

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Особенности группового поведения

Глава 3. Конформизм. Убеждение. Агрессия





Цель лекции: сформировать у слушателей представление о группе, групповой поляризации, об огруппленном мышлении и влиянии меньшинства.

План:

1. Групповая поляризация;
2. Огруппленное мышление;
3. Влияние меньшинства.

Групповая поляризация

Многие конфликты углубляются, когда люди «по разные стороны баррикад» обсуждают проблему преимущественно со своими единомышленниками. Получается, что в таком случае существующие ранее установки радикализируются? Если да, то почему?

Исследования небольших групп помогли выявить принцип, объясняющий почему это происходит при групповом взаимодействии. Оказалось, что обсуждение проблемы в группе часто радикализирует изначальные установки ее членов. Этот феномен называется групповая поляризация. Он может привести как к положительными, так и к негативным последствиям. иллюстрирует процесс познания. Интересное открытие нередко приводит ученых к поспешному и ошибочному заключению, на смену которому в конце концов приходят более точные выводы.

Открытие бывшего аспиранта Массачусетского технологического института Джеймсона Стоунера положило начало исследованиям, которым посвящено более 300 публикаций. В своей магистерской диссертации по менеджменту в промышленности, он задался вопросом, верно ли распространенное мнение, что группы более осмотрительны, чем отдельные индивидуумы. Он разработал сценарий принятия решения, согласно которому испытуемых попросили дать совет вымышленному персонажу относительно степени риска, на который он может пойти. Какой совет дали бы вы сами этому персонажу в подобной ситуации:

«Элен, по мнению многих, – очень талантливая писательница. До сих пор она неплохо зарабатывала на дешевых вестернах. Недавно к ней пришла идея взяться за серьёзный роман. Если она его напишет и его примут, он может стать серьёзным событием литературной жизни и хорошо повлияет на карьеру Элен. Но с другой стороны, если она не сможет реализовать свою идею и роман потерпит фиаско, она потратит впустую время и силы».

Представьте себе, что Элен обратилась к вам за советом. Как вы считаете, при какой минимальной вероятности успеха Элен стоит попытаться написать роман?

Элен должна попытаться написать роман, если шансы на его успех по 10-бальной шкале как минимум: 1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10.

После принятия решения представьте, что бы посоветовал Элен типичный читатель этого пока ещё не написанного романа.

Определившись с личными советами по нескольким подобным дилеммам, испытуемые собирались в группы примерно по 5 человек и должны были прийти к общему решению по каждой дилемме. Каков, по-вашему, результат? Будут ли отличаться групповые решения от среднестатистических индивидуальных решений до дискуссии? Если да, то как именно?

Будут ли групповые решения более рискованными или наоборот?

К всеобщему удивлению, все групповые решения оказались более рискованными. За этим открытием последовал своего рода исследовательский бум: ученые начали активно изучать феномен, получивший название «сдвиг к риску». Оказалось, что сдвиг к риску имеет место не только при достижении группой консенсуса; после непродолжительной дискуссии индивиды, работавшие вне группы, тоже изменяли свои решения.

Именно поэтому исследователи подумали, что данный феномен связан с тенденцией групповой дискуссии усиливать изначальные мнения членов группы, но не обязательно сдвигом к риску. Психологи предположили существование феномена, названного Сержем Московичи и Маризой Заваллони групповой поляризацией: в большинстве случаев, обсуждение усиливает усредненное мнение членов группы.



Экспериментальное изучение групповой поляризации

Новые представления об изменениях, возникающих в результате групповой дискуссии, подтолкнули исследователей к проведению новых экспериментов. Испытуемые обсуждали утверждения, разделяемые или отвергаемые большинством из них. Радикализирует ли такая дискуссия изначальные позиции участников, как это было в ранних экспериментах? Правда ли, так же как склонные к риску индивидуумы становятся ещё более рискованными, религиозные фанатики становятся более радикальными, а меценаты – ещё большими филантропами.

Естественно возникающая групповая поляризация

В повседневной жизни мы, как правило, объединяемся со своими единомышленниками. Вспомните собственный круг общения. Усиливает ли постоянный контакт с ними ваши общие установки? Становятся ли «трудоголики» более трудолюбивыми, а мошенники – более бессовестными?

Групповая поляризация в коммунах

Поляризация происходит и «по месту жительства». Если возникают конфликты между различными городскими районами или муниципальными образованиями, единомышленники объединяются с большим рвением и их общая позиция становится более радикальной. Бандитизм является результатом взаимного усиления орудуемых по соседству банд, члены которых схожи в своих убеждениях и враждебны по отношению к окружающим.

Групповая поляризация в Интернете

Социальные сети – это новая среда группового взаимодействия. К началу XXI века 85% канадских подростков еженедельно проводили в Интернете в среднем по 9,3 часа. Пацифисты и неонацисты, утонченные архитекторы и вандалы, заговорщики и выжившие после рака создают бесчисленные виртуальные сообщества, в которых находят поддержку единомышленников, разделяющих их интересы, заботы и опасения. Будет ли действовать эффект групповой поляризации без невербального общения, присущему живому разговору? Будут ли пацифисты тверже верить в решение конфликтов мирным путем, а члены террористических организаций – в необходимость терактов?

Почему группы занимают более радикальную позицию, чем усредненное мнение её отдельных членов?

Информационное влияние

Благодаря хорошим аргументам во время групповой дискуссии формируется банк идей, отражающих доминирующую точку зрения. В групповом обсуждении идеи, содержащие общие знания членов, будут высказываться чаще. Даже если нет, все равно на группу будет оказано кумулятивное влияние. Могут быть высказаны убедительные аргументы, которые отдельные члены группы прежде не принимали во внимание. Например, при обсуждении дилеммы писательницы Элен кто-нибудь скажет: «Элен должна взяться за роман, потому что она при этом ничего не теряет. Если роман провалится, она всегда сможет вернуться к примитивным вестернам». В таких высказываниях аргументы индивида и его позиция по данному вопросу спутываются. Даже когда люди слышат аргументы, не содержащие поучений, их позиция меняется. Аргументы сами по себе оказывают влияние.



Нормативное влияние

Второе объяснение поляризации базируется на сравнении себя с другими. Как утверждает Леон Фестингер, автор известной теории социального сравнения, человек желает оценивать собственные суждения, способности и умения, сравнивая их качествами других людей. Члены нашей «референтной группы», т. е. той с которой мы себя идентифицируем, сильнее влияют на наши убеждения. Более того, из-за желания понравиться мы можем высказываться более категорично, если другие разделяют нашу точку зрения.

Результаты изучения групповой поляризации показывают сложность социально-психологических исследований. Наше объяснение редко учитывает все факторы. Чем больше мы стремимся к простому объяснению какого-либо феномена, тем более мы подвержены этому. Человеческая природа сложна, поэтому результат эксперимента зачастую зависит не от одного, а от нескольких факторов. В групповых дискуссиях аргументы преобладают, когда обсуждается сюжет с фактическим элементом («Виновна ли она в совершении преступления?»). Социальное сравнение оказывает влияние на мнение, когда вопрос касается нравственных ценностей («К какому сроку заключения следует приговорить её?»). Когда обсуждаемые темы имеют как фактический, так и нравственный аспект, часто «работают» оба фактора. Когда окружающие разделяют чувства человека (социальное сравнение), он усиливает поиск аргументов (информационное влияние) в пользу общего убеждения.

Феномен групповой поляризации – это окно, через которое исследователи могут наблюдать за процессами группового влияния. Результаты экспериментов выявили два типа группового влияния – информационное и нормативное. Информация, полученная во время дискуссии, как правило, поддерживает изначально выбранную альтернативу. Более того, если после сравнения позиций люди видят, что их исходная точка зрения имеет сторонников, они могут высказываться более радикально.

Огруппленное мышление

Когда влияние группы порождает неразумные решения? Когда группы способствуют принятию верных решений? Что можно сделать, чтобы группы принимали оптимальные решения?

Действуют ли эти социально-психологические принципы, в таких могущественных группах, как советы директоров или ближайшее окружение президента? Насколько вероятно самооправдание в таких группах? Насколько вероятно сохранение своего мнения? Насколько сильно чувство сплоченности, побуждающее к конформизму и отторжению диссидентов? Насколько тверда приверженность заявленной позиции? И как сильна групповая поляризация? Социальный психолог Ирвин Джанис задался вопросом: могут ли эти явления объяснить удачные и неудачные решения, принятые в XX в. президентами США и их советниками. Чтобы ответить на него, Джанис проанализировал процессы принятия решений, которые привели к тяжелейшим провалам.

Вторжение в Залив Свиней

В 1961 г. президент Джон Кеннеди и его советники предприняли попытку свержения Фиделя Кастро. Для этого они направили на Кубу 1400 кубинских эмигрантов, прошедших подготовку в ЦРУ. Почти все они вскоре были убиты или захвачены в плен. США были унижены, а Куба лишь укрепила свои связи с СССР. Когда всплыли последствия вторжения, Кеннеди не смог сдержать удивления: «Как нас угораздило?».

По мнению Джаниса, эти грубейшие ошибки вызваны свойством групп подавлять инакомыслие при принятии решений для сохранения единства. Этот феномен Джанис назвал огруппленным мышлением (groupthink). Товарищеские отношения повышают производитель-



ность труда в группах рабочих. Более того, командный дух улучшает моральный климат. Но когда дело касается принятия решений, групповое мышление может плохо обернуться. По мнению Джаниса, огруппленное мышление возникает в группе если: 1) ее члены связаны узами взаимной симпатии; 2) группа изолирована от инакомыслящих; 3) в ее главе стоит авторитарный лидер, который четко дает понять, какие решения им одобряются.

Во время планирования рокового вторжения, вновь избранный, Кеннеди и его советники ощущали себя единым целым. Аргументированная критика этого плана либо подавлялась, либо игнорировалась. В итоге президент собственноручно подписал приказ о вторжении.

Симптомы огруппленного мышления

Воспользовавшись историческими документами и воспоминаниями участников и наблюдателей, Джанис выделил восемь признаков огруппленного мышления. Они направлены на уменьшение диссонанса, возникающего, когда члены группы стараются сохранить положительные чувства от принадлежности к группе.

Первые два признака связаны с переоцениванием власти и прав группы.

- Иллюзия неуязвимости. Все изученные Джанисом группы были излишне оптимистичны и не могли увидеть признаков грозившей им опасности. Узнав о потере радиосвязи с японскими авианосцами, адмирал Киммел, командовавший флотом в Перл-Харбор, пошутил, что они, наверное, сейчас уже огибают Бриллиантовую Голову – мыс острова Оаху. Это оказалось правдой, но шутка адмирала исключила саму возможность, что такое может произойти.

- Слепая вера в нравственность группы. Члены группы настолько убеждены в собственной нравственности, что игнорируют этические и моральные аспекты обсуждаемых проблем. Президенту Кеннеди и его советникам было известно, что советник Артур Шлезингер-младший и сенатор Дж. Уильям Фулбрайт считали безнравственным вторжение в маленькую соседнюю страну. Однако группа никогда не поднимала и не обсуждала подобных моральных проблем. Члены группы перестают слышать оппонентов, «закрываются» интеллектуально.

- Рационализация. Члены группы недооценивают трудности, коллективно оправдывая свои решения. Президент Джонсон и его «группа ланча по вторникам» в основном рационализировали (т. е. объясняли и оправдывали) свои решения об эскалации военных действий, вместо того, чтобы их повторно обдумывать.

- Стереотипные представления об оппонентах. Люди, принимавшие подобные решения, считали своих противников слишком враждебными для ведения переговоров или недооценивали их силу и интеллект, необходимые для отпора заранее спланированной акции. Кеннеди и его советники внушили себе, что армия Кастро и народная поддержка его режима настолько слабы, что для его свержения достаточно одной бригады. И наконец, на группы негативно влияют силы, подталкивающие их членов к единообразию.

- Давление конформизма. Члены группы отвергают тех, кто выражает сомнения насчет представлений и планов группы. Иногда это делается даже не с помощью аргументов, а с помощью атак на личность несогласного.

- Самоцензура. Поскольку разногласия часто вызывают дискомфорт, а в группе вроде бы существует консенсус, многие её члены отбрасывают свои сомнения или скрывают их. После неудачного вторжения на Кубу Артур Шлезингер упрекал себя «за молчание на важных заседаниях в Овальном кабинете». Но его «чувство вины заглушалось опасением», что его «возражения приведут лишь к одному» – его «посчитают занудой».

- Иллюзия единодушия. Самоцензура и давление, заставляющие не нарушать консенсус, создают видимость единодушия. Более того, кажущийся консенсус подтверждает групповое решение. Иллюзия консенсуса очевидна как в этих трех трагических для Америки решениях, так и во многих других неудачах до и после них.

- «Поглотители информации» (mindguards). Некоторые члены группы не пропускают информацию, которая может поставить под сомнение эффективность или нравственность принимаемых решений. Незадолго до нападения на Кубу сенатор Роберт Кеннеди отвел Шлезингера в сторону и сказал ему: «Это должно остаться между нами». Государственный



секретарь Дин Раск скрыл информацию, пришедшую по дипломатическим и разведывательным каналам, которая предостерегала от вторжения. Таким образом, и Роберт Кеннеди, и Раск выступили в качестве «поглотителей информации». Они больше хотели защитить группу от неприятных фактов, чем от реального вреда.

Огруппленное мышление может помешать поиску и обсуждению альтернатив. Когда лидер проталкивает какую-либо идею, а группа изолирует себя от инакомыслящих, оно может привести к принятию деструктивных решений.

Оценка огруппленного мышления

Хотя идеи и исследования Джаниса привлекли к себе огромное внимание, некоторые ученые восприняли их скептически. Они посчитали, что, если он приводит доказательства, взятые из прошлого, он мог просто выбрать примеры, подтверждающие его точку зрения. Ниже приводится перечень экспериментов, доказывающих, что:

- связь между авторитарным руководством и неудачными решениями действительно существует; отчасти это связано с тем, что подчиненные чувствуют себя слишком слабыми и уязвимыми, чтобы возражать;
- группы явно предпочитают информацию, поддерживающую её решение, той, что заставляет усомниться в нем;
- если члены группы хотят быть принятыми и одобренными и стремятся обрести социальную идентичность, они могут подавить в себе мысли, противоречащие групповому решению.

Предотвращение огруппленного мышления

Групповая динамика объясняет происхождение многих неудачных решений: как говорится, у семи нянек дитя без глаза. Но известно и другое: демократический стиль руководства и командность духа обеспечивают принятие более удачных решений. Не зря говорят, одна голова – хорошо, а две – лучше.

Изучая условия принятия удачных решений, Джанис проанализировал действия администрации Кеннеди во время Карибского кризиса 1962 г., когда СССР попытался установить на Кубе ракеты. Рекомендации Джаниса, направленные на предотвращение огруппленного мышления, включают эффективные групповые процедуры, которые были использованы в случаях ниже:

- быть беспристрастными – не становиться ни на чью сторону;
- поощрять критическую оценку; назначать «адвоката дьявола»;
- периодически дробить группу на подгруппы, затем вновь объединяться и обсуждать разные точки зрения;
- приветствовать критику соратников и тех, кто не входит в группу;
- прежде чем приступить к реализации принятого решения, созвать совещание «последнего шанса» и обсудить оставшиеся сомнения.

Огруппленное мышление и групповое влияние

Анализ нескольких неудачных политических решений свидетельствует о том, что стремление группы к гармонии может оказаться сильнее реалистичной оценки альтернативных точек зрения. Это особенно относится к группам, члены которых активно стремятся к единству, изолированы от оппонентов и имеют авторитарных лидеров с четкими требованиями. Признаки излишнего стремления к гармонии, так же именуемому огруппленным мышлением, таковы:



1) иллюзия неуязвимости; 2) рационализация; 3) слепая вера в нравственность группы; 4) стереотипные представления о противниках; 5) принуждение к конформизму; 6) самоцензура опасений и дурных предчувствий; 7) иллюзия единодушия; 8) «поглотители информации», т. е. люди, ограждающие группу от неприятных сведений. По мнению критиков модели Джаниса, в плохих решениях некоторые её аспекты играют большую роль (например, авторитарное лидерство), а некоторые – меньшую (например, сплоченность группы).

Влияние меньшинства

Большинства социальных движений было основано меньшинством, которое сначала «раскачивало» большинство, а затем, нередко и само становилось большинством. Ральф Уолдо Эмерсон писал, что «Вся история – это свидетельство могущества меньшинства и меньшинства, представленного одним человеком».

Что делает меньшинство убедительным? Что мог сделать Артур Шлезингер, чтобы заставить группу Кеннеди принять во внимание его соображения относительно вторжения в Залив Свиней? Эксперименты, которые начал проводить в Париже Серж Московичи, выявили следующие решающие факторы влияния меньшинства: последовательность, уверенность в себе и переход представителей большинства на сторону меньшинства.

Последовательность

Меньшинство, последовательно отстаивающее свою позицию, более влиятельно, нежели колеблющееся меньшинство. Московичи и его коллеги выяснили: если меньшинство систематически называет голубые полосы зелеными, большинство в конце концов соглашается с ними. Но если меньшинство колеблется и называет «зелеными» лишь две трети голубых полосок, а остальные – голубыми, практически никто из большинства не согласится, что полоски – «зеленые».

Уверенность в себе

Последовательность и настойчивость свидетельствуют об уверенности в себе. Более того, любой поступок меньшинства, свидетельствующий об уверенности (например, если меньшинство занимает место во главе стола), способен заставить большинство усомниться в своей правоте. Демонстрируя твердость и силу, меньшинство способно подтолкнуть большинство к пересмотру позиции. В первую очередь это относится к ситуациям, когда речь идет не о факте, а о мнении. Исследования Энн Маасс и её коллег в Падуанском университете (Италия) привели к выводу: меньшинство менее убедительно в обсуждении конкретных вопросов (например, «Из какой страны Италия импортирует основное количество потребляемой сырой нефти?»), чем при обсуждении мнений («Из какой страны Италии следует импортировать основное количество сырой нефти?»).

Переход из большинства к меньшинству

Целеустремленное меньшинство разрушает любую иллюзию единодушия. Когда меньшинство систематически выражает сомнение в мудрости большинства, представители последнего начинают свободнее выражать свои собственные сомнения и могут даже присоединиться к меньшинству. Проведя эксперименты с участием студентов Питтсбургского университета, Джон Левин выяснил, что представитель меньшинства, ранее принадлежавший к большинству, более убедителен, чем тот, кто изначально принадлежал к меньшинству. По



данным Немет, в экспериментах, в которых испытуемые выступали в роли присяжных, стоит только одному члену большинства перейти в «стан» меньшинства, как у него сразу же появляются последователи. Далее наблюдается эффект снежной лавины.

Влияние меньшинства на лидерство

Одним из примеров силы личности является лидерство – процесс, посредством которого индивид мобилизует группу и руководит ей. Лидерство имеет значение. Целевые лидеры, как правило, авторитарны. Такой стиль руководства «срабатывает» только когда лидер способен отдавать грамотные приказы. Ориентированный на достижение определенной цели, такой лидер направляет внимание и усилия членов на выполнение того, что от них ждет группа.

Социальным лидерам присущ демократический стиль руководства. Для него характерно делегирование властных полномочий другим членам группы и их привлечение к участию в принятии решений. Демократический стиль руководства, как мы теперь уже знаем, помогает предотвратить огруппленное мышление. Многие эксперименты также выявили благотворное влияние демократического лидерства на моральный дух группы.

Можно не сомневаться в том, что группы тоже влияют на своих лидеров. Иногда вожаки просто не мешают стаду идти туда, куда оно уже направилось. Политики знают, как надо читать результаты опросов общественного мнения. Типичный представитель группы имеет больше шансов на избрание в качестве её лидера, чем тот, чьи взгляды слишком резко отличаются от групповых норм (Hogg et al., 1998). Опытные лидеры всегда остаются с большинством и благоразумно расходуют свое влияние. Бывает и так, что влияние эффективных лидеров, мобилизующих и направляющих энергию своих групп, нередко превращается в некую форму влияния меньшинства.

Резюме

Если бы точка зрения меньшинства никогда не побеждала, история была бы статичной, и в ней ничего никогда бы не менялось. В экспериментальных условиях меньшинство наиболее влиятельно тогда, когда оно упорно и последовательно отстаивает свои взгляды, когда его действия свидетельствуют об уверенности в себе и когда ему удается привлечь на свою сторону кого-либо из сторонников большинства. Даже если все эти факторы не смогут убедить большинство встать на позицию меньшинства, они заставят его усомниться в своей правоте и подтолкнут к обдумыванию других альтернатив. В результате принимаются более удачные творческие решения.

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.