
Западноевропейский подход к исследованию феноменов власти и статусных отношений в группах разного типа

М. Е. Сачкова,

*кандидат психологических наук, доцент, профессор кафедры теоретических
основ социальной психологии факультета социальной психологии
Московского городского психолого-педагогического университета
(msachkova@mail.ru)*

В статье показано своеобразие западноевропейского подхода к исследованию феноменов власти и статусных отношений в группах разного типа, в основе которого лежат взгляды Г. Тэджфела, Дж. Тернера, позднее Д. Абрамса и М. Хогга. Это направление опирается на теории социальной идентичности и социальной категоризации. В настоящее время оно занимает лидирующие позиции в западной социальной психологии и признано большинством исследователей, что, несомненно, делает его интересным как для ученых, так и преподавателей вузов. Отмечается, что в исследованиях западных психологов раскрываются взаимосвязи между статусом, личностными чертами и особенностями поведения. Особо выделяется прикладное значение интеллектуальной технологии. Представленные материалы активно используются автором при подготовке УМК по инновационной дисциплине «Интрагрупповое структурирование в малых группах: современные подходы и концепции», так как большой раздел данной дисциплины посвящен проблеме грамотного планирования и проведения комплексного исследования в малой группе.

Ключевые слова: теории социальной идентичности и социальной категоризации, статус, власть.

В настоящее время в социальной психологии существуют разные определения понятия «статус». Одним из общепринятых является следующее: «Статус – это положение субъекта в системе межличностных отношений, определяющее его права, обязанности и привилегии. Важными характеристиками статуса являются престиж и авторитет как своеобразная мера признания окружающими заслуг индивида» [3, с. 384].

Необходимо также упомянуть, что понятие «статус» рассматривается не только в рамках социальной психологии, но и социологии. Социологи считают, что функции

индивида и вытекающие из них обязательства и права по отношению к другим участникам социального взаимодействия определяют статус человека. Иначе говоря, в статусе фиксируется набор конкретных действий, которые должны быть ему предоставлены для осуществления своей деятельности. Каждый человек включен не в одну социальную связь, социальный институт, а является своеобразным пересечением множества связей, взаимодействует с другими людьми и выполняет различные функции. В связи с этим статусы могут быть формализованными и неформализованными, что зависит от того, в рамках какого социального института выполняется та или иная функция. Множественность статусов не означает их равнозначности. Они находятся в определенной иерархии по степени важности социального института, в рамках которого этот статус сформирован. Таким образом, статус позволяет зафиксировать место, положение личности в системе общественных и межличностных отношений.

Теории статусных отношений

В истории социальной психологии и социологии можно встретить разные подходы к пониманию и описанию статусных различий и структурирования групп. Одной из таких концепций является теория статусных ожиданий, разработанная социологами Д. Бергером, Дж. Зелдичем и др. [1]. Согласно данной концепции, члены группы стремятся к достижению определенных целей и готовы предоставить высокий статус тем членам, которые, на их взгляд, могут обеспечить успех группе. Таким образом, статус является результатом процессов интрагрупповой социальной перцепции: чем лучше оценивается участник сообщества с точки зрения возможности внесения им наибольшего вклада в достижение цели, тем выше в итоге оказывается его статус. Авторы приходят к выводу, что любая личностная характеристика может стать статусной, если она подчеркивает отличие этого человека от других членов группы. Прежде всего, данные конкретные характеристики бывают связаны с той деятельностью, которая является основной или наиболее значимой в группе.

Другим ярким примером статусной концепции может стать социометрическая теория Дж. Морено. По мнению одного из признанных специалистов по исследованию статусных отношений Я. Л. Коломинского, «социометрический статус – это один из основных факторов положения личности в подсистеме личных отношений, который характеризуется уровнем эмоционального предпочтения (приемлемости) данного индивида по сравнению с остальными членами группы» [2, с.189]. С помощью социометрического опроса становится возможным разделение участников контактного сообщества на следующие группы: «социометрическая звезда», «предпочитаемые», «принятые», «непринятые», «изолированные», «отвергнутые». Понятием «звезда» обозначается член группы, получающий наибольшее количество позитивных выборов в

группе; если количество выборов среднее, членов группы относят к категориям «принятых» и «предпочитаемых»; «изолянты» не получают выборы в ходе исследования, а «отвергаемым» обычно дают отрицательные выборы в эксперименте. Нужно заметить, что отождествление понятий «звезда» и «лидер» в данном ракурсе оказывается неправомочным, так как первая категория рассматривается в системе взаимоотношений, а вторая – в системе общения и деятельности. «Звезда» является наиболее эмоционально привлекательным членом группы, но не обязательно становится главным лицом в других групповых ситуациях.

Отметим, что одно из направлений в исследовании внутригрупповых феноменов в современной западной социальной психологии связано с нахождением взаимосвязей между статусной дифференциацией членов группы, интеграционными процессами и личностными особенностями личностей, составляющих основу группы. Так, например, Э. Чэпмен и С. МакГрегор изучали влияние межличностной аттракции на результаты группового обучения учащихся средней школы [5]. В эксперименте школьников распределили на группы с высоким и низким уровнями социометрической привлекательности. В течение эксперимента их академические успехи измерялись тестом достижений каждые две недели. Результаты данного исследования показали, что степень эмоциональной сплоченности групп не оказывает серьезного влияния на повышение эффективности индивидуального обучения. При этом сами психологи указали, что итоги исследования могли получиться такими в связи с тем, что использовался лишь один (как пишут авторы, традиционный) критерий определения сплоченности группы, а именно, социометрический, и не был учтен фактор интеграции вокруг групповой задачи. Таким образом, изучение только социометрического статуса не раскрывает полную картину статусных отношений в социальной группе.

Социальная власть

Одним из измерений групповой структуры выступает также позиция социальной власти. Под властью в данном случае понимается «способность оказывать волевое воздействие на людей и вещи» [17, с. 7].

Вслед за К. Левиным, описавшим само понятие «социальная власть», исследователи Дж. Френч и Б. Равен определили факторы, лежащие в основе ранжирования людей в группе по принципу обладания той или иной степенью влияния в группе. Психологами было выделено шесть основных типов социальной власти [9]:

- ✓ вознаграждающая власть (заключается в возможности награждать других членов группы),
- ✓ наказывающая власть (заключается в возможности принуждать и наказывать),

- ✓ легитимная власть (узаконенное право влиять на поведение других членов группы),
- ✓ референтная власть (в основе – симпатия к субъекту власти),
- ✓ экспертная власть (основана на компетентности),
- ✓ информационная власть (связана с обладанием информацией).

Таким образом, представленная типология базируется на одном факторе, который можно определить как «контроль над ресурсами». Однако в последние годы известным английским психологом Дж. Тернером была представлена «теория власти как трех процессов», в которой автор доказывает, что в отличие от традиционной концепции, согласно которой контроль ресурсов приводит человека к власти и затем к влиянию, в новой теории власть и контроль зависят от группового влияния [17]. Три процесса, благодаря которым личность обретает власть в группе, – это убеждение, авторитет и принуждение. Первый феномен связан со способностью убеждать людей в том, что некоторые решения, мнения и действия являются правильными, эффективными. Авторитет рассматривается как контроль, основанный на внутригрупповых нормах, а принуждение – это также контролирование других, но вопреки их воле.

Теории социальной идентичности и категоризации

В настоящее время наиболее признанным при исследовании властных и статусных отношений является социально-когнитивный подход. Основу данного подхода составляют две концепции – теория социальной идентичности Г. Тэджфела и теория самокатегоризации Дж. Тернера. Английский исследователь Г. Тэджфел показал, что индивиду всегда свойственно стремление к положительной идентичности [6]. Способ ее достижения лежит в процессах категоризации и идентификации себя с социумом, т. е. через развитие социальной идентичности. Точно также и группам, членом которых человек себя считает, необходимо поддерживать положительную «Я-концепцию» личности. Когда личность сравнивает «свою» группу с «чужой», запускается процесс дифференцирования, приводящий к тому, что группы стремятся увеличить различия с другими сообществами, при этом проявляя ингрупповой фаворитизм. Таким образом, основные понятия теории социальной идентичности оказываются заключенными в три основных концепта: социальная категоризация, социальное сравнение и социальная идентификация.

Другой психолог, Дж. Тернер в своих работах констатирует, что наблюдаемое межгрупповое поведение является не причиной, а результатом процесса самовосприятия [17]. В его теории утверждается, что именно выделение социальных категорий является базисом для развития групповых процессов. Позднее эти идеи были развиты в трудах Д. Абрамса и М. Хогга [12].

Таким образом, две представленные концепции стали определяющими в

западноевропейской социальной психологии, и именно на этой теоретической основе строится в настоящий момент большинство экспериментальных исследований по проблематике малых групп. Исследования в данном направлении имеют также большое практическое значение, так как раскрывая природу таких социально-психологических феноменов, как «авторитет», «власть», «социальное влияние», они помогают в решении задач эффективного управления и оптимизации межличностного взаимодействия в группах разного типа.

Современные исследования статусных отношений

Интересным является тот факт, что современные подходы к исследованию власти в том виде, в котором они наиболее применимы сейчас, начали разрабатываться не в Европе, а в США. Адам Галински, профессор Северо-Западного университета в Иллинойсе, в 2003 году набирал участников эксперимента [10]. Испытуемые должны были работать в группах и решать самые разнообразные задачи. Для координирования действий добровольцев специально были назначены руководители – самые способные студенты, показавшие высокие результаты по тесту. В действительности же от результатов тестов ничего не зависело, выбор победителей конкурса был случайным. Однако оказалось, что даже условное «назначение» делало человека более решительным. Кроме того, люди, обладающие властью, совершали меньше ошибок при решении задач, чем низкостатусные личности [там же].

Позднее голландский психолог Нильс Джостманн доказал, что высокостатусные показывают также более высокий уровень достижений [14]. Французские психологи М. Брауер и Д. Лерой определили, что такие люди больше совершают действий и чаще нарушают социальные нормы, чем низкостатусные люди [4]. Дж. Ламмерс, А. Галински, Е. Горджин, С. Отен, Д. Степел, Дж. Стокер доказали, что при этом люди, обладающие властью, часто склонны к риску, но только в ситуации легитимной (законной) власти [15].

Известный психолог из Англии А. Гинот выдвинула теорию ситуативного фокуса власти [11]. В ее исследованиях испытуемые должны были писать сочинение, вспомнив и изложив на бумаге несколько событий из своей жизни. Половине участников нужно было написать о случаях, когда их решениям подчинялись окружающие, а другим – когда им приходилось подчиняться чужой воле. После этого они выполняли задание на восприятие: на экране с большой скоростью появлялись и исчезали буквы. Испытуемые должны были узнать символ и дать ответ. Задание не было простым – сами буквы состояли из других символов, что должно было постоянно отвлекать участников эксперимента. В итоге те, кто до этого думал о своем влиянии на других, опознавали буквы на 30 миллисекунд быстрее, т.е. у них была выше способность концентрировать внимание на задаче. В другом исследовании нужно было выполнять несложные задачи на компьютере, но вначале нужно

было оценить, сколько времени понадобится для прохождения заданий. Все испытуемые показывали завышенный уровень притязаний, но сильнее переоценили себя те, кто писал о своей влиятельности в сочинении. Ана Гинот доказала, что даже простые мысли о власти влияют на то, как человеческий мозг обрабатывает информацию. Таким образом, базовыми значениями ее теории стали избирательность и когнитивная гибкость. Люди, обладающие властью, лучше фокусируют информацию и больше демонстрируют когнитивную гибкость, в связи с чем их внимание стимулирует фокусированное, целенаправленное поведение.

Опираясь на теории социальной идентичности и категоризации, Т. Эклоф и В. Кваквибек в своем исследовании доказали, что интрагрупповое влияние зависит от того, насколько близок прототипу лидер и насколько сильно члены группы идентифицируют себя с ним [7]. При этом Ник Хугерворст из Тильбургского университета определил, что лидер, хорошо ощущающий свою власть, испытывает меньшую потребность принадлежать к своей группе [13].

Дженифер Овербек также выделила отличия людей, обладающих высокими социальными позициями. Такие люди описывают самих себя чаще через личностные существительные, видят себя как агентов для изменения мира, используют других в качестве полезных объектов, их эмоции имеют больше межличностного влияния [16]. Польский психолог Богдан Войжишке доказал также, что власть повышает самооценку и эмоциональный настрой [18].

В своем исследовании А. Фрагле, Дж. Овербек и М. Нил подводят обобщающий итог разделения двух социально-психологических терминов – «власти» и «статуса» [8]. Данные понятия сходны тем, что связаны с процессами влияния. Различие же заключается в источнике данного влияния. Авторы отмечают, что в концепции Дж. Френча и Б. Равена первые три категории относятся к области власти, а остальные – к статусу, т. е. власть нужно рассматривать как возможность поощрять и наказывать, а статус – как истинное уважение другого члена группы.

Выводы

- Доминирующим направлением при исследовании статусных отношений и власти в западной социальной психологии на настоящий момент является социально-когнитивный подход.
- Современные социально-психологические исследования направлены на нахождение отличий у «полярных» статусных категорий социальной общности.
- Существуют значимые взаимосвязи между интрагрупповым статусом и уровнем активности, решительностью, склонностью к риску, социальной нормативностью поведения, характером обработки информации,

эмоциональной сферой и уровнем самооценки.

- Категория людей, имеющих средний статус в группе или в обществе, практически оказывается неизученной. На наш взгляд, именно анализ положения и особенностей поведения среднестатусных членов сообществ в рамках социально-когнитивного подхода может стать перспективным направлением в современной социальной психологии.

Литература

1. Добренъков В. И., Кравченко А. И. Социология. М., 2000.
2. Коломинский Я. Л. Психология взаимоотношений в малых группах. Минск, 2000.
3. Психология. Словарь / Под ред. А. В. Петровского и М. Г. Ярошевского. М., 1990.
4. Brauer M., Leroy D. The effect of power on behavioral disinhibition and norm transgression // Abstract book of 15 General meeting of the European association of experimental social psychology. Opatija, 2008.
5. Chapman E. S., McGregor S. E. Effects of interpersonal attraction on cooperative learning outcomes for secondary level students // Current research in social psychology. 2002. Vol. 7. № 18.
6. Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations / Ed. H. Tajfel. L., 1978 (106).
7. Eckloff T., Van Quaquebeke N. How influence processes are mediated by identification when subordinates are treated with respect // Abstract book of 15 General meeting of the European association of experimental social psychology. Opatija, 2008.
8. Fragale A., Overbeck J., Neale M. Power prerequisites: the legitimating effects on power possession and use // Abstract book of 15 General meeting of the European association of experimental social psychology. Opatija, 2008.
9. French J. R., Raven B. H. The bases of social power // Studies in social power / Ed. by D. Cartwright, 1959.
10. Galinsky A. D., Gruenfeld D. H., & Magee J. C. From power to action // Jour. of Personality and Social Psychology. 2003. 85.
11. Guinot A. The situated focus theory of power // Abstract book of 15 General meeting of the European association of experimental social psychology. Opatija, 2008.
12. Hogg M. A., & Abrams D. Social identity and social cognition: Historical background and current trends. In Social identity and social cognition / Ed. by D. Abrams, M. A. Hogg. Malden, 1999.

13. Hoogervorst N. Do leader care? The effect of power and belongingness motives on leader's self-sacrifice // Abstract book of 15 General meeting of the European association of experimental social psychology. Opatija, 2008.
14. Jostmann N. Being willing and unable: high achievement motivation impairs performance when power is lacking // Abstract book of 15 General meeting of the European association of experimental social psychology. Opatija, 2008.
15. Lammers J., Galinsky A., Gordjin E., Otten S., Stapel D., Stoker J. From powerlessness to action: the moderating role of legitimacy in the power – approach link // Abstract book of 15 General meeting of the European association of experimental social psychology. Opatija, 2008.
16. Overbeck J. Intrapersonal and interpersonal effects of emotion as a function of social power // Abstract book of 15 General meeting of the European association of experimental social psychology. Opatija, 2008.
17. Turner J. Explaining the nature of power: A three-process theory // European Jour. of Social Psychology. 2005. V. 35.
18. Wojciszke B. Power and self-esteem regulation // Abstract book of 15 General meeting of the European association of experimental social psychology. Opatija, 2008.

The West European Approach to Research of Phenomena of the Power and Status Relations in Groups of Different Type

M. E. Sachkova,

PhD in Psychology, Professor at the Theory of Social Psychology Chair, Social Psychology Department Aid at the Moscow State University of Psychology and Education (msachkova@mail.ru)

The originality of the West European approach to research of the power and status relations phenomena in groups of different types is shown in the article. It is based on the ideas of H. Tajfel, J. Turner, D. Abrams, M. Hogg, as well as on the social identity theory and social categorization theory. Nowadays this approach takes the leading position in Western social psychology and is accepted by the most researchers that, undoubtedly, does its interesting, as to scientists and teachers of high schools. In researches of the western psychologists interrelations between the status, personal and behavior features are found out. Applied value of the given intellectual technology is especially allocated. The technique has an experience of an active use in Russia. In particular, it's applied during the preparation of teaching materials on the innovative discipline of "Intragroup structuring in small groups: current approaches and concepts", a large part of this discipline is devoted to competent planning and conducting a complex research in a small group.

Keywords: the social identity theory, social categorization theory, status, power.

References

1. Dobren'kov V. I., Kravchenko A. I. Sociologija. M., 2000.
2. Kolominskij Ja. L. Psihologija vzaimootnoshenij v malyh gruppah. Minsk, 2000.
3. Psihologija. Slovar' / Pod red. A. V. Petrovskogo i M. G. Jaroshevskogo. M., 1990.
4. Brauer M., Leroy D. The effect of power on behavioral disinhibition and norm transgression // Abstract book of 15 General meeting of the European association of experimental social psychology. Opatija, 2008.
5. Chapman E. S., McGregor S. E. Effects of interpersonal attraction on cooperative learning outcomes for secondary level students // Current research in social psychology. 2002. Vol. 7. № 18.
6. Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations / Ed. H. Tajfel. L., 1978 (106).

7. Eckloff T., Van Quaquebeke N. How influence processes are mediated by identification when subordinates are treated with respect // Abstract book of 15 General meeting of the European association of experimental social psychology. Opatija, 2008.
8. Fragale A., Overbeck J., Neale M. Power prerequisites: the legitimating effects on power possession and use // Abstract book of 15 General meeting of the European association of experimental social psychology. Opatija, 2008.
9. French J. R., Raven B. H. The bases of social power // Studies in social power / Ed. by D. Cartwright, 1959.
10. Galinsky A. D., Gruenfeld D. H., & Magee J. C. From power to action // Jour. of Personality and Social Psychology. 2003. 85.
11. Guinot A. The situated focus theory of power // Abstract book of 15 General meeting of the European association of experimental social psychology. Opatija, 2008.
12. Hogg M. A., & Abrams D. Social identity and social cognition: Historical background and current trends. In Social identity and social cognition / Ed. by D. Abrams, M. A. Hogg. Malden, 1999.
13. Hoogervorst N. Do leader care? The effect of power and belongingness motives on leader's self-sacrifice // Abstract book of 15 General meeting of the European association of experimental social psychology. Opatija, 2008.
14. Jostmann N. Being willing and unable: high achievement motivation impairs performance when power is lacking // Abstract book of 15 General meeting of the European association of experimental social psychology. Opatija, 2008.
15. Lammers J., Galinsky A., Gordjin E., Otten S., Stapel D., Stoker J. From powerlessness to action: the moderating role of legitimacy in the power – approach link // Abstract book of 15 General meeting of the European association of experimental social psychology. Opatija, 2008.
16. Overbeck J. Intrapersonal and interpersonal effects of emotion as a function of social power // Abstract book of 15 General meeting of the European association of experimental social psychology. Opatija, 2008.
17. Turner J. Explaining the nature of power: A three-process theory // European Jour. of Social Psychology. 2005. V. 35.
18. Wojciszke B. Power and self-esteem regulation // Abstract book of 15 General meeting of the European association of experimental social psychology. Opatija, 2008.