Первичные и вторичные группы

Первичная группа - это группа, в которой связь поддерживается непосредственными личными контактами, высокоэмоциональным вовлечением членов в дела группы, что ведет членов к высокой степени отождествления себя с группой. Первичной группе свойственна высокая степень солидарности, глубоко развитое чувство "мы".

Г.С.Антипина выделяет следующие характерные для первичных групп черты: "малочисленный состав, пространственная близость их членов, непосредственность, интимность отношений, длительность существования, единство цели, добровольность вступления в группу и неформальный контроль за поведением членов" [II. С.53].

Впервые понятие "первичная группа" было введено в 1909 г. Ч.Кули применительно к семье, в которой между членами складываются устойчивые эмоциональные отношения. Ч.Кули считал семью "первичной", потому что она является первой группой, благодаря которой осуществляется процесс социализации младенца. К "первичным группам" он также относил группы друзей и группы ближайших соседей [см. об этом: 139. С.330-335].

Позднее данный термин стал использоваться социологами при изучении любой группы, которой были присущи тесные личные отношения между ее членами. Первичные группы выполняют как бы роль первичного связующего звена между обществом и личностью. Благодаря им человек осознает свою принадлежность к определенным социальным общностям и способен участвовать в жизни всего общества.

Значение первичных групп очень велико, в них, особенно в период раннего детства, происходит процесс первичной социализации индивида. Сначала семья, а затем первичный учебный и трудовой коллективы оказывают огромное воздействие на положение личности в обществе. Первичные группы формируют личность. В них происходит процесс социализации личности, освоение образцов поведения, социальных норм, ценностей и идеалов. Каждый индивид находит в первичной группе интимную среду, симпатии и возможности реализации личных интересов.

Первичная группа - это чаще всего неформальная группа, так как формализация ведет к превращению ее в группу другого типа. Например, если формальные связи начинают играть важную роль в семье, то она распадается как первичная группа и преобразуется в формальную малую группу.

Ч.Кули отмечал две основные функции малых первичных групп:

1. Выступать источником моральных норм, которые человек получает в детстве и которыми руководствуется в течение всей своей последующей жизни.

2. Выступать средством поддержки и стабилизации взрослого человека [см.: II. С.40].

Вторичная группа - это группа, организованная для реализации определенных целей, внутри которой почти отсутствуют эмоциональные отношения и в которой преобладают предметные контакты, чаще всего опосредованные. Члены данной группы имеют институционализированную систему отношений, а их деятельность регулируется правилами. Если первичная группа всегда ориентирована на взаимосвязи между ее членами, то вторичная - на цель. Вторичные группы, как правило, совпадают с большими и формальными группами, которые имеют институционализированную систему отношений, хотя малые группы также могут быть вторичными.

Основное значение в этих группах придается не личностным качествам членов группы, а их умению выполнять определенные функции. Например, на заводе должность инженера, секретаря, стенографистки, рабочего может занимать любой человек, который обладает необходимой для этого подготовкой. Индивидуальные особенности каждого из них для завода безразличны, главное, чтобы они справлялись со своей работой, тогда завод может функционировать. Для семьи или группы игроков (например, в футбол) индивидуальные особенности, личностные качества каждого уникальны и значат очень много, и ни одного из них поэтому нельзя просто так заменить другим.

Так как во вторичной группе все роли уже четко распределены, то ее члены очень часто мало знают друг о друге. Между ними, как известно, нет эмоциональных отношений, что свойственно для членов семьи и друзей. Например, в организациях, связанных с трудовой деятельностью, основными будут производственные отношения. Во вторичных группах не только роли, но и способы коммуникации уже заранее четко расписаны. В связи с тем, что проведение личной беседы не всегда бывает возможным и эффективным, коммуникация часто приобретает более формальный характер и осуществляется благодаря телефонным звонкам и различным письменным документам.

Но, естественно, не следует считать, что все вторичные группы безличны и лишены какого- либо своеобразия. Внутри этих групп люди вступают в дружеские отношения друг с другом и часто образуют первичные группы.

Например, школьный класс, студенческая группа, производственная бригада и т.д. всегда внутренне разделены на первичные группы индивидов, симпатизирующих друг другу, между которыми возникают более или менее часто межличностные контакты. При руководстве вторичной группой обязательно следует учитывать первичные социальные образования.

Ученые-теоретики отмечают, что в течение последних двухсот лет произошло ослабление роли первичных групп в обществе. Проведенные западными социологами в течение нескольких десятилетий социологические исследования подтвердили, что в настоящее время господствуют вторичные группы. Но также были получены многочисленные данные, свидетельствующие, что первичная группа все еще вполне устойчива и является важным связующим звеном между личностью и обществом. Исследования первичных групп проводились в нескольких областях: выяснялась роль первичных групп в промышленности, во время стихийных бедствий и т.д. Изучение поведения людей в разных условиях и ситуациях показало, что первичные группы все еще играют важную роль в структуре всей социальной жизни общества Референтная группа, как отмечает Г.С.Антипина. - "это реальная или воображаемая социальная группа, система ценностей и норм которой выступает для индивида эталоном" [II. С.56].

Открытие феномена "референтной группы" принадлежит американскому социальному психологу Г.Хаймену (Hyman H.H. The psychology of ststys. N.I. 1942). Данный термин был перенесен в социологию из социальной психологии. Психологи на первых порах под "референтной группой" понимали такую группу, стандартам поведения которой индивид подражает и нормы и ценности которой усваивает.

В ходе ряда экспериментов, которые Г.Хаймен проводил на студенческих группах, им было выявлено, что часть членов малых групп разделяет нормы поведения. принятые не в той группе, в которую они входят, а в какой-то иной, на которую они ориентируются, Т.е. принимают нормы групп, в которые они не включены реально. Такие группы Г.Хаймен назвал референтными группами. По его мнению, именно "референтная группа" помогала разъяснить тот "парадокс, почему некоторые индивиды не ассимилируют54 позиции групп, в которые они непосредственно включены" [цит. по: 7. С.260], а усваивают образцы и стандарты поведения других групп, членами которых они не являются. Поэтому, для того чтобы объяснить поведение индивида, важно изучать ту группу, к которой индивид себя "относит", которую принимает в качестве эталона и на которую "ссылается", а не ту, которая его непосредственно "окружает". Таким образом, сам термин родился от английского глагола to refer, Т.е. ссылаться на что-либо.

Другой американский психолог М.Шериф, с его именем связано окончательное утверждение понятия "референтная группа" в американской социологии, рассматривая малые группы, влияющие на поведение индивида, разделил их на два вида: группы членства (членом которых индивид является) и нечленские, или собственно референтные группы (членом которых индивид не является, но с ценностями и нормами которых соотносит свое поведение) [см.: II. С.56-57]. В данном случае понятия референтной и членской группы рассматривались уже как противоположные.

Позднее другими исследователями (Р.Мертон, Т.Ньюком) понятие "референтная группа" было распространено на все объединения, которые выступали для индивида эталоном при оценке им собственного социального положения, действий, взглядов и т.д. В связи с этим в качестве референтной группы стала выступать как группа, членом которой уже являлся индивид, так и группа, членом которой он хотел бы быть или был раньше.

"Референт-группой" для индивида, указывает Я.Ще-паньский, является такая группа, с которой он себя добровольно идентифицирует, Т.е. "ее образцы и правила, ее идеалы становятся идеалами индивида, и роль, навязанная группой, выполняется преданно, с глубочайшим убеждением" [312. С.81].

Таким образом, в настоящее время в литературе встречается двоякое употребление термина "референтная группа". В первом случае под ней подразумевается группа, противостоящая группе членства. Во втором случае - группа, возникающая внутри группы членства, Т.е. круг лиц, выбранных из состава реальной группы как "значимый круг общения" для индивида. Принятые группой нормы становятся лично приемлемыми для индивида только тогда, когда они приняты этим кругом лиц [см.: 9. С.197],

**Экспериме́нты А́ша (Asch Conformity Experiments**), опубликованные в 1951 году, были серией исследований, которые внушительно продемонстрировали власть конформизма в группах.

В экспериментах во главе с Соломоном Ашем студентов просили, чтобы они участвовали в проверке зрения. В действительности в большинстве экспериментов все участники, кроме одного, были «подсадными утками», а исследование заключалось в том, чтобы проверить реакцию одного студента на поведение большинства.

Участники (реальные подопытные и «подсадные утки») были усажены в аудитории. В задачу студентов входило объявление вслух их мнения о длине нескольких линий в ряде показов. Их спрашивали, какая линия была длиннее, чем другие, и т. п. «Подсадные утки» давали один и тот же, явно неправильный ответ.

Когда подопытные отвечали правильно, многие из них испытывали чрезвычайный дискомфорт. При этом 75 % подопытных подчинились существенно ошибочному представлению большинства по крайней мере в одном вопросе. Общая доля ошибочных ответов составила 37 %, в контрольной группе один ошибочный ответ дал только один человек из 35-ти. Когда же «заговорщики» не были единодушны в своём суждении, подопытные гораздо чаще не соглашались с большинством. Когда независимых испытуемых было двое, или когда один из подставных участников получал задание давать правильные ответы, ошибка падала более чем в четыре раза. Когда кто-то из подставных давал неверные ответы, но так же не совпадающие с основным, ошибка также сокращалась: до 9-12 % в зависимости от радикализма «третьего мнения».