

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Введение в социальную психологию

Глава 3. Конформизм. Убеждение. Агрессия





Цель лекции: сформировать у слушателей представление о группе, социальной фасилитации, социальной лени, деиндивидуализации.

План:

1. Понятие группы;
2. Социальная фасилитация;
3. Социальная лень;
4. Деиндивидуализация.

В нашем мире проживает 7,1 миллиардов человек. Существует 195 национально-государственных образований, 4 миллиона общин местного значения, 20 миллионов экономических организаций и сотни миллионов иных формальных и неформальных групп: влюбленные пары, семьи, прихожане одной церкви, дружеские компании. Как подобные группы влияют на индивидуума?

Воздействие групп впечатляет. Студенты-интеллектуалы общаются с такими же интеллектуалами как они и взаимно обогащают друг-друга. Молодые правонарушители общаются между собой, вследствие чего усиливается их антисоциального поведения. Однако, как именно группы влияют на убеждения? Какие факторы приводят к принятию разумных или, наоборот, плохих решений?

Мы рассмотрим эти интересные явления по порядку. Начнем с самого основного: что такое группа и почему группы существуют?

Понятие группы. Ответ на этот вопрос кажется очевидным, но сравнив определения разных людей, становится ясно, что это не так. Можно ли назвать группой людей, которые вместе бегают? Считаются ли группой пассажиры одного авиарейса? Являются ли группой люди, объединенные достижением общей цели? Может термин «группа» относится только к формально организованным объединениям? А может он подходит и к людям, связанных отношениями какое-то время? Социальные психологи подходят к определению «группы» именно с этих разных позиций.

Специалист по групповой динамике Марвин Шоу утверждает, что всем группам присуще общее качество: их члены взаимодействуют друг с другом. Поэтому он определяет группу как коллектив из двух или более человек, взаимодействующих и влияющих друг на друга.

По определению Шоу, студенты, работающие в компьютерном классе за индивидуальными компьютерами, – это не группа. Несмотря на то, что они находятся в одном помещении (т. е. вместе физически), это скорее совокупность индивидов, нежели группа, потому что они не взаимодействуют друг с другом. (Но возможно, что каждый из них является членом какой-либо группы, находящейся в данный момент «за кадром».) Порой нет четкой границы между совокупностью индивидов в компьютерном классе и группой взаимодействующих друг с другом людей. В некоторых случаях люди, просто находящиеся в одном месте, оказывают взаимное влияние друг на друга. Например, во время матча болельщики одной команды воспринимают друг друга как «мы», а болельщиков другой команды как «они».

Мы рассмотрим три примера подобного группового влияния: социальную фасилитацию, социальную лень и деиндивидуализацию. Эти феномены могут проявляться даже при минимальном взаимодействии, которое мы называем «минимальными групповыми ситуациями». Затем мы обратимся к трем примерам социального влияния в группах, участники которых взаимодействуют между собой: к групповой поляризации, «огруппленному» мышлению и влиянию меньшинства.

Социальная фасилитация

Начнем с самого простого вопроса социальной психологии: влияет ли на нас сам факт присутствия другого человека? Термин «факт присутствия» означает, что люди не соревнуются между собой и не вознаграждают и не наказывают друг друга, а просто присутствуют в качестве пассивных зрителей или «соисполнителей».



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

Прежде чем предать гласности догадку, что в присутствии других человек лучше работает, Трипплетт провел эксперимент – один из первых в истории социальной психологии. Детей попросили намотать леску на катушку удочки как можно быстрее. В присутствии соисполнителей они справлялись с заданием быстрее, чем поодиночке.

В дальнейшем было экспериментально доказано, что в присутствии других людей испытуемые быстрее решают простые примеры на умножение и вычеркивают из текста определенные буквы. Присутствие других также положительно влияет на точность выполнения заданий на моторику – например, удерживании монету, помещенную на вращающийся диск проигрывателя, в определенном положении с помощью металлического стержня. Этот эффект называется социальной фасилитацией.

Однако не спешите с выводами: некоторые эксперименты показали, что иногда соисполнители, наоборот, мешают. В присутствии посторонних испытуемые медленнее заучивали бессмысленных слоги, проходили лабиринт и решали сложные примеры на умножение.

Социальная фасилитация. Присутствие соисполнителя или аудитории мотивирует человека лучше исполнять усвоенные реакции (например, езду на велосипеде).

Социальный психолог Роберт Зайонц попытался «примирить» противоречащие друг другу экспериментальные данные. Для объяснения результатов из одной области науки, он использовал достижения другой области, что характерно для многих научных открытий. Феномен был объяснен общеизвестным принципом экспериментальной психологии: возбуждение всегда усиливает доминирующую реакцию. Возбуждение благоприятствует решению простых задач, потому что наиболее вероятной, «доминирующей», реакцией на них является правильное решение. Люди быстрее разгадывают простые анаграммы (например, блех), когда возбуждены. При выполнении сложных заданий, в которых правильный ответ не столь очевиден и потому не является доминирующей реакцией, чрезмерное возбуждение повышает вероятность неправильного решения. С решением более сложных анаграмм возбужденные люди справляются хуже, чем те, кто находится в спокойном состоянии.

Может ли этот принцип раскрыть тайну социальной фасилитации? Или разумнее согласиться с тем, что присутствие других возбуждает людей, как показывают многие данные? (Каждый из нас помнит волнение или напряженность перед аудиторией). Если социальное возбуждение усиливает доминирующие реакции, оно должно благоприятствовать выполнению легких заданий и мешать выполнению сложных. В таком случае известные экспериментальные данные уже не кажутся противоречащими друг другу.

Объяснение Зайонца настолько простое и элегантное, что другие социальные психологи отреагировали на него так же, как Томас Гексли отреагировал, впервые прочитав труд Чарльза Дарвина «Происхождение видов»: «Как можно было не додуматься до этого раньше?! Ну и глупцы же мы все!». Теперь, когда Зайонц предложил объяснение, оно кажется очевидным. Но не исключено, что «отдельные фрагменты» так хорошо сошлись, потому что мы просто интерпретировали результаты прошлых исследований, так как это было удобно. Выдержит ли гипотеза Зайонца прямую экспериментальную проверку?

После того как было проведено почти 300 исследований, в которых приняли участие более 25 000 добровольцев, можно говорить, что гипотеза прошла проверку. Эксперименты, в которых Зайонц и его помощники вызывали у испытуемых произвольную доминирующую реакцию, подтвердили, что присутствие наблюдателей усиливает её.

Спортсмены демонстрируют хорошо усвоенные навыки, именно поэтому они выступают наилучшим образом, когда их подбадривает толпа болельщиков. Результаты изучения «послужных списков» более 80 000 любительских и профессиональных команд Канады, Англии и США показали, что на родине они выигрывают примерно 6 игр из 10. Для баскетбола и футбола этот показатель несколько выше, чем для бейсбола и Американского футбола.

Итак, мы реагируем на присутствие других людей. Но действительно ли их присутствие возбуждает нас? Когда рядом близкий друг, он может утешить в тяжелую минуту. А вот в присутствии посторонних люди, переживающие стресс, наоборот, больше потеют, у них



учащаются дыхание и пульс, сильнее напрягаются мышцы и поднимается артериальное давление. Даже доброжелательная аудитория может стать причиной плохого исполнения задач, требующих полной отдачи. Присутствие среди слушателей родителей пианиста вряд ли будет способствовать успеху его первого сольного выступления.

Чем больше вокруг человека людей, тем заметнее их влияние на него. Иногда возбуждение от присутствия многочисленной аудитории настолько усиливает заикленность на собственных действиях, что может помешать выполнению даже таким автоматически навыков, как речь. Например, при экстремальном давлении мы можем начать заикаться. Заикающиеся люди обычно сильнее заикаются в присутствии большого числа людей, чем при разговоре с одним или двумя людьми.

Пребывание в толпе усиливает как позитивные, так и негативные реакции. Если рядом с нами оказывается объект симпатии, он нам нравится еще больше. Если же рядом находятся те, к кому мы испытываем антипатию, то это чувство только усиливается.

«Повышенное возбуждение от пребывания в заполненном людьми помещении, способно вызвать стресс. Но если большие помещения разделены перегородками, так что люди могут уединиться, стресс снижается».

К аналогичным выводам пришли Винеш Нагар и Джанак Панди. Их эксперименты со студентами университетов Индии показали, что большая скученность ухудшает качество выполнения только сложных заданий, например, решения непростых анаграмм. Пребывание в толпе вызывает возбуждение, которое усиливает доминирующие реакции.

Почему нас возбуждает присутствие других людей?

Мы говорили о том, что если вы владеете какими-либо навыками, то присутствие зрителей «подстегнет» вас лучше их продемонстрировать (при условии, что вы не перевозбудитесь и не станете слишком озабочены своими действиями). Но сложные для вас задания, в подобных обстоятельствах могут стать и вовсе невыполнимыми. Почему же присутствие посторонних возбуждает нас? Существуют три причины, которые были подтверждены экспериментально.

Боязнь оценки

По мнению Николаса Коттрелла, наблюдатели вызывают у нас чувство тревоги, потому что мы переживаем, как они нас оценят. Чтобы доказать существование боязни оценки, он вместе со своими коллегами повторил эксперименты Зайонца и Сэйлза с бессмысленными слогами в Кентском университете (Кент – графство в Великобритании). Но он добавил третье условие: присутствующим наблюдателям, завязывали глаза якобы для того, чтобы подготовить их к эксперименту по изучению восприятия. В отличие от «зрячей» аудитории наблюдатели с завязанными глазами не повлияли на действия испытуемых.

Отвлечение внимания

Гленн Сандерс, Роберт Бэрон и Дэнни Мур развили теорию о боязни оценки. Они предположили, что, когда люди задумываются о работе своих соисполнителей или реакции аудитории, их внимание рассеивается. Конфликт между невозможностью отвлечься от окружающих и необходимостью сосредоточиться на выполняемой работе, будучи слишком сложной задачей для когнитивной системы, вызывает возбуждение.

Социальная леность

Если в соревнованиях по перетягиванию каната участвует команда из 8 человек, будут ли их общие усилия равны сумме усилий 8 человек, участвующих в личном первенстве? Если нет, то почему? Какой личный вклад можно ожидать от всех членов рабочей группы?



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 и при этом каждый по отдельности не несет ответственности за прилагаемые усилия. Примеры подобных ситуаций: перетягивание каната или создание фонда в организации (например, деньги, собранные учениками с продажи конфет, идут на оплату путешествия для всего класса). Может ли командный дух увеличить результативность выполнения «аддитивных заданий», т. е. таких, в которых достижения группы зависят от суммы индивидуальных усилий?

Будут ли участники командных соревнований по перетягиванию каната «выкладываться» так же, как при участии в личном первенстве? Почти 100 лет тому назад французский инженер Макс Рингельманн доказал, что коллективное усилие команды в 2 раза меньше суммы индивидуальных усилий. Вопреки распространенному мнению, что «коллектив – это сила», у членов группы может быть меньше мотивации трудиться над выполнением «аддитивных заданий» в полную силу. Но возможно ли что неэффективные действия команды – просто результат плохой координации? Например, участники могут тянуть канат в разные стороны и несинхронно?

Бибб Латане, Киплинг Уильямс и Стивен Харкинс продолжали искать иные способы изучения этого феномена, который они назвали социальной ленью. Они обратили внимание на то, что от 6 человек, кричащих или аплодирующих «изо всех сил», шума больше не в 6 раз, чем от одного, а в 3 раза или меньше. Как и перетягивание каната, создание шума тоже подвержено негативному влиянию группы на его эффективность. Поэтому Латане и его коллеги последовали примеру Ингхэма и сделали так, чтобы студенты Университета штата Огайо, участвующие в эксперименте, думали, что другие тоже кричат или аплодируют, хотя на самом деле никто, кроме них, ничего не делал.

Латане проводил свои эксперименты следующим образом: шестерых испытуемых с завязанными глазами усаживали полукругом и давали всем наушники, через которые транслировали оглушительные крики или овации. Испытуемые не могли слышать криков и аплодисментов не только других испытуемых, но и своих собственных. В зависимости от сценария эксперимента их просили кричать или аплодировать либо в одиночку, либо вместе с другими. Люди, которым рассказали об этих экспериментах, предположили, что в группе испытуемые будут кричать громче, ибо почувствуют себя более раскованно. Но на самом деле проявилась социальная лень: когда испытуемые думали, что другие 5 членов группы кричат или хлопают в ладоши, они производили в 3 раза меньше шума, чем в одиночку. Социальная лень проявлялась даже тогда, когда испытуемыми были чирлидеры средней школы, которые думали, что «шумят» вместе с другими.

Поразительно, что аплодировавшие как в одиночку, так и с группой не считали, что они лентяи. Им казалось, что в обоих случаях они «выкладываются» одинаково. То же самое происходит, когда учащиеся работают над коллективным проектом, за который получают одинаковые оценки. Уильямс отмечает, что сам факт существования лени признается всеми, но признать ленивым самого себя не желает никто.

В экспериментах по изучению социальной лени, 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 не несут личной ответственности 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, беспокойство о том, как его оценят, возрастает, и имеет место социальная фасилитация. Когда же у человека появляется возможность «затеряться в толпе», боязнь оценки уменьшается, и проявляется социальная лень (рис.).



Насколько широко распространена социальная лень? В лабораторных условиях она проявляется не только, когда испытуемые перетягивают канат, кричат или аплодируют, но и тогда, когда они крутят педали велотренажера, перекачивают воду или воздух, оценивают стихи или первую полосу газет, придумывают идеи, печатают на компьютере или распознают сигналы. Применимы ли эти результаты к повседневным действиям людей?

Возьмем, к примеру, фабрику по производству маринованных огурцов. В процессе упаковки необходимо снимать с конвейера половинки огурцов нужного размера и класть их в банки. К сожалению, у рабочих велико искушение запихивать в банки все огурцы вне зависимости от размера, потому что их труд обезличен (все банки скапливаются в одном бункере, откуда поступают в отдел технического контроля). Уильямс, Харкинс и Латане отмечают, судя по результатам изучения социальной лениности необходимо «сделать индивидуальную продукцию идентифицируемой», и спрашивают: «Сколько банок «укомплектовал» бы работник, если ему платили бы только за качественную работу?».

Впрочем, коллективные усилия не всегда расслабляют. Иногда цель настолько притягательна, а максимальные усилия каждого столь важны, что командный дух их укрепляет. На Олимпийских играх во время гонок гребцы на «восьмерках» работают веслами не менее энергично, чем их товарищи на «двойках» или в одиночном разряде.

Также социальная лень реже проявляется, когда члены группы дружат между собой или идентифицируют себя с группой, а смотрят на нее со стороны. Латане отмечает, что киббуцы – израильские сельскохозяйственные коммуны – по производительности труда превосходят неколлективные хозяйства Израиля. Сплоченность повышает усилия. Именно поэтому Латане и заинтересовал следующий вопрос: существует ли социальная лень в коллективистских культурах? В поисках ответа Латане и его коллеги отправились в Азию.

Они повторили свои эксперименты с шумом в Японии, Таиланде, Малайзии, Индии и на Тайване. И что же они выяснили? Граждане этих стран тоже склонны к социальной лениности.

Данные этих исследований соответствуют результатам наблюдений реальных рабочих коллективов. Когда перед группами ставятся труднодостижимые цели и коллективный успех достойно вознаграждается и когда присутствует командный дух, все члены группы трудятся «засучив рукава». Люди больше верят в собственную незаменимость, если группы немногочисленны, и их члены имеют примерно равную квалификацию.

Итак, поскольку, когда члены группы работают вместе, и нет личной ответственности каждого за результат проявляется социальная лень проявляется, большое количество рабочих рук не всегда максимизирует производительность.

Социальная фасилитация изучается психологами в условиях, когда есть возможность оценить задания испытуемых по отдельности. Однако нередко в коллективе люди трудятся, объединяя свои усилия и не неся личной ответственности за результаты своего труда. Исследования свидетельствуют о том, что люди часто работают менее усердно при выполнении «аддитивных заданий», чем в одиночку. Эти результаты соответствуют и наблюдениям над реальными трудовыми коллективами: отсутствие личной ответственности за результаты труда создает благоприятную почву для проявлений социальной лениности.

Деиндивидуализация

Результаты экспериментов по социальной фасилитации показывают, 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 могут нарушать правила поведения (швыряться едой в столовой, препираться с рефери, кричать на рок-концерте), давать волю импульсивным проявлениям низменных чувств (вандализм, оргии, ограбления) и участвовать в деструктивных социальных взрывах (зверства полицейских, бунты, самосуд толпы).



Численность группы

Численность группы Любая группа способна не только возбуждать своих членов, но также обезличивать их. Орущая толпа прячет личность орущего баскетбольного фаната. Пребывание в толпе себе подобных внушает линчевателям веру в собственную безнаказанность: они воспринимают происходящее, как групповую акцию. Участники уличных беспорядков, обезличенные толпой, не боятся грабить. Проанализировав 21 случай, когда толпа присутствовала с человеком, грозившимся спрыгнуть с крыши или моста, Леон Манн заметил следующее: когда толпа была немногочисленной и дело происходило днем, люди обычно не подначивали потенциального самоубийцу. Но в темноте в многочисленной толпе люди, как правило, подначивали и глумилась над ним, потому что им гарантировалась анонимность.

Физическая анонимность

Правда ли, что причина поразительного контраста между Бронксом и Пало-Альто – большая анонимность в Бронксе? Нельзя сказать однозначно. Но мы можем провести эксперименты и выяснить, действительно ли анонимность провоцирует вседозволенность. Зимбардо повел оригинальный эксперимент. Одну группу студенток Нью-Йоркского университета одели в одинаковые белые балахоны с капюшонами, похожие на одеяния ку-клукс-клановцев. На другую группу повесили большие таблички с их именами. Когда Зимбардо попросил испытуемых нанести удар током женщине, студентки в балахонах держали палец на кнопке в два раза дольше, чем студентки с табличками.

Группа исследователей во главе с Эдом Динером остроумно продемонстрировала одновременное влияние пребывания в толпе и физической анонимности. Накануне Хэллоуина в Сиэтле они наблюдали за детьми, ходившими по домам с традиционной фразой «угости, а то пожалеешь». Всего в поле зрения исследователей попали 1352 ребенка. Исследователи расположились в 27 домах, разбросанных по всему городу, и встречали приходивших группами или поодиночке детей. Они предлагали им взять «по одной конфетке» и выходили из комнаты, потом незаметно наблюдали за детьми. Обнаружилось, что дети в группах более чем в 2 раза чаще «одиночек» брали больше одной конфеты. Кроме того, среди тех, у кого «хозяин дома» спросил имя и адрес, нарушителей было в 2 раза меньше, чем среди сохранивших анонимность.

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 самосознания.

Ослабленное самоосознание

Коллективный опыт ослабляет не только самоосознание, но и связь между поведением и установками. Эд Динер (Diener, 1980), а также Стивен Прентис-Данн и Рональд Роджерс (Prentice-Dunn & Rogers, 1980, 1989) провели исследования по этому вопросу. Результаты показали, что не осознающие себя, деиндивидуализированные люди менее склонны к сдержанности и самоограничению и более склонны действовать, не думая о своих нравственных ценностях. Также они активнее реагируют на ситуации.

Самоосознание диаметрально противоположно деиндивидуализации. Когда люди оказываются перед камерой или перед зеркалом, их уровень самоосознания повышается. В таких случаях они демонстрируют усиленный самоконтроль, а их действия более отчетливо



Книга: Социальная психология

Глава: 3. Конформизм. Убеждение. Агрессия

Лекция: 9. Влияние группы

отражают их установки. Пробуя различные сыры, люди выбирают наименее жирные сорта, если дегустация происходит перед зеркалом.

Резюме

Когда высокий уровень социального возбуждения накладывается на «размытую» ответственность, люди способны забыть о присущей им в обычных обстоятельствах сдержанности и утратить чувство индивидуальности. Подобная деиндивидуализация наиболее вероятна, когда люди возбуждены, а их внимание отвлечено. Они чувствуют свою анонимность, затерявшись в толпе или скрывшись за форменной одеждой. В результате их самоосознания ослабляется, а реактивность по отношению к сиюминутной ситуации повышается вне зависимости от того, позитивна она или негативна.