

Результаты проведенного исследования подтвердили большую роль социально-психологических параметров в жизни вьетнамской семьи и показали, что в комплексе причин, способствующих ее укреплению или распаду, социально-экономические факторы действуют не изолированно, а в сложной координации с социально-психологическими условиями жизни семьи, нередко оказывающими решающее влияние на процессы стабилизации и дестабилизации семьи.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алешина Ю. Е. Цикл развития семьи. Исследования и проблемы// Вестн. Моск. ун-та. Сер. 14. Психология. 1987. № 2. С. 60—72.
2. Алешина Ю. Е. Взаимоотношения супругов в парах с разным стажем совместной жизни. Семья и личность. М., 1981.
3. Волкова А. К. Социально-психологические факторы супружеской совместимости: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. Л., 1979. 17 с.
4. Гозман Л. Я., Шлягина Е. И. Психологические проблемы семьи//Вопр. психологии. 1985. № 2. С. 186—190.
5. Левкович В. П., Зуськова О. Э. Методика диагностики супружеских отношений//Методики социально-психологической диагностики личности и группы. М., 1990. С. 90—110.

За рубежом

© 1992 г. С. Галам, С. Московиси

ТЕОРИЯ ПРИНЯТИЯ КОЛЛЕКТИВНЫХ РЕШЕНИЙ
В ИЕРАРХИЧЕСКИХ И НЕИЕРАРХИЧЕСКИХ ГРУППАХ *

Используя некоторые элементы подхода к изучению коллективных явлений, применяемые в физике, мы построили простую модель для описания процессов принятия решений в группах. Наша теория опирается на понятие о спонтанном нарушении симметрии. В частности, было найдено, что групповая поляризация порождается не одним явлением, как считалось до сих пор, а рядом явлений. Более того, поляризация — это прямая функция различных взаимодействий в группе. Изучено влияние соперничества, например, связанное с этическими и культурными предрассудками индивидуума, а также давление на него со стороны общества. Проанализировано влияние размеров группы. Рассмотрены иерархические и неиерархические системы. Намечены перспективы дальнейших исследований.

Ключевые слова: групповое принятие решений, поляризация группы, иерархические и неиерархические системы.

I. ВВЕДЕНИЕ

Коллективные явления вообще характерны для всей природы, включая инертную материю. В самом деле, наиболее передовые исследования коллективного поведения осуществлены в физике, а именно в области статистической и термодинамической физики. Одним из главных достижений 70-х годов является количественная демонстрация понятия универсальности и существования различных классов универсальности в целях описания механизмов, вызывающих фазовые переходы, т. е. изменения в коллективной организации материи [12].

Короче говоря, понятие универсальности состоит в том, что большинство микроскопических свойств физической системы не имеет никакого значения при описании ее поведения незадолго до критического перехода. Значение имеют всего несколько параметров, таких, как пространственные размеры и симметрия порядка, связанного с переходом.

В недавно опубликованной работе мы распространили понятие универсальности коллективного поведения на сферу социального поведения [9]. Эта счастливая мысль позволила нам преодолеть громадные трудности, связанные с большим богатством и разнообразием характеров и взглядов в любой группе индивидуумов. В соответствии с теми же принципами, которые применяются в статистической физике, мы построили модель, чтобы описать феномен консенсуса и изменения

* Перевод с англ. яз. Л. Нахапетян. — Прим. ред.

взглядов в группах. Следует подчеркнуть, что наша модель не является точным слепком с модели, применяемой для решения физических проблем. Мы использовали понятия и идеи, взятые из физики, в сочетании с понятиями и экспериментальными наблюдениями из социальной психологии. Таким образом мы получили модель, по ряду параметров существенно отличающуюся от своего аналога, применяемого в физике. В частности, в нашей модели имеется фазовый переход в конечные системы, чего нет в статистической физике.

В данной статье мы сосредоточили внимание на коллективном принятии решений в группах с лидером и без него. За последние 20 лет проведено большое количество исследований, непосредственно касающихся изменений, происходящих во взглядах и принятии решений в самих группах. Наиболее неожиданным результатом этих исследований был вывод, что консенсус формируется вокруг экстремальной позиции, близкой к доминантному полюсу взглядов и норм, принятых среди населения, а не вокруг некой усредненной позиции, как считалось раньше. Данный эффект был определен как групповая поляризация [16] в отличие от группового усреднения. Эффект присутствовал во всех случаях и был ярко выражен независимо от условий, при которых воспроизводилась ситуация, и от используемых материалов.

Применив аналитические методы, разработанные в физике [7, 8], мы пытаемся прояснить вышеупомянутые вопросы, чтобы провести различие между механизмами, которые ведут соответственно к групповой поляризации или к усреднению выбора. Более точное понимание этих механизмов могло бы обосновать проведение лабораторных экспериментов, чтобы проверить наши предположения относительно двух основных результатов.

С одной стороны, необходимо провести различие между эффектами, которые наблюдаются в агрегациях (объединениях) людей, и групповыми эффектами, связанными со специфическими условиями взаимодействия. Это значит, что следует различать изменения, возникающие на уровне индивидуума, и те, которые имеют коллективное происхождение. Обычно на это не обращают внимания, поскольку теории групповых действий, как правило, хотя и не всегда, предполагают, что изменения на уровне индивидуума ведут к изменениям на уровне группы (например, в нормативно-ценностном объяснении выбора [4]). Данное предположение не всегда разделяется теми теориями, которые допускают существование простых эффектов (например, [2]). Более того, эмпирические исследования групповых дискуссий зачастую не предусматривают групповых реакций, так как, очевидно, они предполагают наличие простых взаимоотношений между индивидуумом и группой. Например, изучение поведения присяжных заседателей часто являлось основанием для выводов относительно судов присяжных вообще, хотя не было собрано абсолютно никаких данных о действительных решениях, принимаемых судами присяжных [3, с. 919]. Это утверждение ясно подчеркивает один из наиболее распространенных предрассудков, свойственных социальной психологии.

С другой стороны, поляризация — не единичное явление, а класс явлений. Иными словами, консенсус относительно какой-либо позиции или экстремальный выбор имеют ряд значений в зависимости от процесса, в результате которого они достигаются. Открытие класса эффектов там, где ранее предполагалось существование лишь одного эффекта, всегда весьма плодотворно для науки. Если эвристическая ценность любой теории зависит от того, насколько ясно обрисованы условия, при которых имеет место то или иное явление, и каких новых эффектов следует от нее ожидать, то наша теория полностью отвечает всем этим требованиям. Следует добавить, что по вполне понятным причинам аналитический инструментарий и терминология, которыми располагает социальная психология, не позволяют нам изучить все эти возможности — по крайней мере, это сопряжено с большими трудностями. Поэтому здесь очень полезен аналитический метод, применяемый в статистической физике: более того, его использование может

привести нас к неожиданным результатам — тем, что были уже упомянуты выше, и тем, о которых речь пойдет ниже.

На этом основании мы строим свою модель, которая является воплощением главных механизмов, управляющих принятием решений. Ни сам объект принятия решения, ни специфика группы, принимающей решение, не имеют значения для описания сути этого решения, т. е. того, является ли оно экстремальным или компромиссным. Это означает, что в процессе принятия соответствующего окончательного решения и военный комитет, которому предстоит решить, каким образом ответить на ядерный удар, и школьный комитет, обсуждающий, насколько светлой должна быть краска для столовой, ведут себя одинаково.

II. ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ МОДЕЛИ

Индивидуум представлен в нашей модели дискретной переменной, которая может принимать два значения: $c = 1$ и $c = -1$. Эти значения соответствуют позитивному или негативному выбору, благоприятному или неблагоприятному мнению и т. д. Сначала рассмотрим несоциальное состояние, при котором никто не испытывает давления среды извне и не вступает во взаимодействие с каким-либо другим лицом. При этих обстоятельствах вполне нормально предположить, что отдельный индивидуум не делает априорного различия между позитивным и негативным выбором. Это означает, что любой из двух альтернативных выборов одинаково возможен и, следовательно, абсолютно симметричен. Вообразим целую популяцию индивидуумов, соответственно характеризуемых неким индексом в диапазоне от 1 до N . Каждый индивидуум i может быть ассоциирован с переменной c_i . Поскольку индивидуумы изолированы друг от друга, предполагается, что они делают свой выбор независимо друг от друга и что вероятность любого из двух альтернативных выборов абсолютно равна. При этих условиях коллективное групповое решение, получаемое путем суммирования N индивидуальных выборов,

$$C = \sum_{i=1}^N c_i \quad (1)$$

будет в среднем равно нулю. Этот средний выбор, $C = 0$, представляет собой компромиссный, или усредненный, выбор по контрасту с двумя экстремальными выборами: $C = N$ и $C = -N$. Из этого вытекает, что даже если позиция и выбор каждого индивидуума изменяется и для достижения (кристаллизации) состояния консенсуса недостаточно времени, выбор все-таки будет близок к среднему. На практике это не очень вероятно, так как изменение мнения у индивидуумов наблюдается чрезвычайно редко [3]. Поэтому в отсутствие контактов и обмена мнениями популяция индивидуумов обнаруживает тенденцию к компромиссу, достигаемому путем общего выбора, который точно совпадает со средним.

Теперь введем эффект социального давления на индивидуальный выбор извне. Оно может исходить от большинства, лидера, среды общения, учреждения или процедуры. Обычно считается, что конформистское давление определяет как величину риска для одного человека в группе [17], так и направление решений [13, 20]. Можно сказать, что в данном случае принуждение со стороны внешнего поля S с очень большой степенью вероятности закладывает фундамент для последующего консенсуса. Оно оказывает давление на каждого индивидуума при выборе им позитивной или негативной альтернативы и исключении другого варианта. Для того чтобы измерить степень конформизма или конфликтности индивидуума по отношению к внешнему полю, рассмотрим продукт, который дает на уровне группы величину

$$A = \sum_{i=1}^N S c_i \quad (2)$$

Мы, естественно, предполагаем, что поле $S > 0$ способствует позитивному индивидуальному мнению, а поле $S < 0$ — негативному выбору.

Существование социального поля подавляет решение $C = 0$. В зависимости от знака S общий выбор будет или N , или $-N$, т. е. это будет один из двух экстремальных выборов. Таким образом, мы видим здесь поляризацию, доходящую до такой степени, что выбор, мнение, вокруг которых формируется консенсус, совпадают с выбором или мнением, которые навязываются извне. Давление в пользу конформизма не допускает компромисса и подменяет его альтернативой, доминирующей с самого начала. Резонно предположить, что даже минимальное давление, исходящее от внешнего социального поля, вызовет максимальное изменение (экстремальную коллективную поляризацию) в сравнении с результатом, наблюдаемым в случае, если бы индивидуумы имели возможность свободно и самостоятельно делать выбор и высказывать суждения. Это означает, что вопреки весьма распространенному представлению влияние лидера или толпы не обязательно должно быть очень сильным, чтобы индивидуумы начали высказывать экстремальные взгляды или совершать действия, выходящие за рамки нормы, даже если эти индивидуумы разьединены и почти не общаются между собой. Этим объясняется тот факт, что авторитарные режимы весьма благосклонно относятся к социальной немоте, а также причина того, что они поощряют доноительство (как это недавно имело место в Китае) среди своих сограждан. Так они изолируют людей друг от друга — ведь каждый боится, что сосед может его предать.

Это может случиться в том случае, если причина и следствие не соразмерны. Следует особо подчеркнуть эту несоразмерность, так как она никогда не принималась во внимание в наших теориях и экспериментах как важный фактор для принятия решений, изменений и т. д. в группе. В любом случае очевидно, что между конформизмом и поляризацией существует определенная связь, как это уже было показано ранее [1], но только при специфических условиях, принятых в нашей модели. Эти условия, однако, приводят к особой форме поляризации, которую мы называем коллективной поляризацией.

На данной стадии следует принять во внимание взаимодействие между людьми в группе. Какова бы ни была природа этого взаимодействия, важно то, что люди перестают быть изолированными друг от друга и, следовательно, оказывают одинаковое давление друг на друга [5], направленное на создание почвы для консенсуса. Если мы рассмотрим пару людей i и j , то получим четыре возможные конфигурации выбора:

- а) $c_i = 1, c_j = 1$,
- б) $c_i = 1, c_j = -1$,
- в) $c_i = -1, c_j = 1$,
- г) $c_i = -1, c_j = -1$.

Опишем эти состояния как $Ic_i c_j$, где $I > 0$ показывает степень взаимодействия или обмена мнениями. Чтобы измерить степень конвергенции (сближения) или дивергенции (расхождения) мнений, т. е. согласия или конфликта, введем функцию

$$E = I \sum_{(i, j)} c_i c_j, \quad (3)$$

где (i, j) представляют сумму всех отдельных взаимодействующих пар [10].

Придерживаясь первого постулата, мы несомненно признаем, что преобладающим будет состояние конвергенции независимо от того, позитивен или негативен выбор. Здесь возникает симметрия на уровне спаренных, но не изолированных индивидуумов: мы имеем $C = \pm N$. Единственной разницей является то, что взаимодействие индивидуума с внешним социальным полем приводит к экстре-

мальному консенсусу, абсолютно случайному по своей направленности, так как существует совершенно равная возможность для позитивного и негативного выборов. Однако в действительности один из них обязательно одержит верх, т. е. или N , или $-N$. Здесь мы видим ярко выраженный разрыв симметрии в отношении индивидуального выбора, хотя возможности коллективного выбора по-прежнему равны.

В одном случае мы наблюдаем predetermined коллективную поляризацию, в другом — межиндивидуальную поляризацию, которая достигается по мере развития дискуссии. Совершенно ясно, что, сравнивая различные способы, в соответствии с которыми приходят к соглашению в социальной психологии, мы должны учитывать, какая позиция является доминирующей, когда происходят изменения во мнениях, выборе и т. д. Те, кто утверждает, что конформизм является необходимым элементом, заходят слишком далеко. То же относится и к тем, кто, отрицая всякую роль взаимодействия [21], склонен к упрощению действительности. Сейчас мы знаем, почему именно. Потому, что они не в состоянии увидеть тонкое различие, существующее между условиями, при которых индивидуумы вынуждают сделать шаг в сторону доминирующего полюса, и теми условиями, которые вызывают экстремальную реакцию, возникающую спонтанно, в зависимости от цикла обмена мнениями в группе *hic et nunc*.

Теперь введем понятие внутреннего социального поля, чтобы передать все то, что внушается нам той культурой, в которой мы живем. Существование этого внутреннего социального поля приводит к тому, что индивидуумы становятся «персонально» предрасположены к выбору, скажем, позитивной, а не негативной альтернативы, к снисходительности, а не к признанию виновности (Mac Coup and Ken, 1988). Это внутреннее социальное поле, подобно внешнему социальному полю, разрывает симметрию персонального выбора или взглядов. Разница состоит в том, что внутреннее социальное поле проявляется в каждом индивидууме и даже может отличаться у разных индивидуумов. Чтобы учесть эти эффекты, напомним

$$V = \sum_{i=1}^N S_i c_i, \quad (4)$$

где, как мы только что объяснили S_i может отличаться по знаку и интенсивности у разных членов группы. Для определения количественного значения S_i мы должны рассматривать это поле как возможную функцию с разбросом S_i , $p\{S_i\}$ или же знать конфигурацию $\{S_i\}$.

Однако, чтобы окончательно определить эту функцию, мы должны изменить формулировку первого постулата, который играет большую роль в нескольких теориях, в особенности в теории Шерифа (Sherif, 1936). По этой теории в отсутствие внешнего социального поля среди индивидуумов наблюдается тенденция к взаимодействию друг с другом и поведению в соответствии со своим внутренним социальным полем. Чем менее определено и смутно внешнее социальное поле, тем сильнее поведение и суждения индивидуума определяются его внутренним полем. Одним словом, межсубъектная реальность подменяется собой объективную реальность, что лишает индивидуума поддержки. Этим объясняется, почему в соответствии с данным выражением первого постулата, если $S_i > 0$, индивидуум выбирает $c_i = -1$. Из этого следует, что консенсус относительно общего выбора группы C в определенный момент в точности совпадает со средней величиной S_i , нормализованной в группе, т. е. он равен функции

$$B = \sum_{i=1}^N \frac{S_i}{|S_i|}. \quad (5)$$

Если присутствует только $\{S_i\}$, мы имеем $C = B$, что означает компромисс, достигнутый во мнениях всех индивидуумов.

Для определения общей ситуации представим функцию конвергенции группы как

$$G\{c_i, S_i\} = I \sum_{i,j} c_i c_j + S \sum_{i=1}^N c_i + \sum_{i=1}^N S_i c_i; \quad (6)$$

начиная с исходного выбора конфигурации, мы предполагаем, что в группе будет наблюдаться некоторая динамика.

Дискуссии, обмен мнениями, споры и т. д. создают некое подобие подлинного поля, поля участия, подобного полю сил, описанному Левином (Lewin) [11], которое оказывает внутренний нажим на членов группы в целях их сближения. На основании предыдущих формул мы можем описать это поле участия следующим образом [9]:

$$S_v = \frac{eI}{2(N-1)} C, \quad (7)$$

где число взаимодействий каждого индивидуума ограничено числом e индивидуумов в группе.

Присутствие C показывает, что это фактическое поле является функцией возможной ценности общего выбора, сделанного группой, которая близка к доминантному полюсу шкалы. Обсуждения присяжных в суде, например, отражают тенденцию к снисходительности, сдвигающую консенсус в сторону оправдательного приговора, к которому склоняется большинство [3]. В процессе размышлений внутреннее социальное поле каждого участника суда присяжных изменяется в направлении ясно выраженной групповой нормы. Именно это происходит во время дебатов, когда участвующие в них начинают осознавать ценности, определяющие их выбор, и поэтому приписывают им большее влияние, чем они заслуживают (Janis, 1972). Эффект этого обмена мнениями выражается полем S_i^R , результатом которого является личная вовлеченность каждого члена группы и которое представляет собой итог влияния фактического поля участия, внутреннего или местного социального поля, а также, возможно, и внешнего социального поля, поскольку всегда существует какое-то давление конформизма извне. При этих условиях уравнение (6) может быть выражено как

$$G\{c_i\} = -S_v \frac{N}{C} + \sum_{i=1}^N S_i^R c_i, \quad (8)$$

где

$$S_i^R = S_v + S + S_i. \quad (9)$$

Таким образом можно описать процесс, начатый индивидуумами, каждый из которых обладает своим внутренним социальным полем S_i , сформированным нормами и представлениями, которые он принимает и считает законными. Участвуя в групповых дебатах и чувствуя себя вовлеченным в любой консенсус, который в конце концов будет достигнут, индивидуум меняется сам, глубоко усваивая новые нормы или представления, прочно утвердившиеся в его сознании в ходе дискуссий и при обмене мнениями с товарищами по группе и обозначаемые как S_i^R . Мы это наблюдали и проверили методом теста, проведенного после достижения консенсуса: члены группы, вновь оставшиеся наедине с самими собой после завершения дебатов, выражали свое собственное мнение. Мы утверждаем, что эта интернализация является необходимым и специфическим следствием группового процесса, которое отличает его от процесса, имеющего место в случайной агрегации индивидуумов.

Итак, то, что в большинстве теорий, за исключением теории вовлеченности [16], рассматривается как эмпирический факт, здесь производится из понятия внутреннего социального поля, в особенности того поля, которое возникает в

результате участия членов группы, а именно поля S_i^R . Мы считаем несомненным тот факт, что в ходе дискуссий и при обмене информацией, направленных на достижение консенсуса, каждый член группы s_i желает, чтобы S_i , общий выбор в формуле (11), имел как можно большее значение. Это значит, что каждый индивидум настроен на экстремальный консенсус, как этого требуют социальная психология и физика, чтобы привести его в максимальное соответствие с фактическим полем S_0 , а также с теми ценностями, горячим приверженцем которых он является.

III. КОМПРОМИСС ИЛИ ПОЛЯРИЗАЦИЯ

До сих пор мы исходили из того, что группа в целом ставит своей задачей достижение максимального сближения во взглядах и выборах, стремясь выработать общую позицию. Однако нам известно, что это предположение верно лишь отчасти. В действительности при множестве разных обстоятельств и особенно если требуется изменение, происходит обратное: преобладает напряжение и расхождение во мнениях. Вместо того чтобы подтолкнуть индивидумов к сближению, акцент ставится на тех чертах, которые отличают их друг от друга. Подчеркивание этих различий имеет целью стимулирование особых способностей каждого члена группы для ее пользы в целом.

Чтобы выразить эти соображения формальным языком, внесем в нашу модель параметр «дивергенции» (расхождения) D . Это значит, что группа может признать одного, двух, трех и так далее индивидумов, придерживающихся мнения, отличного от мнения группы в целом. Например, в случае с одним индивидумом, имеющим особое мнение, наблюдается внутренняя динамика, развивающаяся благодаря тому факту, что кто-то из членов группы N придерживается особого мнения. Вместо единой конфигурации, связанной с экстремальным выбором $\pm N$, мы имеем N конфигураций. Напрашивается вывод, что группа располагает большим набором резервных альтернатив. Это, несомненно, является стимулом для независимого изменения своей индивидуальной позиции со стороны любого члена группы, даже если позиция группы в целом не претерпит из-за этого каких-либо изменений. Это служит частичным объяснением, как было упомянуто выше, того, каким образом группа может оставаться стабильной, разрешая отдельным индивидумам расходиться с общим групповым мнением и допуская развитие конфликтов. Чтобы проследить влияние параметра D на внутреннюю динамику, введем функцию набора альтернатив

$$R = D \log W(C), \quad (10)$$

где $W(C)$ — число индивидуальных конфигураций выбора, связанных с согласием относительно какого-либо общего выбора C . Укажем, что R соответствует энтропии в статистической физике [18], а D играет роль температуры, выраженной в соответствующих единицах.

Придавая огромное значение возможности дивергенции, мы молчаливо предполагали второй постулат, т. е. что группа всегда старается расширить свой запас альтернатив, R , как различных способов для того, чтобы справиться с огромным разнообразием реальностей.

Итак, мы достигли того пункта, когда можем объединить эффекты первого постулата, который поощряет конвергенцию на уровне индивидумов, с эффектами второго постулата, который способствует дивергенции и даже конфликтам на уровне группы. Как было только что показано, для достижения общего выбора C следует рассмотреть какое-то количество индивидуальных конфигураций выбора $W(C)$, приводящих к C . Но эти конфигурации ограничены степенью конвергенций и дивергенций, которые теперь необходимо оценить. Для этой цели надо только рассчитать среднюю величину $G\{C\}$ (уравнение 8) по ряду конфигураций $W(C)$, $\langle G \rangle$. Вполне возможно, что группа попытается сузить этот ряд, с тем чтобы

растущий запас альтернатив не помешал определенному разнообразию среди людей, образующих группу.

В целом группа действует так, как будто она управляется третьим постулатом, который *требует оптимизации двух противоположных эффектов — инновации и конформизма — путем максимизации своей силы по отношению к внешнему миру*. То есть, чтобы поставить под контроль среду, в которой действуют индивидуумы, мы определяем эту силу при помощи следующего уравнения:

$$P = D \log(C) + \langle G\{C_i\} \rangle_c. \quad (11)$$

Если мы внимательно рассмотрим эту функцию, то признаем, что группа сделает общий выбор, который максимизирует P , так, чтобы

$$\frac{\delta P}{\delta C} = 0 \text{ и } \frac{\delta^2 P}{\delta C^2} < 0. \quad (12)$$

Таким образом, представляется, что сила необходима для того, чтобы привести в гармонию две тенденции, которые превращают агрегацию индивидуумов в группу. Другими словами, трудно избежать того, чтобы не свести расхождения практически к нулю или, наоборот, не раздуть их до умеренного уровня. Решение после средней величины свыше $\{S_i\}$ представляет значение общего выбора как последовательное уравнение [9], а именно как

$$\frac{C}{N} = \int dS P(S) \operatorname{th} \left[\left(\frac{eIN}{D(N-1)} + \frac{1}{N} \right) \frac{C}{N} + \frac{S}{D} + \frac{S_i}{D} \right]. \quad (13)$$

Это фундаментальное уравнение может быть подвергнуто анализу в простейшем случае, когда нет ни внешнего, ни внутреннего поля. Когда S и S_i равны нулю, уравнение (13) становится

$$\alpha = \operatorname{th} \left\{ \left(\frac{eIN}{D(N-1)} + \frac{1}{N} \right) \alpha \right\}, \quad (14)$$

где α представляет общий выбор C/N . Возникает вопрос: при каких условиях существует нуль, одно или несколько решений для α ? Чтобы ответить на него, мы можем решить уравнение (14).

Решение или решения для α находим на пересечениях двух кривых, $y = \alpha$ и $y = \operatorname{th}(a\alpha)$. Мы видим, что $\alpha = 0$ всегда является решением. С другой стороны, два симметричных решения, α_0 и $-\alpha_0$, существуют, только если $a > 1$: отсюда условие

$$D < D_c, \quad (15)$$

где $D_c = eI/(1 - 1/N)^2$. При $D > D_c$ единственным решением, максимизирующим силу группы, является компромисс.

IV. ЭФФЕКТЫ РАЗМЕРА И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Исследуем влияние, производимое на консенсус разнообразием дивергенций и конвергенций. Не будем забывать, что D_c выражает критическую величину групповых разногласий. Ниже этой величины группа одерживает верх над своими членами, а выше нее существует та же самая симметрия выбора на уровне индивидуума и на уровне группы. Это равносильно утверждению, что социальная и индивидуалистическая тенденции оказывают на коллективные явления одинаковое влияние. В действительности это всего лишь метафора, которая помогает разобраться в более абстрактном понятии. Рассмотрим более внимательно, что происходит, когда кто-либо движется от компромиссной ситуации, где $D_c < D$, к поляризационной, где $D_c > D$. Для этой цели начертим кривую $D_c = D$, где eI/D является ординатой в качестве функции N . Из этой кривой можно извлечь ряд выводов, некоторые из которых требуют экспериментальной проверки в

лаборатории. 1. Если расхождения между индивидуумами возрастают вместе с постоянным взаимодействием, группа, в которой превалирует компромисс, будет продолжать поддерживать его, а в поляризованной группе произойдет сдвиг в сторону компромисса. 2. Если групповые взаимодействия усиливаются при неизменном уровне расхождения между участниками, наблюдается обратный эффект, а именно в уже поляризованной группе не происходит никаких изменений. 3. Если степень взаимодействия между индивидуумами уменьшается при увеличении расхождений, наблюдается сдвиг к компромиссу всей группы в целом. Другими словами, за пределами определенной критической и необходимой величины уже не существует риска увеличения групповых разногласий. Они уже не вызывают дальнейшей экстремизации: напротив, они способствуют стремлению к «золотой середине». 4. Если расхождения уменьшаются, а степень взаимодействия возрастает, это, очевидно, может привести к поляризованному консенсусу.

А теперь рассмотрим вопрос о влиянии числа индивидуумов на вид консенсуса, достигаемого в группе. Если участие значительно возрастает, начиная с зоны компромисса, группа движется к зоне экстремальных выборов. Однако за пределами этой зоны увеличение числа участников приближает группу к зоне компромисса. Это делает возможным рассмотрение трех гипотез, которые можно подвергнуть проверке в лабораторном эксперименте. 1. Ниже определенного порога, чем меньше группа, тем труднее достичь компромиссного выбора: его легче сделать в группе большего размера. 2. Чтобы сделать экстремальный выбор при данном количестве расхождений, в малой группе требуется гораздо меньше взаимодействий, чем в большой группе. 3. Если $eI/D < 1$, в малой группе происходит экстремизация, а в большой группе достигается компромисс.

V. ПРИМЕНЕНИЕ В ИЕРАРХИЧЕСКИХ ГРУППАХ

Выше мы рассмотрели группы, члены которых равноценны друг другу. Однако зачастую приходится иметь дело с иерархической структурой, чаще всего с довольно простой структурой, где существует позиция лидера. В зависимости от власти и силы, связанных с этой позицией, а также от конкретного характера самого лидера могут возникать различные ситуации. Мы рассмотрим здесь только три из них — с демократичным, авторитарным и попустительствующим лидерами (Lewin).

Начнем со случая, когда во главе группы стоит демократический лидер. Имеется в виду, что один человек из группы, ее лидер, обладает определенной властью над остальными ее членами. Из уравнений (8) и (9) следует, что в зависимости от относительной силы индивидуальных социальных полей S_i по отношению к S группа будет или не будет следовать выбору, сделанному ее лидером. Более того, можно даже ожидать, что окончательный выбор лидера окажется диаметрально противоположным его первоначальному выбору — в случае, если взаимодействие достаточно сильно. Главное здесь — узнать, существует ли достаточно полей S_i , чтобы противостоять S .

Перейдем к ситуации с авторитарным лидером: в этом случае подразумевается, что он может оказывать давление на членов группы и запугать их до такой степени, что они вынуждены будут выбрать его своим лидером. Конечный результат в этом случае — ослабление взаимодействия между членами группы, вплоть до полного его прекращения. Каждый член группы прекращает обмениваться мнениями с другими, так что возникает ситуация несоциального состояния, описанного в первой части разд. II. На этой стадии мы наблюдаем только соперничество между полем S , порожденным лидером, и индивидуальными полями S_i . Однако параметр дивергенции D не является нулем, так что все поля нормализуются посредством $1/D$ и склоняются к компромиссу.

В случае если авторитарный лидер не отличается силой убеждения, т. е. если S является слабым, выбор группы склоняется к компромиссу. Если же сила

убеждения у лидера велика, более длительное S немного усилит поляризацию группы при все еще небольшой величине C . Экстремальное ненулевое значение D может быть достигнуто только через сильное взаимодействие. Так что, как это ни парадоксально, группа с авторитарным лидером окажется ближе к компромиссу, чем к экстремальному выбору. Разумеется, мы здесь говорим лишь о качественных показателях. Разрешить же все вопросы, поднятые в данной дискуссии, позволит только тщательный анализ, который мы собираемся провести в будущем.

VI. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мы видели, что изолированные индивидуумы могут координировать свой выбор и прийти к консенсусу, который является компромиссом по отношению к их мнениям и выборам. Этот консенсус может быть результатом нескольких конфигураций индивидуальных мнений или выборов, которые изменяются, с тем чтобы компенсировать друг друга. Следовательно, очевидная стабильность группы может иметь свою противоположность в виде непрерывных изменений и отмены решений, принятых теми, кто является ее членами. И все же симметрия и равные возможности доминируют над возможными альтернативами. Эта симметрия нарушается, как только проявляется внешнее социальное поле, которое оказывает конформистское давление на всех индивидуумов. То же самое может произойти, когда возникает сильное межиндивидуальное взаимодействие, при котором каждый из индивидуумов действует как внешнее поле по отношению к другим. В обоих случаях индивидуумы сближаются, двигаясь в сторону экстремальных мнений или выборов. В обеих ситуациях шансы достижения компромиссного консенсуса, который вообще считается разумным идеалом, снижаются.

Однако с точки зрения социальной психологии очень важен следующий факт. Множество контактов, обменов мнениями и дискуссий среди населения, например, по поводу слухов или каких-то предположений в конце концов приводит к экстремальному консенсусу. Сразу невозможно определить, в каком направлении — положительном или отрицательном — будут развиваться мнение и выбор, которые в результате одержат верх. Можно предположить, что это происходит в расплывчатых группах, склонных к совершению экстремальных действий. Однако верно и то, что, как часто утверждают, невозможно предсказать с самого начала, какая последует реакция — одобрительная или враждебная, радостная или паническая. В большинстве случаев к тому же члены групп бросаются из одной крайности в другую, так как здесь участвует несколько не поддающихся контролю факторов, влияющих на конечный результат. Придерживаясь более-менее изученных ситуаций, мы обнаружим, что индивидуальное взаимодействие ведет к тому, что можно назвать межиндивидуальной поляризацией, т. е. к экстремальному выбору с непредсказуемым направлением. Здесь мы имеем дело с экстремизмом в привычном смысле этого слова, который больше всего зависит от приоритетов и силы аргументации, а не от каких-либо преобладающих ценностей. Из всего вышесказанного можно заключить, что в любом случае степень межиндивидуальной поляризации является позитивной функцией степени взаимодействия. Следует, однако, помнить, что социальные и психологические факторы (организация, доступная информация и т. д.) ограничивают непосредственный характер этой функции. Это было показано в различных исследованиях [6, 14, 15], хотя данный вопрос все еще недостаточно освещен.

Первой задачей, стоящей перед социальными психологами, является экспериментальная проверка теоретических гипотез, вытекающих из модели, описанной выше. Второй же задачей является определение зоны действия тех понятий, на которые мы опирались до сих пор. Очевидно, что большинство из них, например понятие социального сравнения или убеждения, относится к объединению индивидуумов, а понятия и схемы, касающиеся социального решения или коллективной вовлеченности, относятся к существованию групп. В процессе исследования становится ясно, почему противоречия, возникающие в связи со

стремлением разобраться в этих понятиях, не могут быть решены: упускается из виду тот факт, что здесь речь идет о классе явлений и что его не всегда рассматривали как таковой с теоретической и экспериментальной точек зрения. Сторонники теории социального сравнения, например, в основном уделяли внимание коллективной поляризации, а приверженцы теории убеждения были более склонны к исследованию межиндивидуальной поляризации.

Суть дела между тем состоит в том, что перед нами намного более сложный набор явлений, который заслуживает, чтобы его рассматривали с разных сторон. Он имеет прямое отношение к фундаментальной проблеме жизни в обществе — достижению консенсуса. Решение этой проблемы поможет нам прояснить многие другие серьезные вопросы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Cartwright D. Risk taken by individuals and groups: An assessment of research employing dilemmas//J. Personality and Social Psychology. 1971. V. 20. P. 361—378.
2. Davis J. H Group decision and social interaction: A theory of social decision schemes//Psychological Review. 1973. V. 80. P. 97—125.
3. Davis J. H., Stasson M., Ono K., Zimmerman S. Effects of straw polls on group decision making: Sequential voting pattern, timing and local majorities//J. Personality and Social Psychology. 1988. V. 55. P. 918—926.
4. Dion D. L., Baron R. S., Miller N. Why do groups make riskier decisions than individuals?//Advances in experiment social psychology/Ed. L. Berkowitz. N. Y.: Academic Press, 1970. V. 5. P. 305—377.
5. Festinger L. Informal social communication//Psychological Review. 1950. V. 57. P. 271—282.
6. Forgas J. P. Polarization and moderation of personal perception judgment as a function of group interaction style//European J. Social Psychology. 1977. V. 7. P. 175—187.
7. Galam S. Majority rule, hierarchical structure and democratic totalitarianism: a statistical approach//J. Mathematical Psychology. 1986. V. 30. P. 426—434.
8. Galam S., Gefen Y., Shapir Y. Sociophysics: a new approach of sociological collective behavior//J. Mathematical Sociology. 1982. V. 9. P. 1—13.
9. Galam S., Moscovici S. Towards a theory of collective phenomena: consensus and attitude changes in groups//European J. Social Psychology. 1991. V. 21. P. 49—74.
10. Ising E. Z. Phys. 1925. V. 31. P. 253.
11. Lewin K. Forces behind food habits and methods of change//Bull. National Res. Council. 1943. V. 108. P. 35—65.
12. Ma Sh. K. Modern theory of crystal phenomena. Benjamin, Mass., 1976.
13. Mackie D. Social identification effects in group polarization//J. Personality and Social Psychology. 1986. V. 50. P. 720—728.
14. Moscovici S., Doice W., Dulong R. Studies in group decision: differences of position, differences of opinion and group polarization//European J. Social Psychology. 1972. V. 2. P. 385—399.
15. Moscovici S., Lecuyer R. Studies in group decision I: Social space, patterns of communication and group consensus//European J. Social Psychology. 1972. V. 2. P. 221—244.
16. Moscovici S., Zavaloni M. The group as a polarizer of attitudes//J. Personality and Social Psychology. 1969. V. 12. P. 125—135.
17. Pruitt D. C., Teger A. I. Is there a shift toward risk in group conditions? If so is it group phenomenon? If so, what causes it? A.P.A. Convention (mimeo), 1967.
18. Reif F. The Psychology of Social Norms. Harper, N. Y. 1965.
19. Stanley H. E. Introduction to phase transitions and critical phenomena. N. Y.: Oxford University Press, 1971.
20. Turner J. C. Rediscovering the social group. Oxford: Basil Blackwell, 1987.
21. Vinokur A. A review and theoretical analysis of group processed upon individual and group decisions involving risk//Psychological Bull. 1971. V. 76. P. 231—250.