

ГЛАВА 3 ТЕОРИИ С ФУНКЦИОНАЛЬНЫМ ОПИСАНИЕМ

Комплексная цель: освоить основные концепты и положения, объект и предмет, преимущества и ограничения потребностно-мотивационных теорий (биогенетическая теория и трехмерная теория межличностного поведения), теорий поведения и действия (теория взаимозависимости, теория рационального выбора, теория взаимного интереса и коллективного действия), теорий социальной перцепции (теория социального сравнения, теория социальной идентичности, теория самокатегоризации), теорий совместной деятельности (теория деятельностного опосредствования межличностных отношений, теория принятия группового решения).

Функциональное описание основывается на анализе определенного вклада ϕ некоторого явления A для исследуемого объекта S , что формализованным образом выражается в виде $A \phi R(S)$. При этом вклад может вести к разнообразным последствиям для объекта.

Многие теории малой группы основаны на таком описании малой группы и личности в группе. В разных теориях во главу угла ставится то или иное явление A и изучается то, как это явление детерминирует (делает вклад) в те или иные аспекты функционирования и развития группы, проявления личности в группе. В качестве явления A рассматриваются:

- потребности и мотивы членов группы;
- взаимодействие и обмен в группе;
- социально-перцептивные процессы членов группы;
- совместная деятельность группы.

3.1. Потребностно-мотивационные теории

Эта категория теорий представлена психоаналитическими концептуальными подходами. Их основное положение заключа-

ется в том, что межличностное поведение или поведение группы имеет своим первичным основанием бессознательные процессы и локализованные в них инстинкты, потребности, мотивы. Основная разница между теоретическими подходами заключается в том, что рассматривается в качестве источников: биологические или социальные по происхождению потребности и мотивы.

3.1.1. Биогенетическая теория

Биогенетическая теория разработана в 1950-х гг. [Bion, 1961], за рубежом на нее часто ссылаются, а ее автор считается наиболее крупным теоретиком среди всех представителей психоанализа в области малых групп. Эта теория разработана на основе практической работы с психотерапевтическими группами.

Ключевые концепты теории: *состояние (культуры) группы, инстинкты, защитные механизмы.*

В теории предпринята попытка рассматривать группу как целостный организм по аналогии с отдельной личностью. Одним из качеств группы как целого образования рассматривается *состояние группы (групповая культура)*. Любая малая группа имеет два состояния (типа культуры). *Первый тип состояния* выражается в осознанном, рациональном выполнении каких-то стоящих перед группой задач (*состояние рабочей группы*). *Рабочая группа* имеет следующие характеристики:

- организационное предназначение;
- управляется на основе рациональности;
- члены группы ценятся за их сотрудничество больше, чем за их статус;
- члены группы знают свои недостатки;
- члены группы могут терпеть уход кого-то из группы без страха потерять свою тождественность;
- члены группы хорошо осознают то, что им нужно изменить.

Второй тип состояния не связан с необходимостью выполнения определенной задачи (*состояние основополагающей группы*). *Основополагающие группы* часто незаметны, существуют на

бессознательном уровне и параллельно по отношению к *рабочей группе*. *Основополагающие группы* являются биогенетической и универсальной сердцевинкой для всех человеческих групп. Участие в основополагающей активности не требует от людей подготовки, опыта или умственного развития.

Состояние рабочей группы противоречит состоянию *основополагающей группы*, так как управляется сознанием и рациональностью, а не бессознательным и эмоциями. При этом эмоции фундаментальны для человеческой природы и являются частью всего социального взаимодействия.

Б. Байон описал три *вида основополагающего состояния*, каждый из которых имеет эмоциональную окраску в зависимости от одного из трех инстинктов: *избегание боли, поиск удовольствия и репродукция*.

Позже Е. Миллер показал, что существует два основных биологических инстинкта: *выживание* и *репродукция* [Miller, 1998]. *Инстинкт выживания* может быть разделен на *инстинкт поиска удовольствия* и *инстинкт избегания боли*. Инстинкт поиска удовольствия ассоциируется с питанием, получаемым от материнской груди (или ее заменителей), и сопровождается зависимостью от этой заботы. Эта зависимость ассоциируется с противоречивыми эмоциями агрессии, так же направленной на заботу из-за возникающего беспокойства по поводу зависимости и ярости, когда убирают грудь. Эмоции агрессии и ярости ассоциируются с инстинктом избегания боли. Роль этих двух инстинктов выживания заключается в увеличении шансов для третьего инстинкта – репродукции вида. Этот инстинкт ассоциируется с эмоциями либидо любви и притяжения.

Группы, управляемые эмоциями *зависимости*, ведут себя так, как если бы им нужно было питание. Они ищут лидера, который покажет им что делать, подбодрит их или позаботится о них.

Группы, управляемые *реакцией борьба-бегство*, ведут себя эмоционально, если столкнутся с врагом. Они ищут кого-то другого, кто бы повел их в бой или кто бы увел их от боя. Согласно Е. Миллеру, энергия либидо ассоциируется с репродуктивным инстинктом, что является основой для эмоционального характера основополагающей культуры спаривания.

Группы, которые *управляются инстинктом репродукции (спариванием)*, характеризуются эмоциями ожидания и надежды. Внимание группы направлено на взаимоотношения между двумя ее членами, которые, по ожиданию группы, произведут «мессию», который освободит их от их же проблем. Важно поддерживать это чувство ожидания. Мессия поэтому должен олицетворять надежду на лучшее будущее.

По мнению В. Байона, *основополагающее состояние* группы аналогично инстинктам, управляемым *Ид* в теории личности З. Фрейда. Рост и зрелость приводят к увеличению возможности контроля над импульсами, возникающими в *Ид*. Точно так же зрелость группы символизирует ее способность контролировать импульсы, которые порождаются *основополагающим состоянием*. Это состояние представляет регрессивную силу внутри группы, которая угрожает прогрессу группы в работе над заданиями, т. е. *рабочему состоянию группы*.

Если *Ид* имеет позитивную роль для личности, то основополагающее состояние имеет значение для групп. Эмоции, которые подчеркивают состояние зависимости, важны, например, в школах или госпиталях, функциями которых является воспитание и оказание помощи. Агрессивность, реакции избегания или нападения имеет ценность внутри таких организаций, как бизнес или армии, которые связаны с соперничеством. Выживание и надежда могут быть полезны в организациях, деятельность которых связана с производством или творчеством.

В. Байон перечисляет *семь признаков «нормально функционирующей группы»*:

- не менее трех человек;
- ценность каждого члена для всех остальных;
- способность принимать новых членов;
- наличие «гибкого группового характера»;
- способность управляться с недовольными членами;
- наличие четко воспринимаемых границ группы;
- отсутствие подгрупп, жестко связанных изнутри.

Эмоционально здоровые группы знают, как перенаправлять эмоции для успешного выполнения заданий.

Обратим внимание на один важный признак – подгруппы. Наличие самих по себе подгрупп не относится В. Байоном к фактору, негативно влияющему на функционирование всей группы. Однако подгруппы приобретают такую роль, когда оказываются внутренне сплоченными. Дополнительное разъяснение по этому вопросу дает Ш. Кан [Kahn, 1991]. А именно: появление устойчивых подгрупп с жесткими границами представляет собой структурный раскол всей группы и нарушает несколько Байоновских признаков нормально функционирующей группы:

- не все члены одинаково ценятся;
- нет свободы от жестких границ внутри всей группы;
- проявляется подозрительность, агрессия, проекция;
- сильно уменьшается способность группы справляться с недовольными.

Если границы подгрупп оказываются гибкими, проницаемыми, а энергия остается в распоряжении группы в целом и информация циркулирует свободно, то это является более благоприятным условием на фоне временной разобщенности группы в целом. В этом случае динамическое взаимодействие между членами группы будет способствовать постоянному преобразованию структуры группы, так что она будет представлять собой «живую систему», «развивающееся целое».

Уровень исследования. Внимание фокусируется на уровне индивида.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования выступает состояния (культуры) группы и механизмы групповой защиты, а предметом – неосознаваемые инстинкты.

Исследуемые связи. Во внимание принимается связь «индивид–индивид».

Преимущества теории. В теории принимается во внимание не только осознанный, но и неосознанный аспект групповой жизнедеятельности, правда, в сугубо психоаналитической трактовке.

Группа понимается как динамическое, внутренне противоречивое и постоянно изменяющееся образование.

Предпринята попытка представить группу как целостное образование. При этом параметры группы интерпретируются по аналогии с психологическими характеристиками индивида (причем в классическом психоаналитическом представлении З. Фрейда). Однако до конца не ясной остается правомерность переноса на группу как коллективного субъекта характеристик и процессов, присущих индивидуальному субъекту.

Ограничения теории. Положения теории не были верифицированы, т. е. эмпирически не проверялись.

Неоправданно большая роль в жизни группы отводится неосознанным и биологическим обусловленным факторам, т. е. поведение любой группы имеет прежде всего биологический источник и ее существование может быть объяснено наличием человеческих инстинктов, которые обеспечивают объединение индивидов с целью выживания вида посредством механизмов защиты.

Теория не позволяет адекватно объяснить многие групповые процессы и феномены на основе специфических психоаналитических положений, которые отображают только один, частный и часто экспериментально не доказуемый аспект многоплановой природы группы.

3.1.2. Трехмерная теория межличностного поведения

Трехмерная теория межличностного поведения разработана В. Шутцем в 1950-х гг. [Schutz, 1958]. В теории внимание фокусируется на объяснении межличностного поведения человека на основе **трех социальных потребностей**: включения, контроля, аффекта. Эти потребности развиваются в детстве в процессе взаимодействия со взрослыми, прежде всего с родителями. Если эти потребности не были удовлетворены в период детства, то человек чувствует себя незначительным, некомпетентным, недостойным уважения и любви. Для преодоления этих чувств он вырабатывает у себя механизмы психологической защиты, которые продолжают сохраняться в зрелом возрасте и проявляются как типичные способы поведения в общении.

Основные положения сформулированы в виде *четырёх постулатов*:

1) *Постулат межличностных потребностей*: каждый индивид имеет три межличностные потребности: включение, контроль и аффект. (Под термином аффект понимается вся совокупность эмоциональных компонентов, сопровождающих межличностные отношения).

Включение, контроль и аффект позволяют предсказать и объяснить межличностное поведение индивида.

2) *Постулат непрерывности отношений*: наблюдаемое межличностное поведение взрослого индивида – это поведение, подобное тому, с которым он встречался в своих взаимоотношениях в детстве, прежде всего со своими родителями.

Такое поведение возникает на основе следующих принципов:

- *принцип постоянства*: если взрослый воспринимает свою позицию в межличностной ситуации подобной той, которая имела место в детстве в его отношениях «родитель-ребенок», то его взрослое поведение будет соответствовать его поведению в детстве по отношению к своим родителям и другим авторитетам;

- *принцип идентификации*: если взрослый воспринимает свою позицию в межличностной ситуации подобно позиции своего родителя в его детских взаимоотношениях с ним, то его взрослое поведение будет соответствовать поведению его родителя (или других авторитетов) по отношению к нему.

3) *Постулат совместимости*: если совместимость группы А больше, чем совместимость группы В, то группа А ближе, чем группа В, к уровню своего оптимального функционирования.

4) *Постулат развития группы*: формирование и развитие межличностных отношений двух или более индивидов протекает в определенном порядке:

- принцип групповой интеграции: от момента, когда группа вступает в жизнь, вплоть до начала распада, преобладающей областью взаимодействия первоначально является включение, затем следует контроль и, в конце концов, – аффект. Этот цикл может повторяться;

▪ принцип распада группы: на последних трех этапах перед распадом группы преобладающие области межличностного поведения сменяют друг друга в обратном порядке: аффект, контроль, включение.

Межличностные потребности

Потребность включения. Это потребность создавать и поддерживать удовлетворительные отношения с другими людьми, на основе которых возникают взаимодействие и сотрудничество.

С точки зрения самооценки потребность включения проявляется в желании чувствовать себя ценной и значимой личностью.

Поведение, соответствующее потребности включения, проявляется в стремлении к принадлежности (группе), сотрудничеству.

Если в детстве эта потребность ребенка не удовлетворяется в отношениях с родителями, то ребенок испытывает страх, чувство своей незначительности. Существуют две стратегии подавление этого страха: стремление замкнуться в себе или интенсивно включаться в группы.

Потребность контроля. Это потребность создавать и сохранять удовлетворительные отношения с людьми, опираясь на контроль и силу.

На эмоциональном уровне эта потребность определяется как стремление создавать и сохранять чувство взаимного уважения, опираясь на компетенцию и ответственность. Это чувство включает уважение по отношению к другим и получение уважения со стороны других людей.

С точки зрения самоотношения эта потребность проявляется в необходимости чувствовать себя компетентной и ответственной личностью.

Если в детстве эта потребность ребенка удовлетворяется в отношениях с родителями неадекватно (родитель полностью контролирует ребенка или полностью предоставляет его самому себе), то у ребенка формируется страх, что он будет неспособен справиться с ситуацией в критический момент. Существуют две стратегии подавления этого страха: стремление доминировать над другими или всячески отвергать контроль со стороны других.

Межличностная потребность в аффекте. Это потребность создавать и удерживать удовлетворительные отношения с

остальными людьми, опираясь на любовь и эмоциональные отношения.

На эмоциональном уровне данная потребность определяется как стремление создавать и сохранять чувство взаимно позитивного эмоционального отношения.

На уровне самопонимания потребность в аффекте представляет собой потребность индивида чувствовать, что он достоин любви.

Поведение, соответствующее этой потребности, свидетельствует об установлении дружеских отношений и дифференциации между членами группы. Если такая потребность отсутствует, то человек, как правило, избегает близкой связи. Общим способ избегания близкой связи с каким-то человеком является дружеское отношение со всеми членами группы.

Если в детстве эта потребность ребенка удовлетворяется в отношениях с родителями неадекватно, то у ребенка развивается чувство страха, которое со временем сможет сформировать какой-то один из двух способов поведения: избегание тесных эмоциональных контактов или стремление общаться с другими внешне по-приятельски.

Таким образом, *включение* может быть охарактеризовано как «внутри–снаружи», *контроль* – «вверху–внизу», а *аффекция* – «близко–далеко».

Типология межличностного поведения

Типы межличностного поведения формируются следующим образом:

- слишком большое *включение* ведет к социально чрезмерному, а слишком малое *включение* – к социально дефицитному поведению;
- слишком много *контроля* ведет к автократическому, слишком мало *контроля* – к абдикратическому поведению;
- слишком сильная *аффекция* ведет к чувственно чрезмерному, а слишком слабая *аффекция* – к чувственно дефицитному поведению.

Типы поведения в области включения:

– *социально чрезмерный тип* проявляется в стремлении к экстраверсии, постоянному поиску контактов;

– *социально выравненный тип* выражается в адекватном межличностном поведении индивида (так как отношения в сфере включения у него были успешными с детства);

– *патологический тип* заключается в создании внутреннего мира, обособленного от внешней среды, в выраженном чувстве отчуждения и замкнутости.

Типы поведения в области контроля:

– *абдикратический тип* проявляется в стремлении к подчинению, отказу от власти и влияния в межличностном поведении;

– *автократический тип* – это стремление к доминированию в межличностных отношениях;

– *патологический тип* выражается в такой неспособности индивида к контролю или влиянию, которая ведет к развитию психопатии.

Типы поведения в аффективной области:

– *чувственно дефицитный тип* означает очень слабое проявление эмоциональной привязанности и очень выраженное стремление избегать близких отношений с другими;

– *чувственно чрезмерный тип* выражается в стремлении сблизиться со всеми людьми и ожидании точно такого поведения от других;

– *чувственно уравновешенный тип* проявляется в том, что человек одинаково хорошо чувствует себя в ситуациях, предполагающих тесные эмоциональные отношения, и в ситуациях, когда требуется выдерживать психологическую дистанцию;

– *патологический тип* сопряжен со значительными трудностями в эмоциональной области, что обычно приводит к неврозу.

Уровень исследования. Теория фокусируется на уровне индивида.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования выступают межличностные отношения, а предметом – социальные потребности.

Изучаемые связи. Во внимание принимается связь «индивид–индивид».

Преимущества теории. Выделены и описаны источники групповой активности – социальные потребности. Дается объяснение того, как эти потребности влияют на межличностное поведение.

Проведена типология межличностных отношений и прописаны особенности каждого типа.

Ограничения теории такие же, как и в биогенетической теории. Кроме того, теория ограничена анализом диадических отношений, что ставит вопрос о ее объяснительных и прогностических возможностях относительно более многочисленных групп.

3.2. Теории поведения, действия

Эта категория теорий представлена бихевиористскими и микросоциологическими концептуальными подходами. Они являются типичным примером теорий, построенных на принципах «методологического индивидуализма» («имплицитного индивидуализма»). То есть в них во внимание принимается только один режим групповой активности, который репрезентирован активностью индивидов (*P-режим активности*), и игнорируются другие режимы, представленные активностью неформальных подгрупп (*S-режим активности*) и группы в целом (*G-режим активности*).

Теории группируются следующим образом:

- теории социального обмена и зависимости: теория взаимозависимости [Thibaut, Kelley, 1959], теория социального обмена [G. S. Homans, 1961, 1974], интегративная теория обмена [Emerson, 1972], теория ресурсов [Converse & Foa, 1993; Foa et. al, 1993];

- теория рационального выбора [Friedman, Hechter, 1988; Coleman, 1988, 1990];

- теория взаимного интереса и коллективного действия [Fulk et al., 1996; Hardin, 1982; Lessig, 2001; Monge et al., 1998].

Эти теории привлекаются (в разной мере) для интерпретации мотивации включения в группу и развития отношений, групповой сплоченности, кооперации и конкуренции.

3.2.1. Теория взаимозависимости

Теория взаимозависимости (Д. Тибо и Г. Келли) разработана во второй половине 1950-х гг. и по своей сути является бихевиористской.

Основная *область изучения* – взаимодействие между двумя индивидами, власть и подчинение, а *ключевые концепты теории* – обмен, вознаграждения (*выигрыши*) и издержки (*потери*), сравнение, выгода, исход.

Социальное взаимодействие представляет собой процесс последовательного обмена между людьми вознаграждениями и издержками (потерями). К вознаграждениям относится то, что доставляет человеку удовольствие, а к издержкам – то, что сдерживает проявление любого поведения или его фрагмента (страдание, смятение, тревога и др.).

Размеры вознаграждений и издержек взаимодействующих людей будут зависеть от внешних и внутренних факторов. К *внешним факторам* относятся, например, их потребности и ценности, определенные поведенческие навыки и способности, соответствие поведения и его результатов их потребностям и ценностям. *Внутренние факторы* связаны с самой ситуацией взаимодействия и ее продуктом (например, соответствие стратегий поведения людей, сотрудничество или соперничество между ними). В конечном счете, исход любого взаимодействия оценивается каждым из его участников с точки зрения полученных им вознаграждений и понесенных издержек.

Возникновение, существование и распад социального взаимодействия (группы) зависит от соотношения вознаграждений и потерь. Образование группы предопределяется высокой оценкой людьми получения выигрышей по сравнению с возможными потерями в данной группе. Взаимодействие будет продолжаться и группа будет сохраняться в том случае, если вознаграждения превосходят издержки.

Для оценки приемлемости результатов (исходов) взаимодействия люди используют определенного рода *стандарты*: уровень сравнения и уровень сравнения альтернатив.

Уровень сравнения – это стандарт, по которому участники взаимодействия оценивают привлекательность своих взаимоотношений. Результаты, превышающие уровень сравнения, оцениваются как удовлетворительные, а оказывающиеся ниже его, – как неудовлетворительные. Этот стандарт определяется всей совокупностью результатов, известных человеку из собственного опыта и наблюдений за окружающими людьми.

Уровень сравнения альтернатив представляет собой самый низкий уровень результатов, который примет человек в перспективе альтернативных возможностей во взаимоотношениях с другими людьми данной группы или членами другой группы. Если результаты взаимодействия ниже уровня сравнения альтернатив, то высока вероятность его прекращения и установления взаимодействия с другим членом группы или даже переход в другую группу. Если же результаты взаимоотношений все более превосходят уровень сравнения альтернатив, человек становится более зависимым от данного взаимоотношения как единственного источника его опыта. Действие этого стандарта часто рассматривается как одно из возможных объяснений социального влияния в группе.

В теории взаимозависимости источником власти (психологического влияния) и подчинения в общении двух субъектов является способность одного из них повлиять на существо результатов, достигаемых другим субъектом. Выделяют два типа власти: «сила судьбы» (один непреднамеренно влияет на результаты другого) и «контроль над поведением» (один преднамеренно варьирует свое поведение, вызывая изменение в поведении другого). В диаде оба субъекта зависимы от отношений между собой, а следовательно, каждый обладает властью над другим.

Основным объектом экспериментального исследования выступают диады, а процедура лабораторного эксперимента заключается в использовании *матрицы исходов* для анализа взаимодействия, заимствованной из теории игр. Построение матрицы исходов предполагает изначально возможные стратегии поведения участников и варианты соотношения вознаграждения и издержек.

Уровень исследования. Теория фокусируется на уровне индивида.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования выступает межличностное взаимодействие, а предметом – прагматически ориентированное поведение индивида.

Исследуемые связи. Во внимание принимается только связь «индивид–индивид».

Преимущества теории. Теория выигрывает тем, что является достаточно простой, доходчиво и логично описывает одну из сторон поведения многих людей современного общества – индивидуализм и прагматизм.

Проявление принципа выгоды характерно для определенного рода малых групп. Он является фактически единственным в группах, в которых экономический фактор представляется ключевым и масштабным, определяющим большие материальные выигрыши или потери для людей. Он очевиден в группах, в которых существуют жесткие конкурентные отношения, нормы и санкции при совершении ошибок (например, группировки в высших эшелонах власти, преступные группировки, группы заключенных).

Ограничения теории. В целом, теория имеет частный характер. Объектом изучения является диада. Взаимодействие в диадах является универсальной характеристикой взаимодействия индивидов в социуме, а также лежит в основе различных социально-психологических явлений (сотрудничество, сплоченность и др.) в группах разной численности. Эти аргументы вполне правомерны. Однако многие процессы в диаде могут отсутствовать или иметь упрощенный вид по сравнению с более многочисленными группами. Действительно, в диаде:

- сужаются процессы межличностного взаимодействия;
- не может возникать социально-психологическая структура, т.е. неформальные подгруппы и не включенные в них члены, отношения между ними;
- нет коммуникативной сети (фронтальной, «радиальной, круговой или др.);

- в принципе не может быть влияния большинства и меньшинства, групповой поляризации;
- практически не разрешим конфликт по поводу деятельности, так как часто он приобретает характер межличностного;
- предельно упрощенная статусно-ролевая композиция;
- ограничены возможности для формирования представлений о группе и ее характеристиках.

В этом случае возникает традиционный вопрос о том, можно ли рассматривать диаду как малую группу.

В теории игнорируется внешний социальный контекст диадического взаимодействия, а значит, опять упрощается представление о процессах и феноменах, возникающих в диаде (группе).

В теории имеет место абсолютизация принципа выгоды как регуляторного механизма межличностного взаимодействия. Авторы теории готовы с помощью этого принципа объяснить любое взаимоотношение, даже любовное, как они это делают на примере ухаживания, женитьбы и последующей совместной жизни Марии и Сергея из романа Л. Н. Толстого «Семейное счастье». Надо иметь в виду, что этот принцип не является абсолютным в своем проявлении, а мера его выраженности в отношениях между людьми зависит от ряда факторов: от преобладающей в обществе системы ценностей и нравственных норм, от индивидуалистической или коллективистской культуры и др.

3.2.2. Теория рационального выбора

«Каркасная» (первая) модель теории рационального выбора разработана в 1980-х гг. Д. Фридман и М. Хечтером под влиянием идей неоклассической экономической теории, а также идей утилитаризма и теорий игр. В 1990-х гг., благодаря усилиям Д. Коулмена, эта теория стала одной из популярных, по крайней мере, в социологии.

Ключевые концепты теории: актер, цель, ресурсы, действие, издержки.

Предметом изучения и единиц анализа являются индивиды (актеры), которые стремятся к достижению своих целей на осно-

ве имеющихся у них предпочтений и ценностей. Люди выбирают те действия, которые способствуют извлечению максимальной пользы, удовлетворению потребностей и желаний. (Главное не то, какие предпочтения имеют индивиды, а то, что они предпринимают некоторые действия для достижения цели.)

В процессе достижения целей, на действия индивидов могут накладываться некоторые ограничения. Выделяют *два основных вида ограничений*. *Первое ограничение – недостаток ресурсов*. То есть разные индивиды на конкретный момент времени имеют разные ресурсы. (Ресурсы – это то, что контролируется действующими субъектами и в чем те так или иначе заинтересованы.) Кто владеет большим количеством ресурсов, тот сравнительно легко может достичь своих целей, а кто располагает малым их запасом, тот с трудом достигает цели или, вообще, не сможет ее достигнуть. С проблемой действия по достижению цели и нехваткой ресурсов связано понятие «временные издержки». Преследуя свою цель, индивиды должны оценивать возможные издержки. Человек может отказаться от каких-то действий, если имеющиеся у него ресурсы незначительны, а значит, если мало шансов добиться привлекательной цели.

Второе ограничение – социальные институты (семья, школа, церковь и др.), которые задают определенные нормы, предполагающие некоторые способы поведения, позитивные (поощряющие) и негативные (запрещающие) санкции.

Минимальная основа социальной системы – два индивида, каждый из которых контролирует ресурсы, в которых заинтересован другой. Именно заинтересованность другого заставляет субъектов проявлять целеустремленность и действовать совместно, что обуславливает из взаимозависимость. Таким образом, человек устанавливает связи с другими для того, чтобы максимизировать свои личные желания. Каждый действует исходя из собственных целей, что задает основу для социальной системы (малой группы). Несмотря на то, что каждый индивид пытается максимизировать свои личные интересы, каждый из них в то же время ограничен тем, что включен во взаимозависимые отношения с другим. Такое отношение накладывает ограничение на поведение обоих индивидов и регулирует размер эгоистических ус-

тремлений. Это ограничение регулируется доступом к ресурсам, которые каждый получает посредством другого.

Индивиды рассматривают создание связей между собой как вклад в накопление социальных ресурсов или социального капитала. (Социальный капитал – это сумма ресурсов, действенных или виртуальных, которая возрастает для индивида или группы благодаря овладению сетью более ли менее институализированных отношений.)

Переход от индивидуального к коллективному поведению осуществляется посредством передачи контроля над действиями (и частично, ресурсами) от одного субъекта другому, т. е. в одностороннем порядке, а не посредством обмена (как, например, в теории взаимозависимости).

В теории признается, что в реальной жизни люди ведут себя не только рационально. В их поведении могут проявляться иррациональные, эмоциональные компоненты. Однако этот момент не прописывается в теории.

Уровень исследования. Теория фокусируется на уровне индивида.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования выступает межличностное взаимодействие, а предметом – целенаправленные, прагматические действия индивидов.

Изучаемые связи. Во внимание принимается только связь «индивид–индивид».

Преимущества и ограничения теории. Теория рационального выбора имеет те преимущества и ограничения, которые свойственны теории взаимозависимости.

3.2.3. Теория взаимного интереса и коллективного действия

Эта «сборная» теория (совокупность похожих теоретических воззрений разных специалистов) оформилась в 1990-х гг., хотя ее

некоторые идеи впервые были высказаны в 1950-х гг. [Samuelson, 1954].

Главная идея теории взаимного интереса и коллективного действия (теории общественных благ) – взаимность интересов и возможность получения выгоды от согласованных действий, часто перевешивающих личный эгоизм.

Теория направлена на объяснение условий, при которых индивиды вносят вклад в создание и поддержание общественных благ в расчете на перспективу получения выгоды от этого. Предполагается, что индивиды будут создавать связи и коалиции в группе не для непосредственной максимизации личной выгоды. Ведущая мотивация – максимизация коллективной способности к управлению ресурсами и мобилизация коллективных действий во внешнем социальном контексте.

Одна из особенностей общественного блага – наличие у каждого индивида права получать выгоду от общественного блага независимо от своего вклада в его создание и поддержание.

Уровень исследования. Теория фокусируется на уровне индивида.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования выступает межличностная кооперация, а предметом – вклад индивидов.

Изучаемые связи. Во внимание принимается только связь «индивид–индивид».

Преимущества и ограничения теории. В отличие от двух предыдущих теорий, в теории взаимного интереса и коллективного действия на второй план отодвигается прагматический фактор в поведении и межличностных связях.

3.3. Теории социальной перцепции

В зарубежной социальной психологии в настоящее время наблюдается явное преобладание когнитивизма. В отечественной литературе отмечается, что в начале 1980-х гг. 3/4 американских

социальных психологов отнесли себя к когнитивистам [Шихирев, 2000], что к концу XX столетия когнитивизм занял практически доминирующее место [Андреева и др., 2001].

Наиболее популярными когнитивистскими теориями в области психологии малой группы являются: теория социального сравнения [Festinger, 1954], теория социальной идентичности [Tajfel, 1972, 1974; Tajfel, Turner, 1979, 1986] и теория самокатегоризации [Turner, 1985; Turner et al., 1987]. Две последние теории, существенно связанные между собой, составили костяк перспективы социальной идентичности, которая определила становление самосознания в интеллектуальной среде Западной Европы, сыграла важную роль в возрождении с конца 1980-х гг. социально-психологического исследования малой группы [Abrams, Hogg, 1998; Hogg et al., 2004].

3.3.1. Теория социального сравнения

Теория социального сравнения создана Л. Фестингером в начале 1950-х гг. на основе ключевых представлений ранее разработанной им же концепции неформального социального общения [Festinger, 1950]. Эти положения связаны с тестированием социальной реальности и с субъективной валидностью, посредством которых можно было бы объяснить проблему группового давления как источника униформности в неформальном общении членов группы.

Согласно этой теории люди имеют ***потребность в оценке своих суждений и способностей***. Для оценки соответствия истинности того или иного суждения действительности они могут использовать два способа тестирования реальности: физическое и социальное. ***Физическое тестирование*** реальности заключается в непосредственном воздействии человека на нее с использованием его собственных когнитивных или поведенческих возможностей, объективных, физических несоциальных методов без обращения к мнениям каких-то людей. ***Социальное тестирование*** реальности используется тогда, когда объективные, несоциаль-

ные способы проверки какого-либо мнения оказываются невозможными. Поэтому человек начинает сравнивать свои взгляды с мнениями других людей и стремится к согласию с теми, с кем он схож.

В последнем случае, оценивая самих себя, люди вынуждены полагаться на процессы *социального сравнения*. Чем менее доступны объективные, несоциальные способы оценки (т. е. физическое тестирование реальности), тем больше люди полагаются на эти процессы. Чем менее однозначна и структурирована объективная реальность, тем чаще люди предпочитают физическому тестированию социальное тестирование, связанное с социальным сравнением. Последний вид тестирования предполагает сопоставление собственного мнения с мнением определенной группы людей.

Людям свойственно *стремление сравнивать себя только с теми, кто похож на них, и избегать сравнения с теми, кто существенно отличается от них*. Чем сильнее суждения и способности окружающих похожи на суждения и способности данного человека, тем более вероятно они будут представлять собой референтную для него группу. То есть для тестирования социальной реальности имеет значение только согласие с членами референтной группы, тогда как согласие с любым другим человеком для него не имеет никакого значения.

Чем более способности и суждения человека соответствуют способностям и суждениям тех, с кем он себя сравнивает, тем более стабильна и точна информация о том, «где именно он находится» (субъективная валидизация), которую дает это сравнение, т. е. тем более оно информативно. (Здесь необходимо указать на то, что в первоначальном значении – в теории неформального социального общения – субъективная валидность понималась как убежденность человека в правоте некоторого его суждения или действия.)

Чем выше потребность человека в оценке собственных суждений и способностей, тем более он склонен к тому, чтобы быть привлекательным для своих единомышленников, стремиться к уменьшению разницы между собой и ими.

Давление униформности и формирование группы взаимно влияют друг на друга. Человек присоединяется к группе людей, с которыми он согласен (на которых он похож), а давление униформности (быть как все) внутри таких групп приводит к еще большему согласию, сходству и, следовательно, к большему отождествлению человека с группой. Иначе можно сказать, что человек сближается с референтной для него группой и ищет возможности оказания на нее влияния. В то же время минимальное отличие суждений ведет к конформизму: человек легко меняет незначительно отличающееся от других мнение, чтобы совсем приблизить свое мнение к мнению группы. В результате этого увеличивается сплоченность группы.

Сравнение способностей, в отличие от сравнения суждений, приводит к возникновению соревновательных тенденций: у человека появляется желание быть немного лучше других.

Зависимость от тестирования социальной реальности возрастает со снижением зависимости от тестирования физической реальности. Чем меньше у человека возможностей протестировать физическую реальность, тем более значимым для него (для валидации собственных суждений) становится поддержка единомышленников.

Основные положения теории схематически отображены на рис. 1.

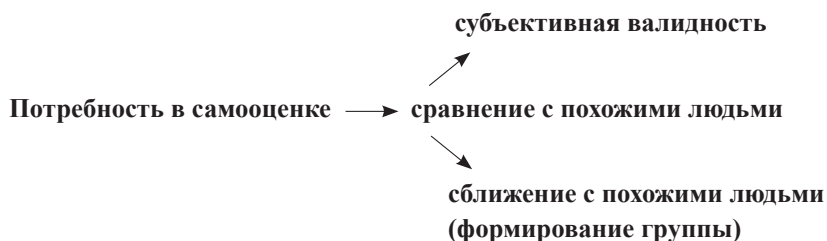


Рис. 1. Причинная связь ключевых понятий теории социального сравнения

Уровень исследования. Внимание фокусируется на уровне индивида.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования выступают межличностные отношения и межличностное поведение, а предметом – процессы социального сравнения.

Изучаемые связи. Во внимание принимается только связь «индивид–индивид».

Преимущества теории. Идея тестирования социальной реальности с помощью социального сравнения явилась плодотворной и оказала значительное влияние на исследовательскую деятельность последующего поколения психологов. Эта идея использовалась для объяснения сплоченности группы, процессов влияния в группе, эффекта групповой поляризации и др. Например, ключевым моментом, определяющим сплоченность группы, является сходство её членов, устанавливаемое на основе процессов межличностного социального сравнения. Благодаря сходству возникает привлекательность похожих на себя других. Отсюда следует, что чем больше людей оценивают себя как сходных с большим количеством других членов группы, тем выше будет групповая сплоченность.

Идеи теории социального сравнения также использовались для создания дуалистической модели влияния, в которой представлены два относительно самостоятельных процесса влияния: нормативное и информационное. Нормативное влияние представляет собой сознательное приспособление субъекта к мнению другого субъекта (группы, подгруппы, индивида) в условиях социального давления, а информационное влияние выражается в принятии и интернализации субъектом мнения другого субъекта, что сопровождается изменением социальных установок, ценностей, стереотипов. Объяснение процесса информационного влияния с позиции теории социального сравнения выглядит следующим образом:

1. Неопределенность реальности (ситуации, объекта, явления) и не возможность ее самостоятельно оценить (провести

физическое тестирование) приводит к субъективной неуверенности и актуализирует потребность в валидной информации.

Соприкасаясь с каким-то фрагментом, человек должен его оценить. Если об этом фрагменте нет четкого представления, то первое, что он может сделать, это провести физическое тестирование – непосредственно воздействовать на реальность с использованием собственных когнитивных и поведенческих возможностей, физических и несоциальных методов. Например, ребенок не знает, каковы свойства игрушки и что находится внутри нее. Чтобы узнать это, он начинает нюхать, кусать, ломать игрушку, тем самым проводя ее физическое тестирование. Однако для получения информации человек часто не может воспользоваться физическим тестированием. Таким способом ребенок не может узнать, откуда берутся дети, а взрослый человек, приходя в новый коллектив, не может сразу узнать, каковы в нем порядки. В этом случае возникает неуверенность и потребность в адекватной информации о каком-то фрагменте реальности.

2. Информация может быть получена посредством социального тестирования реальности, т. е. на основе социального сравнения человека с похожими на него людьми. Неоднозначность и слабая структурированность объективной реальности, отсутствие доступных объективных способов ее оценки ведет к тому, что человек начинает использовать социальное тестирование – сравнивать собственное мнение с мнением определенных людей, в основном тех, кто на него похож или является для него референтным.

3. Неуверенность, потребность в получении адекватной информации и социальное тестирование создают зависимость субъекта от того, с кем он себя сравнивает. Суждение или установка человека признается им правильной или приемлемой, если согласуется с суждениями или установками референтных лиц. Чем больше суждения человека соответствуют суждениям тех, с кем он себя сравнивает, тем более они для него информативны и позволяют ему оценить то, «где именно он находится» (субъективная валидизация).

4. Информационная зависимость тесно связана с влиянием: человек принимает и усваивает мнения тех, с кем себя сравнивает относительно интересующих его фрагментов реальности.

Идеи теории социального сравнения используются для объяснения групповой поляризации – эффекта взаимовлияния, который возникает в процессе групповой дискуссии и представляет собой усиление первоначальной точки зрения (иначе можно сказать, что после обсуждения средняя реакция членов группы становится более радикальной, чем она была до этого). То есть возникновение групповой поляризации объясняется на основе социального сравнения, которое обусловлено мотивацией индивидов «быть лучше других» [Jellison & Riskind, 1970; Sanders & Baron, 1977]. На индивидуальном уровне сдвиг происходит в результате «смещения» умеренного мнения человека в сторону некоего радикального и социально одобряемого «полюса».

У людей есть потребность в положительной самооценке и позитивной оценке со стороны группы. Чтобы реализовать эту потребность, они сравнивают свое отношение к тем или иным вопросам с отношением к ним других членов своей группы и изменяют свое мнение таким образом, чтобы поддержать и усилить свое позитивное отличие от них.

Поляризация происходит в основном за счет тех членов группы, которые придерживаются умеренных взглядов, кардинально не противоречащих радикальной позиции, имеющей место в группе. Такие члены групп часто не способны принять радикальные позиции других как свои собственные из страха быть признанными девиантами. Однако в ходе групповой дискуссии, получая возможность сравнивать свои позиции с позициями других членов группы, они могут осознать, что мнения более радикально настроенных членов группы больше соответствуют тому, что вызывает их симпатию. Это осознание «раскрепощает» умеренных членов группы, освобождая их от страха показаться экстремистами, и даже толкает их вступить в соревнование с радикально настроенными членами группы, чтобы продемонстрировать свою близость к наиболее предпочтительной позиции.

Знание того, каких позиций придерживаются члены группы, уже само по себе может оказать влияние на ее членов, которые

будут соперничать между собой за право занять позицию «выше средней», т. е. доказать свою приверженность группе и ее нормам.

Таким образом, групповая поляризация возникает тогда, когда имеет место социальное сравнение по вопросам, связанным с групповыми ценностями и нормами. О сравнительных позициях каждого члена группы судят на основании внутригруппового общения. Однако для поляризации может быть достаточно простого знакомства индивидов с позициями друг друга без групповой дискуссии и, соответственно, обмена аргументами. Если социальное сравнение осуществляется по параметрам, не имеющим отношения к групповым ценностям, и индивиды больше обеспокоены адекватностью своего мнения, чем позитивным отличием от других, то скорее возникнет эффект *усреднения*.

Однако объяснение тех или иных групповых явлений на основе положений теории социального сравнения подвергается критике некоторыми авторами. Например, групповая поляризация происходит не только тогда, когда на первый план выступают мнения и их сравнения, но и в ситуациях, при которых важна точность суждения [Тернер, 2003]. В свою очередь, способность иметь точное суждение может относиться к групповой ценности и отражаться в определенной норме. Быть корректным в своих суждениях и давать правильные оценки, значит проявлять конформность по отношению к соответствующей групповой норме и получать одобрение. Фактические суждения как результат группового давления являются социальной ценностью в той же мере, в какой ею являются субъективные предпочтения.

Ограничения теории. В литературе указывается на противоречие, которое имеет место в вопросе о сравнении человеком себя только с теми, кто на него похож. Если человек не сравнивает себя надлежащим образом с теми, кто отличается от него, и не может этого делать, откуда он узнает, что эти люди не похожи на него? Выявление различий – такой же процесс сравнения, как и выявление сходства [Тернер, 2003]. В жизни любого человека возникают ситуации, когда необходимо сравнивать себя с другими людьми, которые не похожи на него, и не только оценивать себя с точки зрения этой «непохожести», но и поддерживать ее. Напри-

мер, человек может сравнивать собственную точку зрения по конкретному политическому вопросу (общий признак) с теми, кто ее разделяет (похожие люди), и с теми, кто имеет противоположную позицию (отличающиеся люди). Для того чтобы сравнивать себя с похожими или отличающимися людьми, первоначально надо выделить это сходство или отличие. А для этого требуется предварительный перцептивный процесс, который тоже не обходится без сравнения, но не с конкретными типами людей (похожие-непохожие), а с людьми вообще, с которыми приходится вступать человеку в контакт. Следовательно, конкретизированному социальному сравнению, которое имел в виду Л. Фестингер, должно предшествовать общее сравнение, позволяющее первоначально делить людей на похожих и отличающихся.

Что касается сравнения, то необходимо отметить еще четыре важных момента. *Во-первых*, одного сравнения для установления сходства и отличия недостаточно. Здесь необходимы дополнительные перцептивные процессы, например рефлексия.

Во-вторых, понятие «похожие люди» используется в слишком широком смысле. Человек может сравнивать себя с похожими на него людьми, но не обязательно сближаться со всеми ими. То есть он может быть схож с ними по множеству разных признаков, но сближаться, объединяться в подгруппу будет только по некоторым из них. Отсюда следует и то, что субъективная валидизация должна осуществляться как на основе сравнения со схожими людьми вообще, так и посредством избирательного сопоставления с конкретными из них по конкретным суждениям или способностям.

В-третьих, для возникновения подгруппы, а не просто для сближения с похожими людьми необходимо не только сравнение себя с ними, но и сравнение их между собой.

В-четвертых, одного сравнения себя с похожими людьми, даже по ключевым признакам, достаточно для сближения, но мало для формирования с ними социально-психологического единства. Не хватает важного звена – идентификации.

Следовательно, основная идея теории социального сравнения имеет шаткую позицию.

3.3.2. Теория социальной идентичности

В 1960-х гг. в Западной Европе началось активное формирование парадигмы понимания как альтернативы американской парадигме, основывающейся на позитивизме и методологическом индивидуализме, что послужило мощным толчком к дальнейшему развитию социальной психологии на новых основаниях. Глубоко критическое отношение европейских ученых к социальной психологии США было обусловлено самой жизнью, т.е. социальными процессами в странах Западной Европы, прежде всего экономическими, политическими, этническими конфликтами между социальными группами, с которыми социальные психологи не могли не считаться. В этих условиях модели общества, группы и человека, применявшиеся в американской социальной психологии, обнаружили свою неадекватность.

Основной выход в сложившихся обстоятельствах виделся в том, что социальная психология должна была в явной форме, в теории и эксперименте, учитывать взаимосвязь человека с его социальным окружением. Основное внимание должно быть направлено скорее на межгрупповые отношения, чем на интрагрупповые процессы.

Одним из главных идеологов становления нового самоосознания в европейской интеллектуальной среде выступил Г. Тэджфел. Разработанная им теория социальной идентичности в совокупности с созданной теорией социальных представлений (С. Московичи) и другими теоретическими подходами явилась конкретным выражением новой парадигмы, составила костяк «второй когнитивной революции», которая со временем вышла за пределы Европы.

По мнению Г. Тэджфела, основным субъектом социального процесса является группа, а главным объектом социальной психологии – отражение социальной действительности (прежде всего системы межгрупповых отношений) в сознании людей. Критическая проблема социальной психологии, требующая мышления в терминах «организованного целого», – это проблема взаимосвязи между человеком и социальным изменением. Понятие «изме-

нение» – фундаментальная характеристика социальной среды, представляющая наиболее сложную проблему, поставленную этой средой перед человеком. Понятие «действие» позволяет избежать одностороннего ответа, когда все объясняется лишь адаптацией к социальной среде и обстоятельствам. Как емко определяет Г. Тэджфел, «изменяя себя, индивид изменяет социальную среду; изменяя ее, он изменяется сам».

Суть социального состоит в соучастии людей с другими в восприятии мира и воздействии на него. В свою очередь, основная характеристика соучастия заключается в том, что человек, включенный в этот коллективный процесс, мыслит децентрированно, т.е. с точки зрения норм и ценностей той общности, в которую он входит. Иначе можно сказать, что в различных ситуациях, в которых оказывается человек, он мыслит, переживает и действует в соответствии с социальной характеристикой, создаваемой различными группами, в которые включен. Это рельефно проступает во взаимодействии с представителями других групп. Поэтому социальное поведение в значительной степени определяется отношениями между группами. Таким образом, взаимодействие человека со средой представляет собой коллективный процесс и даже индивидуальное решение опосредуется системой социального взаимодействия.

С конца 1960-х и до 1982 гг. Г. Тэджфел первоначально сам, а затем в сотрудничестве со своим учеником Д. Тернером интегрировал идеи о социальной категоризации, этноцентризме, социальном сравнении и исследование межгрупповых отношений в *теорию социальной идентичности*, которая позже стала именоваться как *теория социальной идентичности межгруппового поведения*.

Ключевые концепты теории: социальная категоризация, социальное сравнение, социальная идентичность.

Социальная категоризация – упорядочение человеком социального окружения в терминах распределения людей по группам, что помогает ему структурировать причинное понимание своего социального окружения. Иначе можно сказать, что социальная категоризация представляет собой процесс распределения соци-

альных объектов, явлений, событий по группам с позиции их значения в системе намерений, установок и действий человека. Она обеспечивает также систему ориентиров для самооценивания, создавая и определяя место индивида в обществе или группе. Социальная категоризация в межгрупповых отношениях представляет собой частный случай понятия «категоризация», которое широко использовалось в когнитивной психологии до разработки рассматриваемой теории.

Социальное сравнение непосредственно связано с процессом социальной категоризации. То есть категоризация возможна лишь при условии сопоставления тех или иных характеристик группы, с которой устанавливается идентичность, с другими группами. Следовательно, самоопределение группы, наделенной общими характеристиками, достигается за счет наличия других групп, а точнее в связи с восприятием разницы от других групп.

Если в теории Л. Фестингера рассматривается *межличностное сравнение (по сходству)*, то в теории социальной идентичности акцент делается на *межгрупповом сравнении (по различию)*. Источником такого сравнения выступает осознание существующих групповых различий как несправедливых и незаконных. Положения теории социального сравнения, по мнению Г. Тэджфела, могут быть применимы к межгрупповым отношениям тогда, когда сравнение делается между относительно похожими группами в относительно стабильной социальной системе. В противном случае эта теория неприемлема, так как в межгрупповом взаимодействии люди ведут себя по сути этих межгрупповых, а не межличностных отношений.

Люди мотивированы оценивать себя позитивно, и как только принадлежность к группе становится значимой для их самоопределения, у них возникает мотивация к позитивному оцениванию группы, т. е. люди стремятся к позитивной социальной идентичности. Она основана на сравнениях своей группы с другими группами, так что ингруппа должна восприниматься как позитивно отличная от аутгрупп. Так как позитивная оценка своей группы возможна лишь как результат ее сравнения с другими группами и для такого сравнения необходимы отличительные признаки, то

члены группы стремятся дифференцировать собственную группу от других групп. Это наиболее актуально в тех случаях, когда группа формально не определена.

Социальная идентичность – это знание индивида, что он принадлежит к некоторым социальным группам вместе с некоторой эмоционально и ценностно значимой для него этой групповой принадлежностью. Социальная идентичность возможна лишь на основе социальной категоризации и социального сравнения. Она является частью «Я-концепции» человека. Основное предназначение социальной идентичности заключается в подкреплении исходного, изначального стремления людей к позитивной самооценке, положительному образу себя.

Термин «социальная идентичность» является спецификацией более широкого понятия, принятого в психологии личности, – «идентификация». Г. Тэджфел использует его в узком значении для выделения того аспекта социальной идентификации, который связан с самоопределением человека как члена группы в срезе межгрупповых отношений. Отсюда следует, что представление человека о себе, своем месте в окружающем мире определяют его принадлежностью к конкретным социальным группам, категориям. Таким образом, чтобы у человека возникло чувство групповой принадлежности, разделенная социальная категория должна пройти через ценностное сравнение своей группы с другими группами. В этом случае социальная категория интернализируется в самоконцепт и появляется возможность группового поведения личности.

Структура социальной идентичности включает в себя два компонента: когнитивный и ценностно-эмоциональный. Когнитивный компонент выражает представление человека о своей принадлежности к определенной социальной группе, а также приписывание себе качеств, характерных для большинства членов данной группы. Ценностно-эмоциональный компонент предполагает переживание факта принадлежности и оценку позитивности членства в группе, которая во многом зависит от мнения общества относительно группы. Последний компонент связан с проявлением положительной или отрицательной социальной

идентичности. Так, принятие человеком позитивно оцениваемой социальной идентичности способствует поддержанию его высокой самооценки, в то время как принятие негативной социальной идентичности – снижению самооценки. Из этого следует, что люди стремятся к достижению или сохранению позитивной социальной идентичности.

Категоризация, социальное сравнение и процесс социальной идентификации обеспечивают *межгрупповую дифференциацию* (психологическое групповое отличие) и предпочтение ингруппы перед аутгруппой.

Выделяется несколько факторов, которые оказывают влияние на межгрупповую дифференциацию:

- люди должны осознавать свою принадлежность к группе по определенному признаку (например, религиозная принадлежность);
- социальная ситуация должна быть такой, чтобы имело место межгрупповое сравнение;
- собственная группа должна сравниваться не с любыми, а с релевантными, т. е. сопоставимыми по определенным признакам группами.

Основная функция дифференциации заключается в достижении или сохранении превосходства над другими группами по значимым признакам. Это автоматически предполагает возникновение межгруппового соперничества, которое может абсолютно не зависеть от наличия или отсутствия реальных конкурентных отношений между группами.

В теории социальной идентичности был поставлен и рассмотрен следующий вопрос: «При каких условиях социальное поведение людей разворачивается по логике не столько межличностного, сколько межгруппового?»

Все возможные варианты социального поведения можно расположить на биполярном континиуме, два полюса которого составляют межличностные и межгрупповые формы взаимодействия (поведенческий континиум). Первый полюс представляет собой взаимодействие, не испытывающее на себе влияния принадлежности людей к разным социальным категориям и полностью

определяемое межличностными отношениями и индивидуальными характеристиками участников. Второй полюс отражает взаимодействие между людьми, определяемое их принадлежностью к разным социальным группам и категориям при «нейтральности» индивидуальных характеристик и межличностных отношений. В жизни крайние ситуации, приближающиеся к полюсам данной оси, встречаются не так часто.

Движение по этому континuumу в ту или иную сторону сопровождается смещением по трем другим континuumам:

- дифференцированность–недифференцированность восприятия членов другой группы;
- единообразие–разнообразие поведения членов группы в адрес представителей другой группы;
- социальная мобильность–социальное изменение.

Например, чем ближе ситуация к межгрупповому полюсу, тем сильнее выражена тенденция к недифференцированному восприятию и единообразию поведения по отношению к представителям другой группы. Последний континuum выражает представление человека о собственных возможностях и перспективе социального роста с учетом объективных условий либо в рамках межличностного, либо межгруппового движения. Социальная мобильность означает убежденность человека в возможности перехода из одной группы в другую с целью повышения собственного социального статуса, а социальное изменение – убежденность, что такой переход невозможен. Изменение личной позиции достижимо только в связи с изменением положения группы в системе межгрупповых отношений.

В этой теории группа понимается как совокупность людей, которые воспринимают себя как членов одной и той же социальной категории, разделяют эмоциональные последствия этого самоопределения и достигают некоторой степени согласованности в оценке группы и их членства в ней [Tajfel, Turner, 1979]. Как видно, термин «группа» означает когнитивную реальность, представленную в индивидуальных сознаниях.

Психологически группа может сохраняться и развиваться, если поддерживаются ее положительные отличия от других

групп. При непредпочтительном межгрупповом сравнении возможны некоторые стратегии для обеспечения позитивного отличия собственной группы. Одна стратегия осуществляется посредством поиска позитивных отличий на основе введения новых оснований и признаков в ситуацию сравнения собственной группы с другой группой (социальное творчество). Другая стратегия проявляется в прямом соревновании ингруппы с представителями аутгруппы (социальная конкуренция). Кроме этих стратегий некоторые индивиды могут проявить стремление перейти в более высокостатусные, т. е. позитивно оцениваемые группы (социальная мобильность).

Основываясь на ключевых концептах и положениях своей теории, Г. Тэджфел соответствующим образом объясняет некоторые групповые явления. Например, *сплоченность* группы определяется социальной идентичностью. Сплоченность будет тем выше, чем больше людей будет, во-первых, осознавать свою принадлежность к этой группе, а во-вторых, высоко оценивать позитивность своего членства в этой группе.

Такие эффекты отношения и взаимодействия как *ингрупповой фаворитизм* и *аутгрупповая дискриминация* определяются чисто групповым членством и когнитивными процессами в аспекте межгрупповых отношений. Ингрупповой фаворитизм – это тенденция каким-либо образом благоприятствовать собственной группе (ингруппе) и ее членам в противоположность другой группе (аутгруппе) и ее представителям, а аутгрупповая дискриминация – стремление ущемлять интересы и принижать достоинство аутгруппы и ее членов.

Г. Тэджфел и его последователи провели эксперименты, в которых для доказательства своей точки зрения стремились исключить такие факторы, как межличностное взаимодействие между испытуемыми, конфликты целей и интересов между ними, предыдущий опыт предвзятости или враждебности между группами и т. д. Единственное, что должно было оставаться в экспериментальных ситуациях, так это сам факт группового членства. При чем оно являлось незначительным, по выражению Г. Тэджфела, «минимальным». Отсюда, кстати, и понятие «минимальная груп-

повая парадигма», которое характеризует подход этого автора и часто встречается в зарубежных литературных источниках.

На первом (предварительном) этапе испытуемых, ранее незнакомых друг с другом, случайным образом классифицировали как членов различных групп на основе незначимых критериев, например, по предпочтению или одного из художников-абстракционистов острых или тупых углов. На втором (основном) этапе испытуемые распределяли плату за участие в эксперименте. А именно: каждый испытуемый должен был решить, какую сумму получают два других участника, о которых он ничего не знал, кроме их групповой принадлежности по «минимальному» критерию. Присуждение той или иной суммы осуществлялось с помощью специально сконструированных матриц, которые позволяли сравнивать и количественно оценивать разные стратегии, например, стремление испытуемых к равному распределению, к максимально возможной сумме для «своего» или для обоих и т. д.

Результаты показали, что наиболее типичной оказалась стратегия максимизировать различия между суммами, отдаваемыми членам ингруппы и аутгруппы в пользу первых. Таким образом, эффекты ингруппового фаворитизма и межгрупповой дискриминации возникают тогда, когда интересы личности не затрагиваются, нет никакой предшествующей или актуальной межгрупповой дезинтеграции (соревнования или конфликта). Единственной целью ингруппового фаворитизма и межгрупповой дискриминации, по мнению Г. Тэджфела, является установление различия между группами в пользу собственной.

Уровень исследования. Внимание фокусируется на уровне индивида.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования выступают межгрупповые процессы (межгрупповое восприятие и взаимодействие), а предметом – социальная идентичность (а также социальная категоризация и социальное сравнение).

Изучаемые связи. Во внимание принимаются связи «индивид–группа», «индивид–группа–индивид», «индивид–группа–группа/общество».

Преимущества теории. Появление теории социальной идентичности вызвало в мировой социальной психологии новую волну интереса к изучению групп, но уже на иных теоретико-методологических или основах. Были выдвинуты новые идеи, которые касаются соотношения межличностного и межгруппового поведения [Stephenson, 1984], прототипов и деперсонализации [Aron et al., 1991; Turner et al., 1987], социальной и персональной идентичности, социальной и персональной аттракции [Reid, Deaux, 1996; Turner et al., 1987], коллективного и индивидуального «я» [Brewer, Gardner, 1996; Reid, Deaux, 1996] и др. Эти идеи значительно расширили представление о социальной идентичности и связанными с ней явлениями.

В теории социальной идентичности предпринята попытка выйти за пределы индивидуальной парадигмы, так как она обращена к крупномасштабным вопросам межгруппового взаимодействия (расовым и этническим предрассудкам, дискриминации, справедливости, стереотипам) и даёт им психологическую интерпретацию [Агеев, 1990].

Она позволила открыть и исследовать эффекты межгруппового восприятия: межгрупповую дифференциацию (ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация), эффекты гомогенности аутгруппы и «черной овцы». Исследование этих и других явлений послужило серьезным основанием для поиска способов управления межгрупповыми отношениями (прежде всего, конфликтными).

В теории также показано, как человек воспринимает мир через принадлежность определенной группе, как социальная идентификация влияет на межгрупповое поведение человека и как групповое членство модифицирует его социальное поведение, накладывает на него определенные ограничения и предписания.

Теория позволяет по-новому взглянуть на процесс самозарождения и формирования группы как психологической общности [Сушков, 1993].

По мнению П. Н. Шихирева, из всех ранее известных подходов эта теория наименее противоречива и наиболее близка к системному пониманию социального процесса.

Ограничения теории. Группа рассматривается прежде всего как психологически обусловленное явление, а не как результат реального взаимодействия между людьми, сопровождающегося возникновением у индивидов ощущения взаимозависимости. Таким образом, для теории характерна излишняя субъективизация группы, уравнивание в статусе реальных и «психологических» (воображаемых) групп.

Теория обращена к масштабным социальным категориям в ущерб малым группам. Однако такой недостаток считается преодолимым, так как положения теории применимы к анализу внутригрупповых процессов. Более того, анализ внутригрупповых процессов не будет полным без рассмотрения межгруппового контекста. С середины 1990-х гг. исследователи стали чаще обращаться к изучению малых групп в рамках перспективы социальной идентичности [Hogg et al., 2004]. Например, затрагивались такие темы, как внутригрупповая дифференциация, лидерство и руководство, кооперативное поведение, групповое принятие решения, мобилизация и социальная лень, влияние большинства и меньшинства.

В теории акцент чаще делается не столько на объективном взаимодействии реальных социальных групп, сколько на представлениях о факте и результате этого взаимодействия, не столько на процессе коллективного изменения социальной действительности, сколько на когнитивной стороне взаимодействия. Это связано с тем, что межгрупповое поведение выводится из когнитивных процессов. Когнитивные процессы являются объяснительным принципом, в то время как они сами должны быть объяснены, причем посредством объективных условий межгруппового взаимодействия, а не с помощью каких-то иных когнитивных процессов [Агеев, 1990]. Следовательно, для теории характерна субъективизация межгрупповых отношений.

В теории не рассматривается межгрупповое взаимодействие, когда между группами включается опосредующее звено и они выступают субъектами деятельности по преобразованию какого-либо объекта, когда поддержание позитивной самооценки людей или дифференциация от других групп не является мотивами их

активности. В частности, не принимается во внимание ситуация межгруппового сотрудничества, межгрупповой совместной деятельности. В этом отношении интерес представляет целостный подход к анализу межгрупповой активности, предложенный и экспериментально реализованный В. С. Агеевым. Его суть состоит в том, что зависимость межгруппового поведения от самокатегоризации, социальной идентичности представляет собой лишь одно звено в каузальной цепочке, причем звено не исходное, не изначальное, но промежуточное, в свою очередь определяемое целым рядом факторов – объективными условиями, в которых существуют и взаимодействуют группы. Автор предлагает схему каузальных зависимостей в межгрупповом взаимодействии.

Дается упрощенное представление о природе и формировании социальной идентичности, которая рассматривается как возникающая автоматически при наличии лишь ощущения или факта группового членства.

Нет ответа на вопрос: «Почему человек предпочитает получать позитивную самооценку групповым образом, когда это возможно на межличностном уровне?»

С серьезными трудностями приходится сталкиваться теории при объяснении экспериментально установленного факта, что ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация могут и не проявляться при межгрупповом восприятии и взаимодействии. То есть они не являются неизбежными спутниками межгруппового восприятия и взаимодействия, а вероятность их проявления определяется рядом объективных факторов. А ведь обратное предположение явилось краеугольным камнем в построении теории социальной идентичности. Кроме того, в некоторых случаях отдельные индивиды или большинство членов ингруппы могут проявлять аутгрупповой фаворитизм, а межгрупповая дифференциация может возникать при оценке не только членов разных социальных групп, но и членов разных подгрупп одной и той же группы.

Внутригрупповые процессы (в том числе, формирование и поддержание психологической целостности группы) обусловлены межгрупповым сравнением. Однако в жизнедеятельности

многих реальных групп ситуации межгрупповых сравнений возникают не часто или вообще отсутствуют. Существуют группы, для членов которых не очевидно или не актуально присутствие других групп, или другие группы не релевантны для сравнения, или же похожи на интруппу. В этих случаях возникает вопрос: «Каким образом будет обеспечиваться идентификация с группой, если отсутствуют для сравнения аутгруппы?»

Разные стороны теории социальной идентичности граничат с методологическим индивидуализмом и системным подходом. Так, связь теории с методологическим индивидуализмом проявляется в том, что группа и межгрупповые отношения рассматриваются, в конечном счете, сквозь призму перцептивной активности отдельных индивидов. Мотивация группового (межгруппового) поведения выводится из потребности индивидов в позитивной самооценке, а значит, остается в своем основании индивидуальной. Поэтому принципиально не меняет сути вещей стремление рассматривать поведение человека как поведение представителя определенной социальной группы, вне его детерминации индивидуальными целями и потребностями. В то же время теория опирается на системный подход, когда речь идет о понимании целостности группы (пусть в плоскости социального восприятия индивидов) взаимосвязей субъектов в цепи «личность-группа-личность», «личность-группа-общество».

3.3.3. Теория самокатегоризации

С конца 1970-х и до середины 1980-х гг. Д. Тернер со своими учениками сосредоточил внимание на процессе категоризации и подверг его тщательному анализу. Нарботанные идеи были оформлены в виде ***теории самокатегоризации***, также называемой ***теорией социальной идентичности группы*** и ***общая теория группового поведения***. Создавая эту теорию, Д. Тернер преследовал цель расширить рамки теории социальной идентичности и преодолеть некоторые свойственные ей недостатки.

Ключевые конструкты теории: самокатегоризация, персональная идентичность и социальная идентичность, деперсона-

лизация и прототипы, а основной принцип – принцип метаконтраста.

Самокатегоризация – понимание самого себя, «когнитивное группирование присущих самому себе признаков и представление самого себя как идентичного, аналогичного, эквивалентного некоему определенному классу стимулов, отличному от другого класса стимулов» [Тернер, 2003, с. 216]. Самокатегоризация шире процесса социальной идентичности, потому что охватывает как социальную категоризацию индивидами себя и других, так и социальную идентификацию, а также связанный массив характерных групповых и межгрупповых феноменов.

Категорирование представляет собой активный, динамичный, вариабельный и контекстуальный процесс, соотнесенный с определенной системой отсчета. Какая именно конкретная самокатегория лучше всего соответствует социальному сравнению «Я» с другими людьми, будет зависеть от контекста, в котором реализуется это сравнение. Сущность «Я» и воспринимаемое сходство «Я» с другими людьми является изменяющимся следствием процесса самокатегоризации.

Категоризуя себя и других, люди могут использовать более или менее широкий спектр социальных категорий (например, пол, раса), которые являются оцененными, важными и часто используемыми аспектами Я-концепции и/или потому что они самоочевидны и перцептивно выделяются в конкретной ситуации. Люди используют доступные категории, чтобы придавать смысл социальному контексту. Они определяют степень, с которой категоризация объясняет сходства и различия между людьми, почему люди ведут себя так, а не иначе. Оценивая представителей той или иной социальной группы (категоризация), люди используют не единичные характеристики, а многочисленные представления, которые в значительной степени созданы средствами массовой коммуникации.

Если категории оказываются не пригодными для определенной социальной области (например, подобия и различия не соответствуют полу или расе воспринимаемых людей, а эти люди ведут себя не в соответствии с гендерными и расовыми стереотипами), то индивиды начинают подбирать другие доступные им

категории (политические взгляды, религия, профессия и т. д.), пока не определяют наиболее пригодные из них.

Выбранная категоризация становится психологически очевидной и начинает выступать в качестве основания деперсонализации и Я-категоризации в данном контексте. Значимая и адекватная категоризация подчеркивает воспринимаемое подобие внутри групп и различия между группами, тем самым обеспечивая конструирование ингрупповых и аутгрупповых прототипов.

Существует чрезвычайная вариативность и зависимость категоризации от контекста [Тернер и др., 1993]. То есть люди, распределенные по категориям и воспринимаемые как различающиеся в данном контексте, могут быть распределены по другим категориям и восприниматься как сходные в другом контексте. В этой сущности категоризации «когнитивный процесс формирования групп преобразует различие в сходство и наоборот». Эта идея стала использоваться не только в межгрупповом, но и во внутригрупповом контексте, когда рассматривается влияние большинства и меньшинства группы. Меньшинство будет категоризовано большинством в качестве аутгруппы в контексте внутригрупповых сравнений и в качестве ингруппы – в контексте межгрупповых. То есть в случае разногласий в пределах одной группы «мы» будет определяться большинством как нечто, исключаящее чуждое ему меньшинство. Но в контексте конфликта всей группы с другой группой чуждое меньшинство будет с большей вероятностью рекатегоризовано в «мы».

Персональная идентичность и социальная идентичность.

Первая связана с самоопределением в аспекте физических, интеллектуальных, нравственных качеств человека, характеризующих его как уникального человека в терминах индивидуальных отличий от других людей в ингруппе. Вторая идентичность соотносится с социальными категоризациями себя и других и предполагает самоопределение в терминах принадлежности к одним социальным категориям (расовой, классовой, половой и др.) вместе с эмоциональным и ценностным значением, придаваемым этой принадлежности, в противоположность другим категориям. Персональная и социальная идентичность являются важным регулятором социального поведения людей. Основной критерий их

различия заключается в выполняемой ими функции: персональная идентичность связана с осознанием человеком своего отличия от других, тогда как социальная идентичность – сходства с некоторыми из них. (Представление о двух видах идентичности пересекаются с прежней идеей Г. Тэджфела и Д. Тернера о межличностном и межгрупповым поведении.)

Между выраженностью персональной и социальной идентичности существует взаимоисключение: категоризация себя как индивидуальности блокирует восприятие себя как члена группы, тогда как категоризация себя как члена ингруппы, отличного от члена аутгруппы, снижает восприятие себя как уникального индивида, отличного от членов ингруппы. Когда социальная идентичность становится отличительной чертой, индивидуальное самовосприятие *деперсонифицируется*, т. е. люди проявляют тенденцию воспринимать себя преимущественно с позиции общих стереотипов, которые определяют их принадлежность к определенной социальной категории, а не с позиции их персональных отличий и индивидуальных особенностей. Такая деперсонализация (деперсонализация) является важным условием формирования ряда групповых феноменов (взаимовлияние, сплоченность, аттракция) и, следовательно, непосредственно сопровождает процесс формирования группы. Именно процесс деперсонализации делает возможным групповое поведение и создает его возникающие стойкие качества.

Однако в данном контексте деперсонализация не означает абсолютную потерю персональной идентичности, а скорее обеспечивает самовосприятие на более высоком уровне абстрагирования, который позволяет человеку более эффективно адаптироваться к определенным социальным условиям. Следовательно, человек как член группы в ряде социальных ситуаций, например связанных с межгрупповым взаимодействием, оказывается более самоэффективным, чем как яркая и неповторимая личность.

Индивиды когнитивно представляют группы и отдельных членов в терминах *прототипов* – размытого множества взаимосвязанных атрибутов, которые одновременно фиксируют подобия и структурные отношения внутри групп и различия между группами и предписывают обусловленное групповым членством

поведение. Прототипы являются социо-когнитивными по своей природе и используются для оценки членов как своей, так и чужой группы. Они редко описывают средних членов ингруппы; скорее, они поляризованы и описывают идеал (часто гипотетический) членов ингруппы. Когда члены группы категоризируют кого-то, то воспринимают их не сквозь имеющиеся у них уникальные индивидуальные и личностные качества, а через хрусталик прототипа, в результате чего воспринимаемые члены группы становятся деперсонализированными. Когда человек категоризирует себя, то деперсонализация имеет место по отношению к нему самому. Таким образом, прототип в группе является основанием межличностного и группового восприятия, делаемых выводов и совершаемого поведения. Следовательно, самокатегоризация и прототипы продуцируют групповую конформность и аттракцию, доверие и сплоченность.

На основе понятия прототипа Д. Тернер дает объяснение феномену лидерства и эффекту групповой поляризации. Лидером становится человек, который наилучшим образом представляет групповое согласие (групповой консенсус), внутригрупповые нормы, отражает идентичность с группой в максимальной мере по сравнению с другими представителями группы [Turner et al., 1987]. Позиция лидера – это не средняя позиция, как часто понимается в социальной психологии, хотя в некоторых случаях согласованная и средняя позиции могут совпадать. Позиция лидера понимается как прототипическая, т.е. как позиция, которая наилучшим образом представляет группу как единое целое. Прототипичность членов группы более наглядно определяется посредством принципа метаконтраста: чем больше человек отличается от членов данной группы и чем меньше он отличается от членов своей группы, тем лучше он представляет последнюю. То есть человек с наивысшим показателем прототипичности в наилучшей степени отражает согласованную позицию группы и вследствие этого выдвигается в позицию ее лидера.

С точки зрения теории групповая поляризация (эффект взаимовлияния, который представляет собой усиление первоначальной точки зрения) является следствием изменения индивидами

своей личной позиции в сторону прототипной позиции группы. В зависимости от социального контекста, прототип либо совпадает со средним мнением, либо более радикален, чем оно, но направлен к тому же полюсу. По мере того как группа смещается к экстремальной точке сравнительного контекста, разрыв между прототипом и средним мнением увеличивается.

Индивиды используют сравнение между различиями внутри ингруппы и различиями между ингруппой и аутгруппами, чтобы определить, что именно характеризует их как группу, отличную от других, и что между ними общего. Установленное отличие валидизирует идеи и аргументы людей и обеспечивает восприятие информации, согласующейся с доминантной тенденцией, как наиболее убедительной.

Чтобы возникла поляризация, члены группы должны воспринимать свою изначальную позицию скорее как некую разделяемую всеми групповую норму, а не сумму индивидуальных позиций. Результаты исследований свидетельствуют, что внутригрупповому прототипу свойственен больший радикализм, чем средней позиции, существующей до процесса обсуждения, что величина групповой поляризации зависит как от того, в какой мере группа фактически смещается в сторону своего прототипа так, и от степени поляризации последнего.

Уровни самокатегоризации. Самокатегоризация может проявляться на нескольких уровнях. Первый и наивысший уровень отражает бытие человека в целом (например, категоризация себя как представителя человечества).

Средний уровень основан на категоризации людьми себя как представителей социальных групп с точки зрения общих признаков, отличающих их от не членов данной группы. Попадание или непопадание в группу отражает самокатегоризацию на уровне социальной идентичности.

Низший уровень основан на дифференциации среди представителей своей группы, когда люди могут категоризовать себя в качестве индивидов на основании своих отличий от других людей. Этот уровень самокатегоризации связан с формированием персональной идентичности.

Как видно, эти уровни определяют человеческую, социальную, персональную идентичность и основаны на межвидовом, межгрупповом и межличностном сопоставлении себя с другими.

Самокатегоризация может различаться по содержанию, т.е. по функциям конкретных ситуаций. Значимость некоторой категории в конкретный момент времени зависит от двух основных факторов:

1) готовности людей ее использовать (от ее доступности сравнительно с другими категориями), что зависит от опыта человека, его мотивации;

2) соответствия категории стимуляции воспринимаемой ситуации; соответствие может проявляться в двух видах:

– сравнительное соответствие, определяемое принципом метаконтраста;

– нормативное соответствие, определяемое совпадением стереотипного содержания категории и реально демонстрируемого поведения.

Принцип метаконтраста заключается в том, что вероятность категоризации группы стимулов как «единой сущности» зависит от того, насколько меньше эти стимулы отличаются друг от друга (по релевантным параметрам), чем от других стимулов. При образовании категорий непременно должно быть выполнено одно требование: различия между разными категориями должны быть больше различий внутри одной какой-либо категории. Этот принцип представляет собой трансформированную классическую идею о том, что категории формируются на основе внутриклассовых сходств и межклассовых различий. Согласно принципу метаконтраста, социальная категоризация себя самого и других происходит с большей вероятностью, если межгрупповые различия возрастают, а внутригрупповые, межличностные – ослабевают.

Принцип метаконтраста может быть выражен в шкале числовых значениях, что важно в практическом отношении (например, для оценки сплоченности группы или тенденции межгрупповой дискриминации). В этом смысле метаконтрастное отношение – это «отношение средней величины воспринимаемой внутрикатегорийной разницы к средней величине воспринимаемой межкатегорийной разницы» [Тернер, 2003, с. 217]. Например, спло-

ченность группы будет тем выше, чем меньше будет субъективно воспринимаемая разница между ее членами и больше разница между ними и представителями других групп.

Принцип метаконтраста является удобным упрощением, а потому не может охватить всю сложность социальной действительности. Следовательно, полное объяснение самокатегоризации людей должно также учитывать социальный смысл сходства и различий между ними, а также связь социальных категорий с ценностями, целями, потребностями человека, осуществляющего самокатегоризацию.

С точки зрения теории групповое поведение является поведением индивидов, действующих скорее с позиции их общей идентичности, нежели в соответствии с их персональными идентичностями. Социальной самокатегоризации вполне достаточно для формирования аттракции, сплоченности, сотрудничества, взаимовлияния в группе. Формирование группы начинается с отнесения индивидами себя к некоторой общей для них категории. Если в теории социальной идентичности мотивация межгрупповых взаимоотношений определяется стремления индивидов к позитивной самооценке, то в теории самокатегоризации основная мотивация межгруппового взаимодействия – самоориентация.

Уровень исследования. Внимание фокусируется на уровне индивида.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования выступают межгрупповые и внутригрупповые процессы, а предметом – социальная и персональная идентичность, самокатегоризация, прототипы и деперсонализация.

Изучаемые связи. Во внимание принимаются связи «индивид–группа», «индивид–группа–индивид», «индивид–группа–группа/общество».

Преимущества и ограничения теории. Теория самокатегоризации характеризуется всеми теми позитивными особенностями, которые присущи теории социальной идентичности. Однако она имеет более широкие концептуальные рамки и широкие объяснительные возможности. В контексте теории самокатегоризации

дано объяснение сплоченности, лидерства, влияния большинства и меньшинства, групповой поляризации и др.

Вместе с тем эта теория унаследовала от своей предшественницы ряд ограничений, которые трудно преодолеть, так как она выполнена на той же самой теоретико-методологической платформе.

Тем не менее, со временем многие исследователи внесли дополнения к теориям социальной идентичности и самокатегоризации, а также альтернативные точки зрения по некоторым вопросам. Например, выделены и исследованы коллективное и индивидуальное «Я» [Brewer, Gardner, 1996], типы социальной идентичности [Brewer, 2001], социальная аттракция [Reid, Deaux, 1996], мотивация самоуважения и самосовершенствования, уменьшения неопределенности [Hogg, 2000; Hogg et al., 2004].

В противоположность утверждению Д. Тернера о взаимоисключении персональной и социальной идентичности, Ж. К. Дешан и другие развивают идею о комплементарности между ними, рассматривая их как расположенные в одном ряду в качестве равных элементов «Я» [Deschamps, Devos, 1998]. Например, в одном исследовании связи между социальной и персональной идентичностью было показано, что в ситуации персонализации (усиление различий между Я и другими внутри группы) одновременно возрастает дифференциация между группами, что было бы невозможно при расположенности этих видов идентичности на разных полюсах одной дихотомии [Deschamps, Devos, 1998]. Это дает основание предложить ковариативную концепцию соотношения социальной и персональной идентичности, в которой эти элементы являются ортогональными, не связанными между собой.

3.4. Теории совместной деятельности

3.4.1. Теория деятельностного опосредствования межличностных отношений

Теория деятельностного опосредствования межличностных отношений (теория ДОМО) разрабатывалась с конца 1960-х

до конца 1970-х гг. коллективом ученых под руководством А. В. Петровского и полно представлена в коллективной монографии «Психологическая теория коллектива» (1979). На момент ее издания было опубликовано 155 работ разных авторов, выполненных в рамках данной теории. В дальнейшем значительно реже появлялись работы, выполненные в её русле. В настоящее время уже нет той школы, которая создавала эту теорию, и сама теория исчерпала свой потенциал.

Теория ДОМО создавалась на основе методологических принципов советской психологии (принцип деятельности и принцип опосредованности) и как альтернатива зарубежной социальной психологии относительно понимания группы, межличностных отношений и поведения личности в группе, эффективности групповой деятельности.

В теории во главу угла ставится совместная деятельность, т. е. возникающие в группе процессы и феномены анализируются сквозь призму этой деятельности.

Отличительные особенности теории ДОМО и зарубежных теоретических исследований (на период 1970-х гг.) представлены в табл. 1.

Таблица 1

Отличия зарубежных теоретических исследований малой группы и теории ДОМО

Признаки различия	Зарубежные исследования	Теория ДОМО
<i>Группа</i>	Психологическая общность	Социально-психологическая общность
<i>Группообразующий фактор</i>	Индивидуальные потребности	Совместная деятельность
<i>Качественное развитие группы</i>	Не учитывалось	Имеет принципиальное значение
<i>Объект исследования</i>	Диффузная группа	Группа высокого уровня развития
<i>Предмет исследования</i>	Непосредственные взаимоотношения	Деятельностно опосредованные взаимоотношения

Признаки различия	Зарубежные исследования	Теория ДОМО
<i>Внутригрупповые процессы</i>	Одноуровневые	Многоуровневые в высокоразвитой группе
<i>Личность в группе</i>	Пассивна	Активна в высокоразвитой группе
<i>Факторы эффективности деятельности группы</i>	Формально-количественные и некоторые содержательные характеристики группы	Уровень развития группы
<i>Воспитательная функция группы</i>	Не учитывалась	Имеет принципиальное значение

Теория ДОМО включает две концептуальные идеи: иерархическое строение внутригрупповых процессов и уровни развития малых групп.

1. Иерархическое строение внутригрупповых процессов

В процессе освоения группой совместной деятельности, а значит, развития ее в целом, происходит иерархизация групповых процессов по отношению к целям и содержанию этой деятельности. В этой многоуровневой структуре последовательно, от «глубинных» к «поверхностным», выделяются несколько страт (слоев):

- А (ядерная и непсихологическая страта) – содержание и социальная характеристика совместной деятельности.
- Б – отношение каждого члена группы к групповой деятельности, ее социальный смысл для каждого.
- В – межличностные отношения, опосредованные содержанием совместной деятельности и принятыми в группе нормами и ценностями (к этой страте относятся феномены: *коллективистическое самоопределение, ценностно-ориентационное единство и предметно-ценностное единство, действенная групповая эмоциональная идентификация* и др.).
- Г – относительно непосредственные эмоциональные межличностные отношения, так как все же возможно некоторое «прогревание» глубинными стратами.

Таким образом, иерархизация групповых процессов осуществляется по отношению к целям и содержанию совместной деятельности. Причем каждый более глубинный слой имеет функциональное значение для более поверхностного, а самый глубинный (ядерный) – для всех остальных. Если использовать процедуру функционального описания объекта, то функциональные зависимости можно выразить следующим образом: $A \varphi R(B)$, $A \varphi R(B)$ и $B \varphi R(B)$. Например, совместная деятельность A имеет функциональное значение φ (тот вклад, который вносит совместная деятельность) для малой группы S относительно B (формирование отношения членов группы к совместной деятельности, т.е. формирование мотивации) и относительно B (формирование межличностных отношения, опосредованных содержанием совместной деятельности).

Единственно страта Γ не вписывается в эту общую схему, хотя в теории отмечается, что непосредственные отношения «прогреваются» совместной деятельностью.

В высокоразвитых группах (коллективах) наблюдаются все эти страты, а в диффузных группах имеет место лишь последний, «поверхностный» уровень.

Основное внимание сфокусировано на изучении феноменов отношений, которые относятся к страте B : ценностно-ориентационное единство (ЦОЕ), действенная групповая эмоциональная идентификация (ДГЭИ), коллективистическое самоопределение (КС) и др.

ЦОЕ рассматривается в качестве показателя сплоченности группы и понимается как сходство мнений, позиций, установок членов группы по отношению к объектам наиболее значимым для группы в целом [Петровский, Шпалинский, 1979]. На первый взгляд суть ЦОЕ в теории ДОМО напоминает идею Т. Ньюкома о согласии как сходстве ориентаций членов группы по отношению к чему-нибудь. Однако в теории ДОМО акцент делается на нескольких ключевых позициях, не свойственных воззрениям Т. Ньюкома и ряда других зарубежных авторов. Во-первых, ЦОЕ предполагает не совпадение оценок и позиций членов группы во всех отношениях, а прежде всего сближение оценок в нравственной и деловой сфере, в подходе к целям и задачам совместной де-

тельности [Петровский, Шпалинский, 1979]. Во-вторых, сплоченность понимается как иерархически организованная система интегративных процессов, которые не являются чем-то искусственно привнесенным в группу, а представляют собой порождение и отражение устойчивого воспроизводства структуры внутригрупповой активности [Донцов, 1979]. В рамках теории разработан ряд процедур оценки ЦОЕ, когда внимание фокусируется на представлениях членов группы относительно важных качеств руководителя [Шпалинский, 1973], качеств работников, наиболее значимых для совместной деятельности [Вайсман, 1977], значимых аспектах производственной деятельности или досуга [Цехновичер, 1984], этических категорий поведения [Будасси, 1973], разделении функций между членами группы [Морозов, Паповян, 1977].

По мнению А.И. Донцова, в ценностно-ориентационном единстве до конца не была решена проблема нормативно-ценностной регуляции коллективной деятельности и, кроме того, фиксировался лишь собственно ценностный аспект, но не принимался во внимание активно деятельностный. Поэтому им был предложен другой показатель сплоченности – предметно-ценностное единство (ПЦЕ), понимаемое как особого рода интеграция индивидуальных деятельностей, при которой каждая из этих деятельностей, даже будучи направлена на преобразование различных объектов, опосредована единым ценностным содержанием предмета совместной деятельности [Донцов, 1979].

ДГЭИ понимается как межличностное отождествление, в котором переживание одного из членов группы даны другим как мотивы поведения, организующие их собственную деятельность, направленную на осуществление групповой цели и на блокирование действий фрустратора [Петровский, Туревский, 1979]. Она представляет собой один из феноменов межличностных отношений, опосредованных целью и содержанием совместной деятельности членов группы.

Феномен КС – избирательное отношение личности к воздействию группы, когда принимаются одни и отвергаются другие [Оботурова, Туровская, 1979; Петровский, 1979]. Он возникает в том случае, когда поведение индивида в условиях группового

давления определяется не непосредственным влиянием группы и не индивидуальными качествами человека, а главным образом принятыми в группе целями и задачами совместной деятельности, групповыми ценностями и нормами.

В исследованиях было установлено, что феномены ЦОЕ, ДГЭИ, КС чаще проявляются в группах высокого уровня развития и слабо выражены или вовсе отсутствуют в диффузных группах и группах правонарушителей.

2. Модель развития малой группы

Непсихологические критерии уровня развития группы:

- качество выполнения группой своей социальной функции;
- адекватность поведения группы социальным нормам – общесоциальным («следование моральному кодексу строителя коммунизма» и др.) и профессиональным;
- обеспечение каждому из своих членов возможности для полноценного развития (психологический климат).

Группа может быть отнесена к высокому уровню развития только при достаточно высоких показателях по каждому из трех критериев.

На практике же используются следующие критерии типологии групп по уровню развития:

- степень опосредствования межличностных отношений содержанием групповой деятельности;
- общественная значимость групповой деятельности (вектор «просоциальная-асоциальная»).

Сочетание этих критериев определяет исходную точку движения и два пространства, в которых может происходить развитие группы. На начальной точке развития находится *диффузная группа* с неопределенной направленностью и отсутствием элементов деятельностного опосредствования взаимоотношений.

В первом пространстве с просоциальным вектором обозначены следующие уровни развития группы:

- *диффузная группа* – общность людей, которая характеризуется просоциальной или неопределенной направленностью, отображающей индивидуальные ценности ее членов, отсутствием или минимальной представленностью совместной деятельности,

непосредственными межличностными отношениями (например, группа больных в палате, пассажиры в купе поезда, экспериментальная группа, состоящая из незнакомых людей);

- *ассоциация* – группа, в которой начинает формироваться совместная деятельность, статусно-ролевая композиция и социально-психологическая структура; преобладает внешняя мотивация межличностных предпочтений, а взаимоотношения еще в слабой степени опосредованы совместной деятельностью (школьный класс или отдел в организации с небольшим опытом совместной жизнедеятельности);

- *кооперация* – группа, в которой взаимоотношения в значительной мере опосредованы социально значимой совместной деятельностью и детерминированы внутренней мотивацией межличностных предпочтений, имеет место позитивная идентичность большинства членов с группой и статусно-ролевая композиция (воинское подразделение или строительная бригада, члены которой осознают необходимость объединения усилий для достижения общей цели и достаточно высокой сплоченности);

- *коллектив* – высокоорганизованная и сплоченная группа, где межличностные отношения опосредованы общественно ценным и личностно значимым содержанием совместной деятельности (высоко профессиональная спортивная команда или экипаж космического корабля).

Во втором пространстве с асоциальным вектором указывается:

- *диффузная группа* – общность людей с асоциальной или антисоциальной направленностью, отсутствием или слабой выраженностью совместной деятельности, преимущественно непосредственными межличностными отношениями (например, группа в медвытрезвителе или СИЗО);

- *корпорация* – группа, в которой межличностные отношения опосредованы личностно значимым для ее членов, но асоциальным/антисоциальным по своим установкам содержанием групповой деятельности (асоциальная подростковая или организованная преступная группировка).

Закономерности, выявленные на группах низкого уровня развития, не могут быть перенесены на более развитые группы.

Уровень исследования. Внимание фокусируется на уровне индивида и группы.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования выступает взаимодействие группы с обществом и индивида с группой, а предметом – социальная направленность и межличностные отношения (опосредованные совместной деятельностью).

Изучаемые связи. Во внимание принимаются связи «индивид–индивид», «индивид–группа», «группа–общество».

Преимущества теории. Теория ДОМО в свое время сделала большой шаг вперед в плане расширения представления о малой группе и вышла за пределы абстрактных схем в область практики. Утверждение о том, что именно исследования коллектива составляют основной вклад парадигмы преобразования в отечественную социальную психологию в 1970–1980-х гг. может быть адресовано прежде всего этой теории [Шихирев, 2000].

В анализ малой группы включена и поставлена на первое место совместная деятельность, чего не было сделано ни в одной зарубежной теории того времени. Это обусловлено тем, что деятельность любой малой группы в большей или меньшей степени имеет совместный характер, а значит, групповые процессы и феномены детерминируются этой деятельностью. Показано, как совместная деятельность влияет на процессы группообразования.

В теории выделены и экспериментально изучены новые феномены, которые не попадали в поле внимания зарубежных исследователей.

Теория задала модель развития малой группы, гармонично связала идеи стратификации и развития группы.

В теории важное внимание уделяется социальной направленности группы, что имеет значение для понимания связи группы и общества. Нравственный «заряд» институализированных групп по большому счету не является бессмысленным для общества любого типа. Вопрос заключается в том, насколько это актуально для общества, какие есть для этого средства и в какой форме нравственный аспект будет проводиться в жизнь.

Ограничения теории. В теории абсолютизируется роль совместной деятельности в групповых процессах и феноменах. Отсюда следует проблема полноты деятельностного объяснения.

В теории основное внимание сфокусировано на одной стра-те – опосредованных межличностных отношениях и практически не изучались остальные страты групповой активности. Следова-тельно, теория не распространяется на эти страты.

Теория может быть применена к тем группам, которые вы-полняют полноценную совместную деятельность (совместно взаимодействующая форма организации деятельности). Однако много групп не имеют такой совместной деятельности. Если сов-местность отсутствует, что типично для учебной и многих видов трудовой деятельности, то вряд ли можно говорить о монополии и вообще о роли совместной деятельности в развитии группы. Отсюда следует необходимость искать иные, в том числе более универсальные, факторы развития группы.

В теории рассматривается прямая связь между феноменами опосредованных деятельностью межличностных отношений и продуктивностью группы. Однако еще в перестроечный период советского общества появлялись факты, свидетельствовавшие об обратных связях этих аспектов функционирования группы [Жу-равлев, 1990]. В одних группах было обнаружено существенное расхождение между высокими показателями состояния феноме-нов взаимоотношений, с одной стороны, и низкими показателями совместной трудовой деятельности – с другой. В других группах наблюдалась противоположная закономерность: высокоэффек-тивная деятельность имела место в группах, в которых люди были малознакомы, еще в одних группах – не была выявлена связь между феноменами взаимоотношений и продуктивностью совместной деятельности.

Возникает вопрос о том, что в идее опосредованности всей системы отношений членов группы деятельностью «не слишком ли обедняется мир человеческих отношений, не оказываются ли при таком подходе потесненными те «внедеятельностные», по-рой чисто эмоциональные образования, которые, естественно, нельзя исключить из реальной ткани отношений между людей-

ми» [Андреева, 1979, с. 221]. В этом случае возникает абсолютизация деятельностной сущности межличностных отношений. Большой пласт отношений, выпавший из концептуальной схемы, представлен не просто относительно непосредственными эмоциональными отношениями между отдельными людьми в группе, а более сложными неформальными образованиями (подгруппами), связями между ними. Такие образования не являлись специальным предметом изучения в теории ДОМО.

Как и в модели Л. И. Уманского, развитие группы понимается как поступательное движение от исходной точки к некоторому ее логическому завершению. В этом случае возникает вопрос: «Когда группа достигает последнего этапа в своем движении (например, уровня коллектива), что дальше?» Например, выделяются три возможные перспективы дальнейшего развития группы высшего уровня социально-психологической зрелости: а) продолжение освоения деятельности, достижение на этом пути все большего взаимопонимания между людьми, полное «растворение» в деятельности; б) продолжение освоения деятельности путем ее переосмысления, постановки на этом пути новых целей, поиска новой технологии; в) создание новой деятельности, возможно не совпадающей с основной, но являющейся системообразующим фактором [Синягин, 1992]. Все эти перспективы связаны с совместной деятельностью и являются слишком оптимистичными относительно большинства типов групп. Трудно представить себе продолжение освоения деятельности, если она уже освоена группой в деталях, разве что в группах, существенно обновленных по своему составу. Продолжение освоения совместной деятельности путем ее переосмысления, постановки новых целей возможно в тех группах, деятельность которых имеет многоплановый или творческий характер, дает возможность для широкого простора ее реализации. Группы с таким содержанием совместной деятельности встречаются не часто. Предложение о создании новой деятельности как фактора дальнейшего развития группы должно автоматически предполагать ответ о возможной деятельности и о группах, к которым такая стратегия могла бы быть применима.

3.4.2. Теория принятия группового решения

Теория принятия группового решения (*SDS*-модель или схема выработки группового решения) первоначально разработана Дж. Х. Дэвисом [Davis, 1969, 1973]. В дальнейшем она получила развитие благодаря усилиям других авторов [Laughlin, 1980; Laughlin & Hollingshead, 1995 и др.].

Цель теории состоит в том, чтобы предсказывать или объяснять то, как члены группы комбинируют их индивидуальные предпочтения в единую групповую реакцию по данному типу проблемы или задачи [Wittenbaum et al., 2004]. Она ставит перед собой вопрос: «Можно ли каким-то образом соотнести предпочтения отдельных членов группы (первоначальные расхождения) с окончательным предпочтением всей группы в целом (групповым решением)?»

Эта теория может применяться только тогда, когда набор возможных альтернативных решений уточняется заранее и группа должна достигнуть согласия по одной из этих альтернатив (например, виновен или невиновен в решении присяжных заседателей).

Теория следует концептуальной рамке «вход–процесс–выход»: «вход» выражается в предварительных предпочтениях членов группы; «групповой процесс» симулируется посредством использования моделей социальных комбинаций; «выход» представляет собой коллективное решение группы.

Основное предположение теории заключается в том, что внутригрупповое взаимодействие может быть смоделировано как процесс, протекающий от предпочтения членов до единственного коллективного решения. Модели социальной комбинации (схемы выработки группового решения) формализуют процессы, посредством которых группа осуществляет распределение предпочтений членов (например, количество присяжных заседателей, которые перед групповым обсуждением полагают, что ответчик виновен и не виновен) и объединяет их в коллективное решение группы (приговор присяжных).

Согласно теории, группы с фиксированным размером (r) должны выбирать из числа альтернатив n : A_1, A_2, \dots, A_n . Прос-

той пример: суд присяжных, состоящий из шести человек, должен вынести вердикт — «виновен» или «не виновен», т. е. $r = 6$, $n = 2$ и $(A_1, A_2) = (\text{виновен, не виновен})$. Теория не берется прогнозировать окончательное решение каждой конкретной группы, но, скорее, общую дистрибуцию групповых решений $(P_1, P_2, P_3 \dots P_n)$. Например, если 65 % групп присяжных, каждая из шести человек, рассматривавших один случай, решили, что обвиняемый виновен, тогда дистрибуция групповых решений будет просто $(P_1, P_2) = (65 \% \text{ за «виновен», } 35 \% \text{ за «не виновен»)$. Задачей теории является рассмотрение возможных способов, как r -члены групп могут быть распределены по n -альтернативам решения. Например, в суде присяжных из шести человек возможны всего семь первоначальных «расхождений» (парных сочетаний «виновен», «не виновен»). Если каждый присяжный вступает в обсуждение, уже предварительно вынеся для себя вердикт «виновен» или «не виновен», каждая группа присяжных из шести человек должна будет начать обсуждение, имея одно из этих семи «расхождений». По сути, для любого судебного разбирательства можно оценить, какой процент групп присяжных начнет обсуждение при каждом возможном «расхождении». Самый простой путь сделать это — опросить каждого присяжного до начала обсуждения о его варианте решения.

В *SDS-модели* используется теория вероятности. Исследователи пытаются определить вероятность того (dij), что если группа начнет с расхождения i , то она выберет решение j .

Выделяют пять способов, которые могут использоваться группами, чтобы достигнуть согласия в коллективной реакции: голосование, установление очередности, демонстрация, случайный отбор и генерирование новой альтернативы [Laughlin & Hollingshead, 1995]. Например, члены группы заявляют о своих позициях с помощью голосования. Хотя голосование часто не предусматривает ответственности и, следовательно, позволяет членам группы изменять свои позиции, процедура голосования оказывает сильное влияние на членов группы. Вероятно, простое знание текущего распределения мнений внутри группы, в том числе наиболее влиятельных ее членов, может заставить некоторых людей изменить свое первоначальное мнение.

Каждый из этих способов устранения разногласия может быть представлен вероятностно различным правилом принятия решения или моделью социальной комбинации [Laughlin, 1980]. Различные модели социальной комбинации могут быть проверены посредством сравнения фактического соотношения выбранной группой каждой альтернативы к ожидаемому соотношению для каждой модели социальной комбинации. С точки зрения этой теории исследователь должен принимать во внимание наблюдаемые распределения индивидуальных предпочтений среди набора альтернатив.

Отмечают пять возможных правил (схем) группового решения. Правило *«побеждает большинство»* утверждает, что во многих случаях группа выберет ту позицию, которая первоначально была поддержана большинством ее членов. Обсуждение в группе служит в основном для того, чтобы подтвердить или укрепить наиболее популярную точку зрения. Она редко меняется, даже независимо от силы аргументов меньшинства в пользу собственной позиции. Правило *«побеждает истина»* предполагает, что правильное или окончательное решение появляется тогда, когда его правильность признается большинством членов. Правило *«две трети»* гласит, что решение принимается как коллективное в том случае, если две трети состава группы склоняются к нему. Правило *«первого сдвига»* выражается в том, что группа принимает решение, которое согласуется с первым высказанным мнением кого-то из членов группы.

Разные правила в разных условиях и применительно к разным задачам работают более или менее успешно [Laughlin & Ellis, 1986]. Например, правило *«побеждает истина»* лучше всего применимо к групповому процессу относительно интеллектуальных задач с существованием очевидно правильного ответа в пределах вербальной или количественной концептуальной системы, такой как математическая проблема. Правило *«побеждает большинство»* лучше всего предсказывает групповой процесс относительно задач по вынесению приговора присяжными или оценочных, поведенческих, эстетических суждений, для которых нет очевидно правильного решения.

SDS-модель используется не только для изучения расхождения предпочтений членов и принятия группового решения, но и для распределения ресурсов/возможностей членов групп (например, знания, способности), важных для выполнения какой-то задачи. К примеру, выявляется исходная возможность каждого члена группы «решить» или «не решить» задачу. С помощью *SDS-модели* в конечном счете производится распределение групп на способные и неспособные решить задачу с определенной долей вероятности.

Эта теория применялась во многих исследованиях и применительно ко многим групповым задачам, включая решения присяжных [Davis, Bray & Holt, 1977], деятельность по групповому запоминанию [Hinsz, 1990], математическим проблемам [Laughlin & Ellis, 1986], коллективной индукции [Laughlin, 1988]. Результаты исследований показали, что схема принятия группового решения, которая лучше всего предсказывает или объясняет выборы группы, изменяется в зависимости от особенностей задачи.

Уровень исследования. Внимание фокусируется на уровне индивида.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования выступает межличностное взаимодействие, а предметом – принятие группового решения.

Изучаемые связи. Во внимание принимается только связь «индивид–индивид».

Преимущества теории. Теория достаточно проста в применении и является доступной для проверки опытным путем.

Она представляет собой нормативный подход к описанию и предсказанию групповой деятельности, который фокусируется на функции входов и/или процессов. В ней фиксируется последовательная связь: «вход» (внешние факторы) – «процессы» (процессы внутригруппового взаимодействия) – «выход» (результат групповой деятельности).

Деятельность группы может быть оценена по определенному стандарту, который состоит из нормативных критериев.

Выделенные в ее рамках правила (схемы) помогают успешно прогнозировать даже сложные групповые решения (прогнозы часто оказываются точными в 80 % случаев).

Теорию и полученные на ее основе результаты исследований можно использовать для повышения эффективности деятельности некоторых малых групп.

Ограничения теории. Во-первых, теория фокусируется только на одном виде совместной деятельности – на взаимодействии членов группы в процессе принятия общего решения. При этом из поля внимания выпадают другие виды совместной деятельности, выполнение которых характерно для множества реальных малых групп.

Во-вторых, теория фокусирует внимание только на группах, которые решают инструментальные (деловые) задачи, и игнорирует группы, для которых более актуальные социально-психологические задачи (например, тренинговые и терапевтические группы, группы социальной поддержки).

В-третьих, оценка эффективности деятельности группы осуществляется с помощью некоторого стандарта, который состоит из нормативных критериев, определяющих то, как группы должны действовать. Эти критерии обычно основаны на рациональной модели, которая предполагает, что члены должны действовать, руководствуясь логикой, фактами, причиной и сознательным обдумыванием. В то же время действие группы часто отражает бессознательные процессы и иррациональное размышление, социальные или политические интересы, неполное использование информации. Следовательно, теория не в состоянии объяснить групповые процессы с точки зрения перспективы целей и интересов членов группы. Например, групповое принятие решения может включать шутки и светскую беседу за счет обсуждения всей уникальной информации, доступной ее членам.

В-четвертых, в теории групповой результат понимается как линейная функция входов и процессов. Групповое действие, как предполагается, следует из цепочки ряда событий с результатами, представляющими конечную точку в цепочке. Однако некоторые входы и процессы могут способствовать результатам, которые затем способствуют различным входам и процессам группы.

Следовательно, теория не может объяснить циклическую, нелинейную групповую динамику. В-пятых, теория не способна в полной мере дать объяснение и непротиворечивое описание. Она должна установить набор переменных, необходимых для успешного группового взаимодействия, и дать убедительное объяснение того, почему эти переменные присутствуют в групповом взаимодействии. Необходимо объяснить факторы, которые влияют на решения членов группы в процессе взаимодействия. Теория не может учитывать и отображать множество возможных социально-психологических факторов, проявляющихся в процессе обсуждения и принятия решения.