

ЛЕКЦІЯ № 5
СОЦІАЛЬНІ ГРУПИ
(2 години)

ПИТАННЯ:

1. Поняття про соціальні групи. Основні параметри групи.
2. Класифікація соціальних груп.
3. Особливості референтних груп. Феномени лідерства та керівництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Зборовский Г. Е. Общая социология: Курс лекций: 2-е изд., доп. – Екатеринбург, 1999.
2. Ионин Л. Г. Социология культуры: Учеб. пособ.: Изд. 3-е, доп. – М.: Логос, 2000.
3. История социологии в Западной Европе и США. – М.: Норма-Инфра, 1999.
4. Кон И. С. Социология личности. – М.: Политиздат, 1967.
5. Кравченко А. И. Социология: Учеб. для вузов. – М.: Логос, Екатеринбург: Деловая книга, 2000.
6. Павличенко П. П., Литвиненко Д. А. Соціологія: Навч. посібник. – К.: Лібра, 2000.
7. Социология: Классические и современные парадигмы: Хрестоматия. – М.: АНКИЛ, 1998.
8. Социология личности. – Вильнюс, 1989.
9. Якуба О. О. Соціологія. Навч. посібник для студ. – Харків: Константа, 1996.

1. Поняття про соціальні групи. Основні параметри групи.

Соціальна група – це сукупність людей, виділена за соціально значимими критеріями (стать, вік, раса, національність, професія, місце проживання, дохід, влада, освіта та ін.). Вона є своєрідним посередником між окремою людиною і суспільством.

За визначенням Роберта Мертона, група – це сукупність двох і/або більше людей, які певним чином взаємодіють один з одним, усвідомлюють свою приналежність до цієї групи і вважаються членами цієї групи з погляду інших.

Шляхом соціально-психологічного аналізу досліджуються такі параметри групи, як її склад, структура, групові процеси, норми, цінності, санкції (табл.).

Перелік ознак для характеристики складу реальної групи залежить від типу її діяльності.

Це стосується і структури групи. Існує кілька формальних ознак структури групи: структура комунікацій, структура керівництва, підлеглості та ін. Крім того, можна виділяти емоційну структуру групи, структуру міжособистісних стосунків та її зв'язок із функціональною структурою групової діяльності. При розгляді групи як суб'єкта діяльності аналіз структури групової діяльності має включати аналіз функцій кожного члена групи. Співвідношення цих двох структур є співвідношенням "неформальних" та "формальних" взаємин у групі.

Серед групових процесів треба виділити ті, які організують діяльність групи. Це насамперед процеси групової динаміки, що відображають весь цикл життєдіяльності групи та її етапи: утворення, функціонування, розвиток і розпад. Процесами групової динаміки вважаються керівництво та лідерство, прийняття групових рішень, утворення групових норм, формування структури групи, згуртованість, конфлікти, тобто всі ті процеси, які фіксують і забезпечують психологічні зміни, що відбуваються в групі під час її існування. Важливий аспект групової динаміки - це розвиток групи, його якісно специфічні рівні, особливості різних параметрів групової діяльності на кожному з цих рівнів.

Одним з важливих параметрів функціонування групи є групові норми. Це певні правила, відпрацьовані й прийняті групою. Поведінка членів групи здійснюється відповідно до групових норм, які виконують регулятивну функцію щодо діяльності групи. Норми тісно пов'язані з

цінностями, бо всякі правила формулюються тільки на підставі відпрацювання певного ставлення до соціальних явищ, що зумовлене місцем групи в соціальному середовищі, її досвідом в організації певної діяльності.

Цінності різних соціальних груп не завжди збігаються. Норми як правила, що регулюють поведінку та діяльність членів групи, спираються саме на групові цінності. Зміст норм групи включає в себе і загальнозначущі норми, і специфічні, відпрацьовані конкретною групою. Взаємини індивіда і групи можна зрозуміти лише за умови визначення, які норми групи він приймає, а які відкидає, і чому він робить такий вибір. Групові норми сприяють підвищенню стабільності групи, вони не тільки впливають на членів групи, а й становлять основу соціального контролю.

Соціальний контроль - це система засобів впливу суспільства та соціальних груп на людину з метою регуляції її поведінки відповідно до прийнятих норм. Соціальний контроль вирішує два завдання"- підтримує стабільність соціальної структури та забезпечує її позитивний розвиток. Вплив соціального контролю найбільше відчують особи, які демонструють поведінку, що не відповідає нормам або відхиляється від них. Залежно від типу таких відхилень група застосовує певні санкції до своїх членів. Характер цих санкцій залежить од рівня розвитку групи. Санкції можуть бути двох типів - позитивні і негативні, вони застосовуються з метою забезпечення виконання норм.

Поведінка членів групи залежить від системи очікувань щодо виконання групових норм. Такі очікування (у соціальній психології вони мають назву експектацій - від англ. - очікування) - це різновид соціальних санкцій, що впорядковують систему взаємин і взаємодій у групі. На відміну від офіційних регуляторів поведінки в групі експектації мають неформалізований і не завжди усвідомлюваний характер. Вони характеризуються правом очікування від оточуючих поведінки, що відповідає їх груповому статусу, та обов'язком поводитися відповідно до обґрунтованих очікувань інших людей.

2. Класифікація соціальних груп.

Одним із головних критеріїв типології груп є їхня чисельність. У соціології розрізняють малі, середні та великі групи. Чим менша група, тим більше можливостей індивід отримує для того, щоб пізнати інших людей і встановити з ними тісні стосунки. Різниця між малими, середніми й великими групами полягає, насамперед, у характері комунікаційних процесів. Тісне міжособистісне спілкування в малих групах дозволяє їм виробляти норми й цінності, зразки поведінки, а також здійснювати соціальний контроль ефективніше, ніж у середніх, а особливо — у великих групах. Більше того, великі та середні групи тільки тоді можуть демонструвати зразки організованої поведінки, формувати стійкі внутрішньо групові норми й цінності, коли самі вони включають малі групи як елементи своєї структури.

Однак критерій чисельності — це лише формальний індикатор різниці між великими, малими й середніми групами. Саме через його формальність неможливо точно вказати, де саме пролягає чисельна межа між цими групами. Чисельність лише відображає якісні розходження в можливостях безпосереднього міжособистісного спілкування у групах різної чисельності, зокрема, різні можливості зворотного зв'язку.

Малі групи — це добре знайомі між собою люди, які об'єднані спільними цілями, інтересами і постійно взаємодіють між собою (сім'я, студентська група, виробнича бригада, компанія друзів). У малих групах кожен її член може безпосередньо контактувати з будь-яким іншим членом тієї самої групи; зокрема, він завжди може зреагувати на поведінку кожного із її членів, і, в свою чергу, спостерігати, як реагує на його поведінку кожен член групи. Таким чином, у малій групі існує постійно діюча система прямого й зворотного зв'язку між усіма її членами.

Можливості такого зв'язку обмежуються, з одного боку, ефективністю каналів зв'язку між індивідами; з іншого боку, — розміром групи. Постійні тісні контакти індивідів можливі тільки в порівняно невеликих групах, а тому часті міжособистісні стосунки в групах по 17—20,

або й 30 осіб здаються малоймовірними. Дослідження соціологів, показали, що неформальні молодіжні групи найчастіше нараховують від 2—3 до 8 осіб (близько 70 % груп) і від 8 до 12 осіб (близько 30 % груп).

Щоправда, до малих соціальних груп можуть належати і високо формалізовані цільові об'єднання, наприклад бригада на виробництві або студентська академічна група. Однак навіть у такому випадку групові контакти втрачають деякі властивості малої групи. Зокрема, постійність зв'язків між членами групи і взаємовплив членів групи один на одного. Зазвичай, у групах, які нараховують більше семи осіб відбувається "поділ" на підгрупи, тобто виділяються й об'єднуються особи, які мають власні інтереси і цілі, відмінні від тих, які властиві іншим членам групи. Це може призвести до розпаду групи.

Отже, очевидно правильно буде вважати верхньою межею малої групи все-таки об'єднання 5—7 осіб. Така група є досить великою, щоб її члени відчували, що можуть вільно висловлювати свої емоції і навіть вступати у суперечки один з одним, але вона є достатньо малою, щоб її члени могли не звертати один на одного уваги.

Серед малих груп вирізняють первинні і вторинні.

Первинні групи — це малі групи, що утворюються з таких причин: шлюбно-сімейні зв'язки, симпатія, емоційна прив'язаність тощо.

Американський соціолог Едвард Шілз (нар. 1911 р.) виділяє три типи малих первинних груп:

"Початкові групи", які мають міцні, багаторічні зв'язки і традиції. До цих груп індивід може належати незалежно від його бажань. Прикладом такої групи є сім'я.

"Особистісні групи" — групи друзів. Підставою для формування таких груп є взаємна симпатія.

"Ідеологічні групи", які об'єднують людей зі спільними цінностями.

Стосунки в первинних групах є емоційно забарвленими і, зазвичай, не мають для їх учасників утилітарної цінності (ми дружимо з кимось не тому, що це принесе нам якусь вигоду, а тому, що ця людина нам симпатична, близька по духу). Первинні групи формують особистість, її моральні принципи, смаки. Не випадково кажуть: "З ким поведешся, від того й наберешся".

Вторинні групи містять у собі деяку кількість первинних груп. Скажімо, академічна студентська група, спортивна команда чи відділення солдатів завжди внутрішньо розділені на менші групи осіб, контакти між якими є частішими, мають емоційніший характер. У первинних групах відносини між людьми індивідуальні (одним людям ми симпатизуємо більше, іншим — менше; ніхто не змусить нас полюбити людину, яка нам не є симпатична), а вторинні групи об'єднують людей, пов'язаних між собою у зв'язку з виконанням ними певних функцій, статусів, ролей, а не через симпатію. У таких групах соціальні контакти знеособлені і мають утилітарний характер. Наприклад, стосунки бригадира і підлеглих йому робітників знеособлені, а їхні функції повинні виконуватися, незалежно від дружніх чи ворожих стосунків між ними.

Чим міцніші первинні групові зв'язки, тим ефективніше функціонує і вторинна група. Американські соціологи дослідили, що під час Другої світової війни успіх німецьких бойових підрозділів, у першу чергу, досягався тим, що командування зуміло налагодити у військових частинах ті близькі дружні стосунки, які властиві для первинних груп у цивільному житті. Німецькі солдати, які разом проходили військову підготовку — разом і воювали у тому ж складі. Більше того, якщо війська союзників поповнювалися в міру того, як окремі бійці вибували із ладу, то німецькі підрозділи воювали доти, доки зберігалася така можливість; і аж згодом підрозділ виводився в тил для переформування і утворення нової бойової одиниці. Середні групи — це такі групи, у яких кожен член може знати кожну іншу людину, що входить у групу, але не може відстежити реакцію кожного з них на окремий елемент своєї поведінки, оскільки для цього група є занадто великою (наприклад, студенти факультету, робітники цеху тощо).

Великі групи — це такі групи, у яких окремі їх члени можуть не бути особисто знайомі один з одним (мешканці Львова, українці, члени конфесійної групи). Це багатотисячні групи людей, що розсіяні на великих просторах і для яких властиві опосередковані соціальні взаємодії (класові, територіальні, етнічні спільноти).

Великі групи поділяють на номінальні (їх виділяють тільки для потреб статистики, наприклад: споживачі прального порошку "Аріель"; пасажери приміських поїздів; ті, що стоять на обліку в лікарні та ін.) і реальні (критерієм їх виділення є реальні ознаки — стать, дохід, раса, національність, місце проживання, освіта, професія та ін.).

Виділяють три головних типи реальних груп:

стратифікаційні групи — рабство, касты, стани, класи;

етнічні групи — раси, нації, народи, племена, клани;

територіальні групи — вихідці із однієї місцевості, городяни, селяни.

Реальні групи — реальні проблеми для суспільства, номінальні ж — не створюють подібного за масштабом і характером спектру соціальних проблем. Ми легко можемо пригадати собі якісь расові чи класові, чи селянські бунти, але годі шукати в історії прикладів заворушень серед покупців прального порошку чи пасажирів приміських автобусів.

Великі групи є носіями основних рис культури. Саме велика група (етнічна, професійна, міська та ін.) здійснює відбір і утверджує основні звичаї, традиції, цінності і за посередництвом малої групи "доносить" цей відбір до кожного індивіда.

Зі сказаного зрозуміло, чому чисельність сама по собі не завжди дозволяє однозначно віднести ту чи іншу групу до великої, малої або середньої. Взаємодію в групі чисельністю в 16—20 осіб можна організувати таким чином, що вона буде функціонувати як мала група. Тобто кожен індивід, який входить до неї зможе точно знати, як ставиться до кожного його вчинку кожен інший член цієї групи. З іншого боку, якщо в групі чисельністю 10 осіб не налагодити ефективного механізму міжособистісного спілкування, цілком може виявитися, що вона буде поводитися як середня за чисельністю група, коли, наприклад, індивід буде реагувати скоріше на якусь усереднену думку групи, ніж на думку кожного окремого її члена.

3. Особливості референтних груп.

Поведінка людини, її цінності і переконання формуються під впливом тієї групи з котрою людина себе ототожнює. У своєму щоденному житті людина постійно порівнює себе з іншими, щоб окреслити свою поведінку (хто я?). Це порівняння відбувається найчастіше автоматично, без довгих роздумів, проте, якщо індивід приймає якесь важливе для нього рішення, скажімо, яке стосується вибору чи зміни професії, школи, місця проживання тощо, то таке порівняння є свідомим.

Оскільки усі люди належать до багатьох груп, кожна з яких є унікальною субкультурою (наприклад, сім'я, компанія друзів, професійна, конфесійна, етнічна група тощо), то зразки поведінки тієї ж людини у різних групах також відрізняються. Це не означає, що люди є поведінковими хамелеонами, які постійно змінюють свою поведінку, свої цінності, мотивації і переконання, залежно від того, з якою групою вони себе ототожнюють у конкретний момент. Люди обов'язково виділяють важливіші для себе групи, через призму цінностей яких будують свою поведінку.

Соціальні групи, на які індивід орієнтується при оцінюванні і формуванні своїх поглядів, почуттів і дій називають референтними групами.

Референтна група може бути, а може й не бути групою до якої індивід належить реально. Досить часто референтна група стає лише джерелом психологічної ідентифікації. Люди можуть орієнтуватися у своїй поведінці на соціальну групу, до якої вони не належать. Це допомагає пояснити деякі суперечності у поведінці певних індивідів, наприклад, революціонер — виходець із привілейованих верств.

Референтні групи виконують не тільки нормативні, але й порівняльні функції. Індивід намагається жити відповідно до стандартів групи, яка є для нього референтною. Він культивує

у собі відповідні життєві принципи, смаки, політичні та інші погляди тощо. Якщо ж група, до якої індивід реально належить, є далекою від групи, яка є для нього референтною, в нього виникає відчуття відносної депривації (кривди) — тобто невдоволення, зумовлене розривом між тим, що у людини є насправді й тим, що вона хотіла би мати.

Із цієї залежності між референтною групою і почуттям депривації випливають певні соціотехнічні висновки щодо того, як оптимально організувати вплив на індивідів, з метою їх виховання, стимулювання соціальної активності тощо. Якщо намагатися нав'язати індивідам чи групам цінності і норми поведінки тих груп, які розташовані на вищому рівні соціальної ієрархії, це не викличе в індивідів і груп нічого іншого, крім почуття депривації. Тому завжди необхідно задавати цілі таким чином, щоб люди могли повірити у можливість їх досягнення. Наприклад, від найгіршого учня у класі недоречно вимагати, щоб той рівнявся на найкращого, оскільки він відчуває надто велику дистанцію, яка лежить між ними, брак здібностей і можливостей для подолання цієї дистанції. Доречніше орієнтувати об'єкти впливу на індивідів чи групи з такими самими вихідними даними чи з подібним станом депривації, які все-таки зуміли поліпшити своє соціальне становище.

закономірності функціонування малих груп

Проблематика малих груп - найбільш поширена та розроблена сфера соціально-психологічних досліджень. Це те безпосереднє середовище, в якому особистість живе і розвивається. Пояснити поведінку людини поза аналізом соціального та психологічного контексту неможливо. Виявлення закономірності функціонування малих груп сприяє кращому розумінню процесів, що відбуваються у великих групах. Питання організації та управління людьми, ролі групових факторів у діяльності, регуляції міжособистісних стосунків є дуже важливим із практичної точки зору. Саме тому малі групи посідають особливе місце у структурі соціально-психологічного знання.

Даючи визначення поняттю малої групи, треба розглядати її як елементарну ланку структури соціальних відносин, функціональну одиницю у системі суспільного поділу праці. Г. Андреева визначає малу групу як утворення, в якому суспільні відносини виступають як безпосередні особисті контакти. Це реально існуюча "контактна" група, де реалізуються певні суспільні зв'язки, що опосередковані спільною діяльністю. Мала група - це сукупність людей, які поєднані між собою спільними цілями, мають безпосередні контакти один з одним, усвідомлюють себе членами даної спільності, мають розподілені функції й ролі, підтримують певні стосунки між собою, що породжує виникнення групових процесів, норм та інших регулятивних механізмів.

Визначення малої групи пов'язане з її розмірами. Виділяють нижню та верхню кількісні межі групи. Більшість дослідників вважає, що мала група починається з діади, хоча підкреслюється певна обмеженість у такій групі внутрішніх стосунків, що мають переважно емоційний характер. Наявність у групі третьої особи створює нову позицію - спостерігача. Цей факт спонукає до формування нової системи стосунків, що має опосередкований характер. Що ж до верхньої кількісної межі малої групи, то тут теж існують різні погляди. Деякі автори подають її через поширене в загальній психології число 7 ± 2 , яким визначається безпосередній обсяг пам'яті, уваги та ін. (у даному разі ним позначається гранична кількість осіб, з якими можна здійснювати безпосереднє спілкування). Найбільш доцільна точка зору щодо питання про кількість малої групи акцентує увагу на функціональній діяльності групи в різних сферах соціальної практики. Якщо група існує у певній кількості і вона достатня для виконання конкретної діяльності, то цю кількість можна вважати достатньою (оптимальною).

Важливим показником виконання групою певної діяльності виступає ефективність. Дослідження ефективності індивідуальної та групової діяльності виявило феномен соціальної фацилітації. Його сутність полягає в тому, що виконання певної діяльності людиною у присутності інших людей підвищує її ефективність. Але цей феномен обмежений у своєму прояві. В окремих випадках простежується зворотний ефект (погіршення результатів діяльності) - це називається соціальною інгібіцією. Так, виконання людиною нескладних сенсорно-моторних та перцептивно-мнемічних завдань у присутності інших людей сприяє

збільшенню швидкості в роботі, але при цьому допускається більша кількість помилок, ніж при індивідуальній роботі.

Більш однозначним є вплив на ефективність групової діяльності феномена взаємодії. Саме взаємодія людей у групі, а не пасивна присутність інших забезпечує більшу продуктивність. В умовах спільної діяльності група робить менше помилок, демонструє вищу швидкість розв'язання завдань (особливо на ранніх стадіях).

На ефективність діяльності групи впливають також її структурно-формальні параметри, типи взаємодії. Одним із таких показників є розмір групи. Експериментально зафіксоване зниження середньої продуктивності праці людини через кількісне збільшення членів групи. В процесі виконання фізичної роботи в разі збільшення групи від 7 до 12 осіб середні зусилля, що докладаються кожною людиною, зменшуються приблизно на 10 %. Виробничі бригади кількістю менше ніж 10 осіб давали в середньому на 7 % більше продукції, ніж бригади кількістю 30 і більше осіб. Проте ретельніші дослідження виявили, що між кількістю групи та її ефективністю існує складніша, криволінійна залежність. Кожному типу завдань відповідає оптимальний діапазон розміру групи, що визначає найвищу її ефективність. Якщо кількість групи більша або менша за оптимальний діапазон, то її ефективність знижується. Виявилось, що збільшення розміру бригади позитивно корелює з її ефективністю тільки при виконанні завдань, які ставлять дуже жорсткі вимоги до впорядкування міжособистісних взаємодій.

Наступний фактор, від якого залежить успішність функціонування групи, - система комунікацій, що складається між учасниками групи. Комунікації сприяють поширенню інформації від одних членів групи до інших і забезпечують ефективність виконання завдань. М. Новиков виділив чотири типи комунікативних структур (рис.) і дійшов таких висновків: чим більший розмір групи за повної комунікативної структури (А), тим швидше виникає потреба в розподілі обов'язків між її учасниками.

За структури типу "дерево" (Г) потреба в розподілі виникає пізніше. У структурі типу "ланцюг" (В) ця тенденція посилюється. Для структури типу "цикл" (Б) кількість учасників несуттєва.

Прикладом повної комунікативної структури є дискусія, де всі учасники групи вільно спілкуються між собою. Структура типу "дерево" характерна для груп, що працюють в умовах жорсткого керівництва, виконання управлінських функцій тільки самим керівником. Структури типу "ланцюг" та "цикл" виникають при конвеєрній праці.

Аналізуючи комунікативну сітку, слід урахувати не тільки кількість інформаційних зв'язків кожного учасника групової діяльності, а й частоту їх використання та спрямованість. При цьому нескладні завдання краще вирішує група з комунікаціями централізованого типу (Г), при вирішенні складних завдань більш ефективного є повна сітка комунікацій (А).

Аналізуючи малі групи, ми стикаємося з феноменом лідерства та керівництва малою групою. Якщо попередньо описані феномени більше торкалися статичних ознак групи, то цей феномен характеризує її динамічні процеси: як група організується, хто бере на себе функції організації, які засоби управління групою. Дослідження феномена лідерства та керівництва є однією з центральних проблем психології малих груп. Насамперед розмежуємо зміст понять "лідер" та "керівник". Б. Паригін указує на якісні відмінності, що існують між цими поняттями. Феномен лідерства пов'язаний з регуляцією міжособових стосунків, які мають неформальний характер, а керівник є носієм функцій та суб'єктом регуляції офіційних, формальних стосунків у межах певної соціальної організації. На відміну від лідерства, що є функцією мікросередовища, офіційне керівництво породжується і функціонує відповідно до потреб, завдань та особливостей домінуючої в макросередовищі системи соціальних відносин Крім того, лідерство - феномен організації соціально-психологічного спілкування і групової діяльності й функціонує переважно стихійно.

Керівництво визначається цілеспрямованою і контрольованою діяльністю цілої системи соціальної організації та її інститутів. Порівняно з лідерством воно має більш стабільний характер, оскільки безпосередньо не залежить від зміни групових настроїв, змін у міжособистісних стосунках. Офіційне керівництво спирається на певну систему санкцій у

стосунках керівництва та підлеглості й має не тільки силу особистого впливу (як лідер), а й офіційний статус у системі організації. Відрізняється і процес прийняття рішень: у керівника він має складніший та опосередкований характер. І, нарешті, сфера діяльності лідера - мала група, стосунки симпатії та антипатії, визнання та невизнання, підтримка або опозиція в межах групи, сфера керівника - група в організації, соціальній системі.

Лідерство - це суто психологічна характеристика поведінки певних членів групи. Керівництво - більшою мірою соціальна характеристика стосунків у групі, насамперед з точки зору розподілу ролей управління і підлеглості та виконання зовні поставлених перед групою цілей. Тому аналіз цієї проблеми має спочатку спрямовуватися на виявлення загальних механізмів лідерства, а потім на інтерпретацію цього механізму в межах конкретної діяльності керівника.