1. Назовите психологические причины объединения людей в группы.

Эффективность деятельности организации определяется не столько усилиями отдельных людей, сколько результативностью их совместной деятельности. Любая организация формально представляет собой сочетание различных профессиональных групп, которые структурированы в особые подразделения. И человек, выполняя работу в организации в окружении людей, является членом многочисленных групп (производственных, по интересам), он формируется как бы в пересечении этих групп.

В самом общем смысле ***группа – реально существующее образование, в котором люди собраны вместе, объединены каким–то общим признаком совместной деятельности или помещены в какие–то идентичные условия и определенным образом осознают свою принадлежность к этому образованию****.*

Любой человек, начиная свою работу в организации, вскоре оказывается вовлеченным в одну или несколько социальных групп. При этом человек – член группы и сама группа оказывают огромное взаимное влияние на жизнь и поведение друг друга.

**Социальная группа – это тип социальной общности людей, объединенных в процессе совместной деятельности, которая обладает следующими признаками:**

· общими целями и задачами деятельности;

· внутренней организацией;

· групповыми ценностями;

· собственным признаком обособления;

· групповым давлением;

· стремлением к устойчивости;

· закреплением традиций, символики.

Принадлежность к группе для человека имеет субъективный смысл, так как помогает ему удовлетворить свои производственные или социальные потребности через сформировывающиеся мотивы (причины) объединения людей в группы:

1. *Мотив сопричастности* основан на том, что человек чувствует себя частью общества. Самой первой причиной вступления в неформальную группу является удовлетворение потребности в чувстве принадлежности, – одной из самых сильных наших эмоциональных потребностей. Исследования показали, что возможность принадлежать к группе и поддержка с ее стороны тесно связаны с удовлетворенностью сотрудника.

2. *Мотив аффилиации* (*аffiliation* – *соединение*, *связь*). Людям установлению отношений с другими людьми, Удовлетворяя потребность дружеской поддержки, симпатии, взаимного доверия. Группа предоставляет человеку возможность препровождения времени в приятном для него окружении, возможность избежать одиночества и состояния потерянности, ненужности. Мотив аффилиации включает в себя две тенденции. Первая проявляется в стремлении к сближению, в надежде на то, что отношения с другими людьми будут хорошими. Вторая, противоположная по направленности, но глубоко внутренне связанная с первой, проявляется в чувстве страха, боязни остаться одному, быть отверженным.

3. *Потребность в безопасности или защите*. Когда человек объединяется с другими людьми, у него уменьшается чувство страха и тревоги, которое в той или иной степени присуще каждому. Люди всегда знали, что сила – в единстве. Группа дает человеку ощущение защищенности, от группы он ждет поддержки, помощи в решении своих задач и предостережения.

4. *Потребность в помощи*. Если человек не один – он всегда может посоветоваться, получить помощь в решении своих проблем, выяснить множество неписаных правил, которые касаются мелких процедурных вопросов. Получение помощи от коллеги полезно обоим: и тому, кто получил ее, и тому, кто ее оказал. В результате оказания помощи дающий ее приобретает престиж и самоуважение, а получающий – необходимое руководство к действию.

5. *Мотив самоутверждения* (уважения и признания) связан с чувством собственного достоинства, самолюбием. Человек стремится получить определенный статус в группе, хочет, чтобы его уважали и ценили.

6. *Мотив достижения* (деловой мотив) – это стремление достичь высоких результатов и мастерства в деятельности. Результаты деятельности человека обретают определенный смысл, когда им дают оценку другие люди. Для человека могут быть важны принадлежность к известной компании или занятие статусной должности. Ему может быть приятна выражаемая коллегами высокая оценка его профессиональной подготовки или опыта. Все это человек может получить, лишь будучи членом какой–либо группы и т.д.

Для менеджера необходимо понимать, какие потребности человек стремится удовлетворить, желая стать членом коллектива. Если в рамках деятельности организации какие–то значимые потребности работников не удовлетворяются, то они будут пытаться реализовать их, формируя группы и группки в рамках неформальных отношений, либо найдут то, что им нужно, в другом месте.

1. Что такое «кооперация» и «конкуренция» как виды взаимодействия людей?

Существует еще один описательный подход при анализе взаимодействия — построение классификаций различных его видов. Интуитивно ясно, что практически люди вступают в бесконечное количество различных видов взаимодействия. Для экспериментальных исследований крайне важно как минимум обозначить некоторые основные типы этих взаимодействий. Наиболее распространенным является дихотомическое деление всех возможных видов взаимодействий на два противоположных вида: кооперация и конкуренция.

Кооперация, или кооперативное взаимодействие, означает координацию единичных сил участников (упорядочивание, комбинирование, суммирование этих сил). Кооперация — необходимый элемент совместной деятельности, порожденный ее особой природой. А.Н. Леонтьев называл две основные черты совместной деятельности: а) разделение единого процесса деятельности между участниками; б) изменение деятельности каждого, т.к. результат деятельности каждого не приводит к удовлетворению его потребности, что на общепсихологическом языке означает, что «предмет» и «мотив» деятельности не совпадают.

Средством соединения непосредственного результата деятельности каждого участника с конечным результатом совместной деятельности являются развившиеся в ходе этой совместной деятельности отношения, которые реализованы прежде всего в кооперации.

Важным показателем «тесноты» кооперативного взаимодействия является включенность в него всех участников процесса.

Конкуренция – это взаимодействия, так или иначе «расшатывающие» совместную деятельность, представляющие собой определенного рода препятствия для нее.

В конкуренции на обыденном уровне чаще всего предлагаются негативные характеристики этого процесса. Однако более внимательный анализ конкуренции позволяет наделить его и позитивными чертами.

В ряде исследований вводится понятие продуктивная конкуренция, характеризуемая как гуманная, честная, справедливая, созидательная, в ходе которой у партнеров возникает конкурентно-созидательная мотивация. В этом случае во взаимодействии хотя и сохраняется единоборство, но оно не перерастает в конфликт, а обеспечивает лишь подлинную состязательность.

Различают несколько степеней продуктивной конкуренции, различающихся мерой такого качества, как «мягкость/жесткость»:

а) соревнование, когда партнер не несет угрозы и проигравший не гибнет (например, в спорте, проигравший не выбывает, а просто занимает более низкое место в рейтинге);

б) соперничество, когда только победитель оказывается в безусловном выигрыше, другой партнер в абсолютном проигрыше (чемпионат мира по шахматам);

в) конфронтация, когда со стороны одного участника взаимодействия возникает намерение нанести ущерб другому, т.е. соперники превращаются во врагов. Границы между этими степенями условны, но важно, что последняя степень непосредственно может перерасти в конфликт.

1. Как можно противостоять давлению группы, как снизить уровень конформизма?

В социальной психологии, пожалуй, нет такой предметно-проблемной области, которая в той или иной степени не пересекалась в содержательном плане с вопросами, связанными с характером и спецификой взаимоотношений личности и группы и, в частности, с феноменом группового давления на развивающегося индивида. Как пишет В. С. Мухина, «социальная психология … открывает закономерности социального процесса влияния группы на отдельного человека, устанавливает наличие устойчиво воспроизводимых сущностных связей и зависимостей. В контексте сказанного значимо указать на тенденции влияния … группы на отдельного человека, в нее входящего» [5, с. 4].

Для того чтобы психологически сущностно определиться в соотношении интересующих нас социально-психологических феноменов, последовательно обратимся к психологической реальности, которая традиционно лежит за столь привычными для каждого профессионального психолога понятиями, как «конформизм», «нонконформизм», «личностное самоопределение».

**Конформизм**[от лат. *conformis*— подобный, сообразный] — проявление активности личности, которое отличается реализацией отчетливо приспособленческой реакции на групповое давление (точнее, на давление большинства членов группы) с целью избежать негативных санкций — порицания или наказания за демонстрацию несогласия с обще-принятым и общепровозглашенным мнением и желанием не выглядеть не таким, как все. В определенном смысле подобную конформную реакцию на групповое давление демонстрирует достаточно большое число людей, находящихся на первой стадии вхождения в референтную группу — на стадии адаптации — и решающих личностно значимую задачу «быть и, главное, казаться таким, как все». Особенно отчетливо конформизм проявляется в условиях тоталитарного общественного устройства, когда личность боится противопоставлять себя господствующей элите и подчиненному ей большинству, опасаясь не просто психологического давления, а реальных репрессий и угроз своему физическому существованию. На личностном уровне конформизм чаще всего выражается в качестве такой личностной характеристики, которая в социальной психологии традиционно обозначается, как конформность, т. е. готовность индивида поддаться как реальному, так и лишь воспринимаемому как таковое давлению группы, если не стремлению, то, во всяком случае, предрасположенности изменить свои позицию и видение в связи c тем, что они не совпадают с мнением большинства. Понятно, что в одних случаях подобная «податливость» может быть связана с реальным пересмотром своих позиций, а в другом — лишь co стремлением хотя бы на внешнем, поведенческом уровне избежать чреватого негативными санкциями противопоставления себя конкретному сообществу, будь то малая или большая группа. Таким образом, традиционно принято говорить о внешней и внутренней конформности. Классические эксперименты по схеме, предложенной и реализованной С. Ашем, будучи направлены на изучение прежде всего внешней конформности, показали, что на ее наличие или отсутствие, а также степень выраженности влияют индивидуально-психологические особенности индивида, его статус, роль, половозрастные характеристики и т. д., социально-психологическая специфика общности (в рамках классических экспериментов эта группа является подставной), значимость конкретной группы для испытуемого, чья склонность к конформным реакциям исследовалась, а также личностная значимость для него обсуждаемых и решаемых проблем и уровень компетентности как самого испытуемого, так и членов конкретного сообщества.

Наряду с упомянутыми экспериментами С. Аша к классическим исследованиям конформизма в социальной психологии обычно относят эксперименты М. Шерифа и С. Милграма. Экспериментальная проверка, насколько далеко готов зайти человек, действуя вопреки своим убеждениям и установкам под давлением группы, была проведена С. Милграмом. Для этого его классический эксперимент был модифицирован следующим образом: «В базовой экспериментальной ситуации команда из трех человек (двое из них — подставные испытуемые) проверяет четвертого человека по тесту парных ассоциаций. Всякий раз, когда четвертый участник дает неверный ответ, команда наказывает его ударом тока» [4, c. 217]. При этом участники эксперимента получают от руководителя следующую инструкцию: «Учителя самостоятельно определяют, каким ударом наказать ученика за ошибку. Каждый из вас вносит свое предложение, и затем вы наказываете ученика самым слабым из предложенных вам ударов. Для того чтобы эксперимент прошел организованно, вносите свои предложения по порядку. Сначала вносит предложение первый учитель, затем — второй, последним вносит свое предложение третий учитель.… Таким образом, роль, которую играет наивный испытуемый, дает ему реальную возможность предотвратить ужесточение наказания — например, он может на протяжении всего эксперимента предлагать наказывать ученика ударом тока в 15 вольт» [4, с. 217—219], что касается подставных испытуемых, то они каждый раз предлагают применить более сильный удар и именно они первыми высказывают свое мнение. Параллельно проводился контрольный эксперимент, в рамках которого групповое давление исключалось. Испытуемый единолично принимал решение, каким разрядом следует наказывать «ученика» за неверный ответ. Как сообщает С. Милграм, «в исследовании принимали участие 80 мужчин в возрасте от 20 до 50 лет; экспериментальная и контрольная группы состояли из равного количества участников и были идентичны по возрастному и профессиональному составу…. Эксперимент … со всей очевидностью продемонстрировал, что существенное влияние на поведение испытуемых в экспериментальных условиях оказало давление группы…. Основной результат данного исследования состоит в демонстрации того факта, что группа способна формировать поведение индивидуума в области, которая, как думалось, крайне устойчива к подобным влияниям. Идя на поводу у группы, испытуемый причиняет боль другому человеку, наказывая его ударами тока, интенсивность которых намного превосходит интенсивность ударов, примененных при отсутствии социального давления. … Мы предполагали, что протесты жертвы и существующие в человеке внутренние запреты на причинение боли другому станут факторами, эффективно противостоящими тенденции подчинения групповому давлению. Однако, несмотря на широкий диапазон индивидуальных различий в поведении испытуемых, мы можем сказать, что значительное число испытуемых с готовностью подчинились давлению подставных испытуемых» [4, с. 217—224].

Не менее впечатляющие примеры проявления конформизма дает реальная жизнь. Как отмечает Д. Майерс, «в повседневной жизни наша внушаемость иногда потрясает. В конце марта 1954 года газеты Сиэтла сообщили о порче автомобильных стекол в городке, расположенном в 80 милях к северу. Утром 14 апреля поступили сообщения о подобных повреждениях лобовых стекол за 65 миль от Сиэтла, а на следующий день — всего за 45 миль. Вечером непонятная сила, разрушающая лобовые стекла, достигла Сиэтла. К полуночи 15 апреля в полицейское управление поступило свыше 3000 заявлений о поврежденных стеклах. В ту же ночь мэр  города обратился за помощью к президенту Эйзенхауэру. … Однако 16 апреля газеты намекнули, что истинным виновником может быть массовое внушение. После 17 апреля жалоб больше не поступало. Позднее анализ вышибленных стекол показал, что это обычные дорожные повреждения. Почему мы обратили внимание на эти повреждения только после 14 апреля? Поддавшись внушению, мы пристально смотрели *на*наши лобовые стекла, а не *сквозь*них» [3, с. 274].

Не столь масштабный, но, пожалуй, еще более яркий пример конформизма из своей собственной жизни приводит известный английский писатель Дж. Оруэлл. Этот случай произошел в Нижней Бирме, где Оруэлл служил офицером английской колониальной полиции. Как пишет Дж. Оруэлл, к моменту описываемых событий «…я пришел к выводу, что империализм — это зло, и, чем скорее я распрощаюсь со своей службой и уеду, тем будет лучше» [6, с. 105]. Однажды Оруэлла вызвали на местный рынок, где, по словам бирманцев, все крушит сорвавшийся с цепи слон, у которого начался так называемый «период охоты». Прибыв на рынок, он не застал никакого слона. Десяток зевак указали десяток различных направлений, в которых скрылся слон. Оруэлл уже собрался идти домой, как вдруг раздались истошные крики. Выяснилось, что слон все-таки был и, более того, раздавил некстати подвернувшегося местного жителя. Как пишет Дж. Оруэлл, «как только я увидел погибшего, я послал ординарца в дом моего друга, жившего неподалеку, за ружьем для охоты на слонов. Ординарец появился через несколько минут, неся ружье и пять патронов, а тем временем подошли германцы и сказали, что слон в рисовых полях неподалеку… Когда я зашагал в том направлении, наверное, все жители высыпали из домов и двинулись за мной следом. Они увидели ружье и возбужденно кричали, что я собираюсь убить слона. Они не проявляли особого интереса к слону, когда он крушил их дома, но теперь, когда его собирались убить, все стало иначе. Для них это служило развлечением, как это было бы и для английской толпы; кроме того, они рассчитывали на мясо. Все это выводило меня из себя. Мне не хотелось убивать слона — я послал за ружьем, прежде всего, для самозащиты… Слон стоял ярдах в восьми от дороги, повернувшись к нам левым боком… Он выдергивал траву пучками, ударял ее о колено, чтобы отряхнуть землю, и отправлял в пасть… Увидев слона, я совершенно четко осознал, что мне не надо его убивать. Застрелить рабочего слона — дело серьезное; это все равно что разрушить громадную, дорогостоящую машину…. На расстоянии слон, мирно жевавший траву, выглядел не опаснее коровы. Я подумал тогда и думаю теперь, что его позыв к охоте уже проходил; он будет бродить, не причиняя никому вреда, пока не вернется махаут (погонщик) и не поймает его. Да и не хотел я его убивать. Я решил, что буду следить за ним некоторое время, дабы убедиться, что он снова не обезумел, а потом отправлюсь домой. Но в этот момент я оглянулся и посмотрел на толпу, шедшую за мной. Толпа была громадная, как минимум, две тысячи человек, и все прибывала. … Я смотрел на море желтых лиц над яркими одеждами…. Они следили за мной, как за фокусником, который должен показать им фокус. Они меня не любили. Но с ружьем в руках я удостоился их пристального внимания. И вдруг я понял, что мне все-таки придется убить слона. От меня этого ждали, и я был обязан это сделать; я чувствовал, как две тысячи воль неудержимо подталкивают меня вперед. …

Мне было совершенно ясно, что я должен делать. Я должен приблизиться к слону … и посмотреть, как он отреагирует. Если он проявит агрессивность — мне придется стрелять, если не обратит на меня внимания, то вполне можно дожидаться возвращения махаута. И все же я знал, что этому не бывать. Я был неважный стрелок.… Если слон бросится на меня и я промахнусь, у меня останется столько же шансов, как у жабы под паровым катком. Но даже тогда я думал не столько о собственной шкуре, сколько о следящих за мной желтых лицах. Потому что в тот момент, чувствуя на себе глаза толпы, я не испытывал страха в обычном смысле этого слова, как если бы был один. Белый человек не должен испытывать страха на глазах “туземцев”, поэтому он в общем целом бесстрашен. Единственная мысль крутилась в моем сознании: если что-нибудь выйдет не так, эти две тысячи бирманцев увидят меня удирающим, сбитым с ног, растоптанным… И если такое случится, то не исключено, кое-кто из них станет смеяться. Этого не должно произойти. Есть лишь одна альтернатива. Я вложил патрон в магазин и лег на дороге, чтобы получше прицелиться» [6, с. 105—108].

Приведенный отрывок интересен прежде всего тем, что ситуация подчинения групповому влиянию ярко описана не с позиции внешнего наблюдателя, каковым практически всегда является экспериментатор, а изнутри, с позиции объекта данного влияния. Буквально поражает сила подобного воздействия. В самом деле, в восприятии описанной главным героем ситуации отсутствуют какие-либо признаки когнитивного диссонанса. И рациональные (отсутствие признаков агрессии в поведении слона, его высокая стоимость, очевидные катастрофические последствия возможного неудачного выстрела «неважного стрелка»), и эмоциональные (жалость к слону, раздражение против толпы, наконец, естественные опасения за свою собственную жизнь) аспекты видения ситуации Дж. Оруэллом подталкивали его к личностному самоопределению и соответствующему поведению. Стоит также принять во внимание, что биография и творчество писателя не дают никаких оснований заподозрить его в склонности к конформизму, скорее, наоборот.

По-видимому, свою роль сыграло то обстоятельство, что в рассматриваемой ситуации личность подверглась одновременному воздействию, по сути, двух групп — непосредственному, со стороны туземной толпы, и имплицитному — со стороны белого меньшинства, к которому он принадлежал. При этом и ожидания толпы, и установки белого меньшинства по поводу того, как должен поступить офицер в данной ситуации, полностью совпадали. Однако обе эти группы, как следует из приведенного отрывка, не пользовались симпатиями Дж. Оруэлла, а их убеждения, традиции, предрассудки отнюдь им не разделялись. И все же Дж. Оруэлл застрелил слона.

Нечто подобное можно наблюдать на гораздо более ужасающих примерах участия в геноциде и иных преступлениях тоталитарных режимов самых обыкновенных людей, отнюдь не кровожадных по натуре и вовсе не являющихся убежденными адептами расовых, классовых и иных подобных теорий. Как отмечает Д. Майерс, служащие карательного батальона, уничтожившего около 40 000 женщин, стариков и детей в Варшавском гетто, «…не были ни нацистами, ни членами СС, ни фанатиками фашизма. Это были рабочие, торговцы, служащие и ремесленники — люди семейные, слишком старые для службы в армии, но не способные противостоять прямому приказанию убивать» [3, с. 291].

Таким образом, проблема конформизма является высокозначимой не только применительно к взаимоотношениям личности и относительно локальной группы (учебной, рабочей и т. д.), но и в гораздо более широком социальном контексте.

При этом, как отчетливо видно на примере из рассказа Дж Оруэлла, конформизм является результатом действия множества как собственно социально-психологических, так и иных переменных, в силу чего выявление причин конформного поведения и его прогнозирование представляют собой достаточно сложную исследовательскую задачу.