члены взаимодействуют друг с другом. Поэтому по его определению **группа** – коллектив, образованный двумя или большим числом людей, взаимодействующих друг с другом и влияющих друг на друга.

## Причины возникновения групп:

- Потребность принадлежать к какому-либо сообществу
- Потребность в информации
- Потребность в признании
- Потребность в достижении определенных целей

# СОЦИАЛЬНАЯ ФАСИЛИТАЦИЯ

---

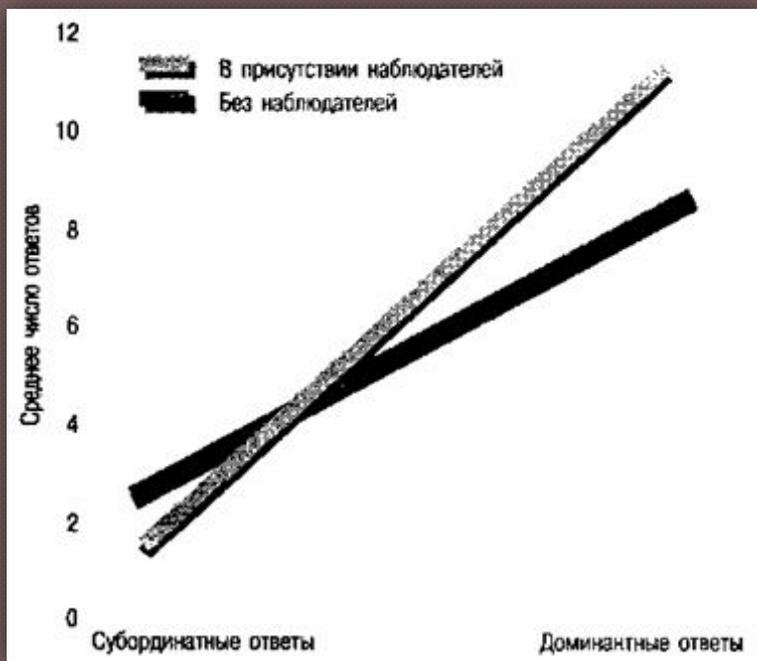
Более века назад психолог **Норман Триплетт**, интересовавшийся велосипедными гонками, заметил, что спортсмены демонстрируют более высокие результаты не тогда, когда «соревнуются с секундомером», а когда участвуют в коллективных заездах.

Прежде чем предать гласности свою догадку (что в присутствии других людей человек работает более производительно), Триплетт провел лабораторный эксперимент — один из первых в истории социальной психологии. Дети, которым было велено наматывать леску на катушку удочки с максимально возможной скоростью, в присутствии соисполнителей справлялись с этим заданием быстрее, чем поодиночке. Этот эффект получил название **социальная фасилитация**. Однако, он не всегда несет положительные результаты. Имеются экспериментальные данные, свидетельствующие о том, что в некоторых случаях соисполнители мешают.

## Социальная фасилитация доминирующей реакции

После 1940 г. ученые практически перестали заниматься этой проблемой; «спячка» продолжалась четверть века — до тех пор, пока новая идея не положила ей конец. Социальный психолог **Роберт Зайонц** выдвинул гипотезу о том, что присутствие посторонних «подстегивает» нас, приводит к увеличению числа неверных ответов. В обоих случаях «работает» одно и то же общее правило: возбуждение благоприятствует доминирующим реакциям. Иными словами, то, что прежде воспринималось как результаты, противоречащие друг другу, теперь уже так не воспринимается.

Несколько экспериментов, в которых Зайонц и его помощники создавали произвольную доминирующую реакцию, подтвердили, что присутствие наблюдателей усиливает ее. В одном из этих экспериментов исследователи просили испытуемых произносить (от 1 до 16 раз) различные, лишённые смысла слова. Затем они говорили им, что эти слова появятся на экране, одно за другим, и каждый раз им нужно будет догадаться, какое именно слово появилось. На самом же деле испытуемым показывали в течение сотых долей секунды только случайные черные линии, но они «видели» преимущественно те слова, которые произносили большее число раз. Эти слова стали доминирующими реакциями. Испытуемые, которые проходили аналогичный тест в присутствии двух других испытуемых, были еще более склонны к тому, чтобы «видеть» именно эти слова.



**Рис. 1. Социальная фасилитация доминирующей реакции.**

В присутствии наблюдателей испытуемые чаще «видели» доминантные слова (те, которые они произносили 16 раз) и реже — субординатные слова, т. е. те, которые они произносили не более одного раза.

Вид спорта	Общее кол-во изученных матчей	Кол-во выигранных домашних матчей, %
Бейсбол	135,665	54,3
Футбол	2,592	57,3
Хоккей на льду	4,322	61,1
Баскетбол	13,596	64,4
Соккер	37,202	69,0

**Таблица 1. Основные командные виды спорта: преимущества домашних матчей.**

Пребывание в толпе усиливает возбуждение, которое благоприятствует доминирующим реакциям. Почему же присутствие посторонних возбуждает нас? Возможны **три причины**, и каждая из них имеет экспериментальное подтверждение.

- **Боязнь оценки**
- **Отвлечение внимания**
- **Факт присутствия наблюдателя**

### **Боязнь оценки.**

По мнению **Николаса Коттрелла**, наблюдатели вселяют в нас тревогу, потому что нам не все равно, как они нас оценивают.

Выводы Коттрелла были подтверждены и другими исследователями: усиление доминирующих реакций максимально, когда люди думают, что их оценивают.

### **Боязнь оценки помогает также объяснить, почему:**

- Люди работают лучше, если соисполнители немного превосходят их
- Возбуждение уменьшается, когда группа, в которую входят люди, обладающие высоким статусом, «разбавляется» теми, чьим мнением мы не дорожим
- Наблюдатели оказывают наибольшее влияние на тех, кто более других озабочен их мнением.
- Эффект социальной фасилитации наиболее заметен тогда, когда мы незнакомы с наблюдателями и нам трудно уследить за ними.

## Отвлечение внимания.

Гленн Сандерс, Роберт Бэррон и Дэнни Мур развили мысль о боязни оценки и пошли немного дальше. Они предположили: *если люди задумываются о том, как работают их соисполнители, или о том, как реагирует аудитория, их внимание рассеивается.* Конфликт между невозможностью отвлечься от окружающих и необходимостью сосредоточиться на выполняемой работе, будучи слишком тяжелой ношей для когнитивной системы, вызывает возбуждение. Свидетельства в пользу того, что люди на самом деле возбуждаются из-за рассеивания внимания, получены из экспериментов, в которых доказано: *социальная фасилитация может быть следствием присутствия не только другого человека, но и неодушевленных предметов, например вспышек света.*

## Факт присутствия наблюдателя.

Тем не менее Зайонц полагает, что и без боязни оценки, и без отвлечения внимания сам факт присутствия наблюдателя способен стать причиной возбуждения. Например, испытуемые более определенно называли свои любимые цвета в присутствии наблюдателей. При выполнении подобных заданий нет ни «верных», ни «неверных» ответов, которые могли бы оценить наблюдатели, а потому нет никаких оснований беспокоиться о том, какое мнение у них сложится. И все же их присутствие «электризует». Аналогичный феномен наблюдается и в опытах с животными. Это позволяет предположить существование некоего врожденного механизма социального возбуждения, присущего большинству представителей животного мира.

# СОЦИАЛЬНАЯ ЛЕНОСТЬ

---

Как правило, **социальная фасилитация** проявляется в тех случаях, когда люди работают над достижением индивидуальных целей и когда их личные усилия – будь то наматывание лески на катушку или решение арифметических задач — можно оценить индивидуально. Аналогичные ситуации возникают и в повседневной жизни, но не в тех случаях, когда люди сообща трудятся ради достижения общей цели, при этом каждый по отдельности не несет ответственности за прилагаемые усилия.

Способен ли командный дух увеличить результативность, когда речь идет об «аддитивных заданиях», т. е. о таких заданиях, в которых достижение группы зависит от суммы индивидуальных усилий? Когда каменщики быстрее укладывают кирпичи — когда они объединены в бригады или когда трудятся поодиночке? Один из способов ответить на подобные вопросы — провести лабораторные эксперименты.

В экспериментах, которые проводятся для изучения **социальной лениности**, испытуемые убеждены, что их оценивают только тогда, когда они действуют в одиночку. Коллективные действия (перетягивание каната, крики, аплодисменты и т. п.) уменьшают боязнь оценки. Когда люди ни за что не отвечают и не могут оценить собственные усилия, ответственность распределяется между членами группы. В экспериментах по изучению **социальной фасилитации** ситуация диаметрально противоположна: боязнь оценки возрастает. Становясь объектом внимания, люди внимательно следят за своим поведением. Иными словами, «работает» **один и тот же принцип**: когда человек оказывается в центре внимания, его беспокойство о том, как его оценят, возрастает, при этом имеет место социальная фасилитация. Когда же у человека появляется возможность «затеряться в толпе» и вследствие этого уменьшается забота об оценке, проявляется социальная лениность.



**Рис. 2. Социальная фасилитация или социальная лениность?** Когда индивидуумов невозможно оценить или сделать ответственными за свои действия, более вероятна социальная лениность.

# ДЕИНДИВИДУАЛИЗАЦИЯ

---

Результаты экспериментов по **социальной фасилитации** говорят о том, что группы способны возбуждать людей. Если возбуждение накладывается на отсутствие личной ответственности, а общепринятые нормы поведения размываются, последствия могут быть самыми неожиданными. В подобных ситуациях люди способны на самые разные поступки — от нарушений правил поведения (швыряние еды в обеденном зале, препирательство с рефери, крики во время рок-концерта) до импульсивных проявлений самых низменных чувств (группового вандализма, оргий, ограблений) и деструктивных социальных взрывов (зверств со стороны полицейских, бунтов и самосуда толпы).

В некоторых групповых ситуациях люди более склонны к тому, чтобы отбросить ограничения, действующие в повседневной жизни, утратить собственное Я и стать восприимчивыми к групповым нормам или к нормам толпы. Иными словами, происходит то, что **Леон Фестингер**, **Альберт Пепитоун** и **Теодор Ньюком** назвали **деиндивидуализацией**.

## ОБСТОЯТЕЛЬСТВА, ПОРОЖДАЮЩИЕ ДЕИНДИВИДУАЛИЗАЦИЮ

- Численность группы
- Физическая анонимность
- Возбуждающие и отвлекающие занятия
- Ослабленное самосознание

## Численность группы.

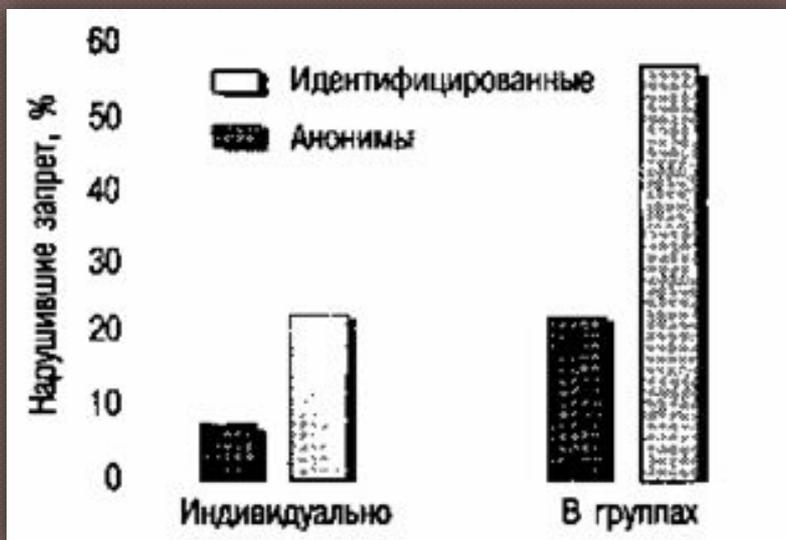
Любая группа способна не только возбуждать своих членов, но также делает их неидентифицируемыми. Пребывание в толпе себе подобных внушает линчевателям веру в собственную безнаказанность: они воспринимают то, что происходит, как групповую акцию.

Проанализировав эпизод, когда толпа присутствовала при том, как кто-то грозился спрыгнуть с крыши или с моста, **Леон Манн** пришел к следующему выводу: когда толпа была немногочисленной и дело происходило днем, люди обычно не старались подначивать потенциального самоубийцу. Однако если многочисленность или темнота гарантировали свидетелям анонимность, толпа, как правило, подначивала его и глумилась над ним. К аналогичному выводу пришел и **Брайан Маллен**, изучавший случаи линчевания: чем многочисленнее толпа, тем заметнее утрата ее членами чувства самосознания и их готовность совершать такие зверства, как сожжение, растерзание или расчленение жертвы. В каждом из этих примеров — от толпы спортивных фантов до банды линчевателей — боязнь оценки стремительно падает. Поскольку «все так поступают», участники события могут объяснить свое поведение скорее ситуацией, нежели собственным выбором.

Филип Зимбардо полагает, что сама по себе необъятность мегаполисов создает анонимность, а следовательно и нормы, допускающие вандализм.

## **Физическая анонимность.**

Группа исследователей во главе с Эдом Динером остроумно продемонстрировала одновременное влияние пребывания в группе и физической анонимности. Накануне Хэллоуина они в Сиэтле наблюдали за детьми, ходившими по домам с традиционными для этого праздника обращениями «угости, а то пожалеешь» (всего в поле зрения исследователей попали 1352 ребенка). В каждом из 27 домов, разбросанных по всему городу, детей, подходивших группами или поодиночке, приветливо встречал экспериментатор; он предлагал им взять «по одной конфетке» и выходил из комнаты. Наблюдавшие за детьми и остававшиеся незамеченными ими участники эксперимента обнаружили, что дети в группах более чем в 2 раза чаще «одиночек» не ограничивались одной конфетой. Кроме того, оказалось, что среди тех, у кого «хозяин дома» спросил имя и адрес, нарушителей было в 2 раза меньше, чем среди тех, кто остался анонимным. Как следует из данных рис. 8.7, количество нарушений весьма сильно зависит от ситуации. Большинство детей, оказавшись в тени других членов группы, что сопровождалось их анонимностью, не ограничились одной конфетой.



**Рис. 3.** Дети были более склонны нарушить запрет и взять не одну конфету и когда находились в группе, и когда оставались анонимами. Однако наиболее отчетливо эта тенденция проявилась в тех случаях, когда анонимность накладывалась на пребывание в группе.

Можно ли сказать, что физическая анонимность всегда выявляет наши худшие инстинкты? К счастью, нет. Из результатов метаанализа 60 исследований **деиндивидуализации** следует, что человек, становясь анонимом, начинает меньше осознавать себя самого и больше — группу; он также становится более чувствительным к отличительным признакам ситуации, независимо от того, позитивны они или негативны.

## Возбуждающие и отвлекающие занятия.

Агрессивным выходкам больших групп нередко предшествуют малозначительные акции, которые возбуждают их членов и отвлекают их внимание. Такие коллективные действия, как крики, скандирование, хлопанье в ладоши или танцы, одновременно и «взвинчивают» людей, и снижают уровень их самооценки.

Эксперименты Эда Динера показали, что такие действия, как бросание камней и пение хором, могут подготовить почву для более решительных действий. Совершение импульсивных действий и наблюдение за окружающими, занимающимися тем же самым, доставляет самоусиливающееся удовольствие. Когда мы видим, что другие делают то же самое, что и мы, нам кажется, что они испытывают те же чувства, какие испытываем мы сами, и наши чувства становятся более сильными. Более того, импульсивное групповое действие привлекает к себе наше внимание. Когда мы поносим рефери, то не думаем о своих нравственных ценностях, а реагируем на сиюминутную ситуацию. Позднее, «протрезвев» и задумавшись над тем, что было нами сделано или сказано, мы порой испытываем сожаление. Порой. А иногда наоборот — ищем возможности обезличиться в каких-либо коллективных действиях — в танцах, в религиозных отправлениях, в мероприятиях, проводимых группой, т. е. там, где мы переживаем сильные положительные эмоции и ощущаем свою общность с окружающими.

## Ослабленное самосознание.

Коллективный опыт ослабляет не только самоосознание, но и связь между поведением и установками. Результаты экспериментов, проведенных Эдом Динером, а также Стивеном Прентис-Данном и Рональдом Роджерсом, позволяют говорить о том, что не осознающие себя, деиндивидуализированные люди менее сдержанны, менее склонны к самоограничению, более склонны к тому, чтобы действовать, не думая о своих нравственных ценностях, и более активно реагируют на ситуации.

Самоосознание диаметрально **противоположно** деиндивидуализации. Люди, уровень самоосознания которых повышен в результате того, что они оказались, например, перед телекамерой или перед зеркалом, демонстрируют усиленный самоконтроль, а их действия более отчетливо отражают их установки.

У людей, которые либо обладают развитым чувством самоосознания, либо на время становятся такими благодаря тем или иным обстоятельствам, слова, как правило, не расходятся с делами. Кроме того, они становятся и более вдумчивыми, а потому менее склонными отвечать на призывы, противоречащие их нравственным ценностям.

**Следовательно**, все факторы, способствующие ослаблению самоосознания, в частности алкоголь, усиливают деиндивидуализацию. И наоборот: все, что усиливает самоосознание, ослабляет деиндивидуализацию.

# ГРУППОВАЯ ПОЛЯРИЗАЦИЯ

---

Многие конфликты углубляются в связи с тем, что люди, находящиеся «по обе стороны баррикад», обсуждают проблему преимущественно в беседах со своими единомышленниками. Можно ли сказать, что при этом радикализируются существовавшие прежде установки? И если да, то почему?

Какие последствия — позитивные или негативные — чаще всего имеет групповое взаимодействие?

Результаты исследований помогают понять результаты группового взаимодействия. Изучение поведения людей в немногочисленных группах помогло сформулировать принцип, который позволяет объяснить происхождение как позитивных, так и негативных последствий группового взаимодействия: дискуссия в группе часто радикализирует изначальные установки ее членов. История изучения этого принципа, названного **групповой поляризацией**, иллюстрирует процесс познания, а именно то, как интересное открытие нередко приводит ученых к поспешному и ошибочному заключению, на смену которому в конце концов приходят более точные выводы.

## Экспериментальное изучение групповой поляризации.

Новые представления об изменениях, возникающих в результате групповой дискуссии, подтолкнули исследователей к проведению экспериментов, в ходе которых испытуемые обсуждали утверждения, разделяемые или отвергаемые большинством из них. Радикализируют ли такая дискуссия изначальные позиции ее участников, как это имело место при принятии решений по дилеммам? Можно ли сказать, что в группах не только склонные к риску индивидуумы становятся еще более склонными к нему, но и религиозные фанатики становятся еще более фанатичными, а меценаты — еще большими филантропами?



**Рис. 4.** Гипотеза групповой поляризации прогнозирует, что в результате дискуссии мнение, разделяемое членами группы, усиливается

## Объяснение поляризации.

Из целого ряда предложенных теорий групповой поляризации лишь две прошли научное испытание. Одна обращает внимание на аргументы, выдвигаемые в ходе дискуссии, вторая — на то, как члены группы рассматривают самих себя по отношению к другим ее членам.

**Первая теория** – пример *информационного влияния*;

**Вторая теория** – пример *нормативного влияния*.

Результаты изучения групповой поляризации иллюстрируют сложность социально-психологических исследований. В групповых дискуссиях убеждающие аргументы превалируют в тех случаях, когда обсуждается сюжет, имеющий фактический элемент («Виновна ли она в совершении преступления?»). Социальное сравнение оказывает влияние на мнение в тех случаях, когда обсуждаемый вопрос касается нравственных ценностей («К какому сроку заключения следует приговорить ее?»).

# ОГРУПЛЕННОЕ МЫШЛЕНИЕ

---

Социальный психолог **Ирвин Джанис** такой феномен как: результат определенной тенденции, свойственной принимающим решения группам: подавлять инакомыслие в интересах единства группы назвал **огруппленным мышлением**.

## Симптомы огруппленного мышления:

- Иллюзия неуязвимости
- Не подвергаемая сомнению вера в нравственность группы
- Рационализация
- Стереотипные представления об оппонентах
- Давление конформизма
- Самоцензура
- Иллюзия единодушия
- Поглотители «информации»

## Рекомендации Джаниса, направленные на предотвращение огруппленного мышления:

- Быть беспристрастными — не становиться ни на чью сторону;
- Поощрять критическую оценку;
- Периодически дробить группу на подгруппы, затем вновь объединяться и обсуждать разные точки зрения;
- Приветствовать критику со стороны тех, кто не входит в группу, и соратников;
- Прежде чем приступить к реализации принятого решения, созвать совещание «последнего шанса» и вновь обсудить все остающиеся сомнения.

# ВЛИЯНИЕ МЕНЬШИНСТВА

---

Меньшинство, последовательно отстаивающее свою позицию, более влиятельно, нежели колеблющееся меньшинство. Частным случаем влияния меньшинства является **лидерство** – процесс, посредством которого некоторые индивиды мобилизуют группы и руководят ими. Некоторые люди прекрасно справляются с обязанностями *целевых лидеров*: организуют работу, устанавливают стандарты и концентрируют внимание на достижении поставленной цели. Другие незаменимы в качестве *социальных лидеров*, когда необходимо организовать командную работу, уладить конфликт и оказать поддержку.

Через целевое или социальное лидерство формальные и неформальные лидеры оказывают на членов группы непропорционально большое влияние. Целеустремленные лидеры, обладающие уверенностью в себе и харизмой, нередко внушают доверие и вдохновляют своих последователей.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

---

В зависимости от того, какие тенденции группа усиливает или подавляет, она может быть либо очень, очень плохой, либо очень, очень хорошей. Так что к выбору группы, которая будет оказывать на нас влияние, мы должны подходить мудро и осознанно.

В группах мы более возбуждены, испытываем больший стресс, более напряжены, а при выполнении сложных заданий более склонны к ошибкам. «Затерявшись в толпе», мы становимся анонимами, склонными к социальной лени, а деиндивидуализация благоприятствует проявлению самых скверных наших инстинктов. Зверства полицейских, самосуд толпы, бандитизм и терроризм — все это групповые явления. Групповая дискуссия нередко поляризует наши взгляды, усиливает взаимное неприятие и враждебность. Она может также подавлять инакомыслие, создавая благоприятные условия для единообразного огруппленного мышления, которое приводит к принятию трагических по своим последствиям решений. Поэтому нет ничего удивительного в том, что мы восхваляем тех одиночек — меньшинство, представленное одним человеком, — которые выступают против группы в защиту правды и справедливости.

Как и наши далекие предки, мы зависим друг от друга и нуждаемся во взаимной поддержке и защите. Более того, группы способны усилить то лучшее, что есть в нас. В группе бегуны бегут быстрее, зрители смеются громче, а меценаты становятся более щедрыми. В группах самопомощи люди проникаются еще большей решимостью бросить пить, похудеть и лучше учиться. Группы людей, близких по религиозным взглядам, способствуют большей духовности своих членов.