
Активность индивида и его ориентация на группу в рамках процесса образования

И.Г. Дубов,

доктор психологических наук, профессор, заведующий лабораторией социально-психологических проблем развития личности Психологического института РАО (ignat06@mail.ru)

В статье рассматривается взаимосвязь уровня активности личности и ориентации индивида на группу применительно к учебному процессу. В результате проведенного исследования удалось установить, что наиболее активные индивиды, являющиеся, как правило, лидерами своих коллективов, не столько подчиняются мнению группы и групповому давлению, сколько демонстрируют внимание к мнению группы (расположенность к людям), которой противостоит интроверсия (уход в себя).

Ключевые слова: малая группа, лидерство, активность, ориентация на мнение группы, групповое давление, локус контроля.

Успешное функционирование учебных групп в процессе образования во многом зависит от сплоченности группы, умения членов группы соотносить свои интересы с интересами сокурсников или одноклассников. Высокая степень ориентаций членов группы на мнение большинства повышает сплоченность группы, минимизирует число конфликтов, позволяет группе быстрее идти по пути реализации намеченных целей. Вместе с тем в литературе встречаются примеры исследований, показывающих, что лидеры групп, наиболее активные и способные ее члены, не склонны ориентироваться на группу, считая, что группа должна принимать их решения и подстраиваться под их мнение, а не наоборот.

Для того чтобы лучше понять особенности взаимодействия высокоактивных членов учебных группы с их одноклассниками, было проведено исследование взаимозависимости уровня активности индивида и степени выраженности у него стремления ориентироваться на мнение группы. Исследование проходило в три этапа на одной и той же выборке, спланированной в размере 2000 человек (1000 горожан, представляющих совершеннолетнее население городов Вологды и Череповца – по 500

человек из каждого города, и 1000 жителей села, представляющих совершеннолетнее сельское население области, за исключением очень удаленных районов, а также Вологодского и Череповецкого районов, где многие сельские жители работают в городах), что обеспечивало достижение статистической ошибки, которая не превышает $\pm 3,5\%$ как в сельской, так и в городской части, и $\pm 2,6\%$ по выборке в целом.

Данная структура выборки была обусловлена решением прикладной задачи исследования, заключавшейся в сравнении уровня активности горожан и сельских жителей. В этой связи общие по всей выборке показатели рассчитывались с помощью введения весовых коэффициентов. В основу расчета выборки легли данные Росстата. В каждом из городов использовалась случайная двухступенчатая кластерная территориальная выборка домохозяйств, в селах – случайная многоступенчатая стратифицированная кластерная территориальная выборка. В намеченных городских домохозяйствах респонденты отбирались из числа совершеннолетних членов семьи по ближайшему дню рождения, в выбранных селах респонденты отбирались шагом по списку совершеннолетних жителей села. Запасной список составлял 50% от численности основного. В соответствии с задачами исследования ремонт выборки не производился. В этой связи при втором опросе, в ходе которого были проведены основные тестовые замеры, были опрошены 1854 человека.

Методическую основу исследования составили модифицированная 1-я шкала PTS Я. Стреляу, позволяющая оценить степень активности индивида [1] и шкала Q2 16 PF Р. Кеттелла [2, с. 192–239].

Изначально предполагалось, что сильные, активные люди будут в минимальной степени зависимы от мнения группы, и наоборот, слабые, малоактивные индивиды должны были показать высокую зависимость от этого мнения. Однако данная зависимость не была выявлена в ходе исследования, скорее, удалось зафиксировать обратную связь.

Т а б л и ц а 1

Всего по выборке (чел.)	Показатели выполнения модифицированного PTS (средний балл) в группах, выделенных по шкале Q2				
	Стены 1–2	Стены 3–4	Стены 5–6	Стены 7–8	Стены 9–10
1854	114	572	728	382	58
25,6	27,4	26,3	25,2	24,6	27,0

Табл. 1 показывает, что средний показатель уровня активности членов группы динамично снижается с ростом независимости индивида от группы. Исключение

составляет самая последняя, т.е. самая независимая, группа, при этом на фоне демонстрируемой динамики данный показатель выглядит как артефакт.

Т а б л и ц а 2

Всего по выборке (чел.)	Показатели выполнения шкалы Q2 (средний балл) в группах, выделенных по модифицированному PTS				
	Баллы 1--11	Баллы 12--21	Баллы 22--31	Баллы 32--42	Баллы 42--60
1854	161	503	643	393	155
5,1	5,5	5,3	5,1	5,0	5,0

Аналогичным образом, чем более активна группа, тем, согласно табл. 2, меньше в ней людей, независимых от мнения окружающих.

При разбиении же указанных групп, выделенных по тесту Кеттелла, на страты с разным уровнем активности получается и вовсе озадачивающая картина (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

Проценты по столбцу	Группы с разной степенью ориентации на группу					
	Всего	Стены 1-2	Стены 3-4	Стены 5-6	Стены 7-8	Стены 9-10
Уровень активности						
баллы 1-11	8,7	7,0	6,0	10,2	10,3	8,6
баллы 12-21	27,1	18,9	26,7	27,6	29,7	23,9
баллы 22-31	34,7	37,6	37,6	33,3	32,5	31,3
баллы 32-41	21,2	26,5	21,6	19,2	21,6	28,8
баллы 42-60	8,4	10,0	8,1	9,7	5,9	7,4

Если не брать в расчет последнюю группу (стены 9-10), то, несмотря на неровный характер динамики, видно, что и здесь с ростом независимости от мнения других людей процент малоактивных страт возрастает, а процент высокоактивных реципрокно снижается. Так, например, в первой, наиболее ориентированной на мнение других людей группе (стены 1-2 по Кеттеллу), соотношение первых двух (наименее активных) страт и последних двух (наиболее активных) страт составляет 25,9% : 36,5%, в следующей группе (стены 3-4) – 31,7% : 29,7%, в средней по уровню зависимости от мнения группы (стены 5-6) – 37,8% : 28,9%, в следующей за ней (стены 7-8) – 40,0% : 27,5%, и только в последней, самой независимой группе (стены 9-10) это соотношение равняется 32,5% : 36,2%, что несколько нарушает демонстрируемую до этого безупречную динамику. Однако несмотря на это приведенных данных достаточно для вывода о том, что с ростом независимости от мнения окружающих количество активных людей в более независимых группах снижается, а количество пассивных, наоборот, растет.

Такая же картина наблюдается и при дифференциации групп с различным уровнем активности на страты с разным уровнем ориентации их членов на мнение окружающих людей.

Т а б л и ц а 4

Процент по столбцу	Группы с разным уровнем активности					
	Всего	Баллы 1-11	Баллы 12-21	Баллы 22-31	Баллы 32-41	Баллы 42-60
Степень ориентации на группу (шкала Q2)	1854	161	503	642	393	155
стены 1-2	6,2	5,0	4,3	6,7	7,7	7,3
стены 3-4	30,9	21,2	30,4	33,5	31,4	30,0
стены 5-6	39,2	46,1	39,9	37,7	35,6	45,4
стены 7-8	20,6	24,5	22,6	19,3	21,0	14,4
стены 9-10	3,1	3,1	2,8	2,8	4,3	2,8

Как следует из табл. 4, в наименее активной по итогам выполнения модифицированного PTS группе (баллы 1-11) соотношение двух наиболее зависимых от мнения группы страт (стены 1-4) и двух наименее зависимых страт (стены 7-10) составляет 26,2% : 27,6%, в следующей за ней группе (баллы 12-21) – 34,7% : 25,4%, в средней группе (баллы 22-31) – 40,2% : 22,1%, в следующей за ней (баллы 32-41) – 39,1% : 25,3% и, наконец в наиболее активной группе (баллы 42-60) – 37,3% : 17,2%.

Здесь также наблюдается хоть и не такая строгая, но все же явственная динамика, свидетельствующая, что количество лиц, независимых от мнения окружающих, снижается в группах в соответствии с ростом энергичности респондентов, составляющих эти группы.

Наиболее интересным при анализе представлялся тот факт, что практически во всех группах (и в первую очередь в группах, включающих высоко активных индивидов) количество людей, ориентированных на мнение группы, заметно превышало количество людей, ориентированных на самих себя. Причем речь не шла исключительно о характеристике культуры, порожденной политико-экономическим состоянием общества – например, о том, что долгие годы господства коммунистической идеологии сделали из большинства граждан «верных солдат партии», готовых прежде всего следовать требованиям большинства, а уже потом прислушиваться к собственным желаниям. В данном случае наличествовала взаимосвязь роста количества людей, ориентированных на группу, и роста активности респондентов. В случае чисто культурного влияния этой зависимости быть не могло, ориентация на группу не должна была в такой степени зависеть от уровня энергичности людей.

Получалось так, что чем выше независимость человека от группы, тем ниже у него возможность долго предпринимать энергичные усилия и, соответственно, ниже уровень его успешности. Данный вывод в известной мере противоречит всему, что известно об активных, высоко мотивированных на достижение людей, которые, по определению, настойчиво, несмотря ни на что идут к своей цели, упорно преодолевая возникающие на их пути препятствия. Понятно, что для успешного решения поставленных перед собой задач активные и упорные люди должны быть достаточно независимыми, не боящимися идти наперекор общественному мнению. Более того, как правило, именно такие люди являются лидерами, а лидеры сами говорят группе, что делать, вместо того чтобы выслушивать от нее советы и тем более указания.

Поскольку подобные, соответствующие здравому смыслу, наблюдения сильно противоречат полученным в исследовании данным, остается либо сделать вывод, что использованный для разделения людей по степени ориентации на группу инструментарий оказался неэффективным, либо попытаться значительно глубже проанализировать зафиксированную в исследовании психологическую реальность.

И действительно, проведенный анализ позволил пересмотреть изначальные установки, другими глазами взглянуть на примененный инструментарий, и в конечном счете непротиворечиво объяснить результаты проведенного исследования.

Во-первых, внимательное прочтение вопросов теста показало, что, выявляя желание респондентов выслушивать мнение других людей, они далеко не так однозначно делят респондентов на лидеров и ведомых, активных и пассивных. По существу, только 4 из 10 вопросов данной шкалы теста могут быть расценены как вопросы, предполагающие у отвечающих на них утвердительно наличие подчиненной позиции слабых, не активных людей.

К таким вопросам, видимо, могут быть отнесены два вопроса, выявляющие желание людей выслушивать указания взамен самостоятельной постановки себе задач: вопрос, фиксирующий стремление поступать как все, и, в известной степени, вопрос, фиксирующий тревожное беспокойство респондентов по поводу того, что могут подумать о них люди.

В то же время вопрос об участии в спортивных состязаниях мог вполне оказаться для респондентов не столько индикатором желания добиваться общественного признания, сколько индикатором социально одобряемого стремления к конкуренции и борьбе (а это уже, скорее, противопоставление себя окружающим, нежели попытка заслужить их одобрение), вопрос о спокойной жизни – индикатором высоконравственной жизни, два вопроса о предпочтении живого общения книгам и

вопрос о желании работать в коллективе, а не индивидуально – свидетельством активности и общительности как противоположности интровертированности, и наконец, вопрос о любви к общественной работе – индикатором активности, альтруизма и общительности, что также является антитезой интроверсии.

Видимо, именно поэтому авторские комментарии к шкале Q2 теста носят неоднозначный характер. С одной стороны, там прямо указано, что люди с низкими баллами по этой шкале зависимы от группы и следуют за общественным мнением, а с высокими баллами – независимы и сами принимают решения. С другой – там же говорится, что лица с низкими баллами зачастую лишены инициативы при принятии решений, а люди с высокими баллами *не всегда* доминантны, т.е. не стремятся навязывать свои решения окружающим.

Данная интерпретация, безусловно, восходит к авторскому варианту, в котором смысл данной шкалы раскрывается как Group-oriented, affiliative, a joiner and follower dependent – vs – Self-reliant, solitary, resourceful, individualistic, self sufficient. Однако, что характерно, в данном варианте правая часть дихотомии вообще не упоминает о независимости, а левая, хоть и упоминает, но не ставит эту зависимость в центр дефиниции.

Полученные данные показывают, что предложенный респондентам тест, скорее, выявлял не стремление следовать мнению группы, т.е. подчиненность и вытекающий из нее конформизм, а внимание к мнению группы, т.е. расположенность к людям, которой противостояла интроверсия, т.е. уход в себя.

Кстати, такое предположение объясняет достаточно неожиданные итоги эксперимента, поставленного 30 лет назад в университете американского штата Джорджия Джозефом Бледсое [4]. Дж. Бледсое, проводивший тест Кеттелла на студентах, обнаружил, что шкала Q2 никак не связана с локусом контроля людей. Средние значения, полученные по этой шкале явными интерналами, составили 10,2, тогда как средние значения, полученные явными экстерналами – 10,1. И хотя в качестве испытуемых выступала небольшая группа студенток колледжа, нет оснований считать, что среди других половозрастных и социальных групп были бы получены принципиально иные результаты.

В этой связи также заслуживает внимания уже упоминавшееся исследование В.И. Секуна, в котором он сравнивал результаты выполнения Q2 со своей методикой оценки уровня субъективного контроля (УСК), измерявшей веру людей либо в свои силы, либо в их зависимость от случая и от судьбы. Данное исследование также показало отсутствие корреляции индикаторов экстернальности и показателей

выполнения шкалы Q2, причем подобная связь не просматривалась ни у мужчин, ни у женщин [3, с. 56].

Между тем подобное оказалось бы невозможным, если бы шкала Q2 измеряла не просто внимательное отношение испытуемых к мнению других людей, а именно зависимость от группы. В этом случае люди с высоким внешним локусом контроля должны были получить высокие баллы по шкале Q2, а интерналы – низкие, чего не произошло.

Таким образом, становится понятным, что личностная черта, выявляемая с помощью шкалы Q2 теста Кеттелла и названная автором «Групповая приверженность – vs – Опора на себя», совсем не идентична «зависимости от мнения группы, ведомости – vs – независимости, самостоятельности в принятии решений» и потому, естественно, не обязательно должна обуславливать высокие показатели «опоры на себя» у высокоактивных, упорных и имеющих сильный мотив достижения людей.

Со сказанным хорошо соотносится и другое обстоятельство, которое, может быть, следует принять во внимание, анализируя итоги исследования. Использованный в исследовании PTS, несмотря на все справедливые замечания о социальной детерминации некоторых составляющих его вопросов, во многом, очевидно, связан с силой нервной системы индивидов. Слабый тип нервной системы характеризуется не просто отсутствием упорства и энергичности в достижении поставленных целей, а более общим качеством, из которого вытекает низкая активность индивидов. Таким качеством является невозможность слабого типа нервной системы длительное время выдерживать сильную стимуляцию извне. Данное обстоятельство позволяет лучше понять, почему люди с низкими показателями выполнения шкалы Q2 Кеттелла демонстрировали желание уединиться и работать отдельно от других. Это могло быть обусловлено не столько горделивым чувством личной независимости и самостоятельности, сколько желанием избежать весьма чувствительных для них уколов, которые несет для них любой контакт с окружающим миром, спрятавшись в спасительное одиночество.

Учитывая сказанное, не так уж сложно предположить, что высокие показатели по шкале Q2, будучи коррелятом общительности и экстраверсии, легко могут соотноситься с доброжелательной силой и активностью, а низкие – с невнимательностью к мнению группы, уходом в себя, интроверсией, являющимися индикаторами слабости нервной системы, стремлением защитить себя от всех внешних, достаточно болезненно воспринимающихся подобными людьми, воздействий.

Таким образом, если принять за основу анализа положение о том, что примененный тест измерял ориентацию индивидов на мнение группы, понимаемую как общительность, экстраверсию, а не как покорность, следование групповому давлению, то результаты проведенного исследования представляют гипотезу о том, что большинство опрошенных граждан являются «верными солдатами партии», т.е. людьми склонными принимать общественное давление в ущерб внутренним побуждениям к деятельности, менее вероятной, а гипотезу о том, что с ростом активности в более сильных группах растет количество экстравертов и снижается количество интравертов – более вероятной.

Сделанные выводы позволяют опровергнуть тезис о том, что лидеры учебных групп в большинстве случаев не склонны подчиняться групповому давлению. На самом деле наиболее активные члены группы стараются выслушивать мнение своих одноклассников и в случае их правоты прислушиваться к ним.

Литература

1. *Дубов И.Г.* Использование модифицированного PTS Я.Стреляу для изучения уровня энергичности и упорства представителей больших групп // Социальная психология и общество. 2011. №4.
2. *Практическая психодиагностика* / Ред.-сост. Д.Я.Райгородский. Самара, 2007.
3. *Секун В.И.* Психология активности. Мн., 1996.
4. *Bledsoe J.S.* Personality Characteristics Differentiating Internal and External College Women // Journal of Psychology. 1979. Vol.103.

Individual's activity and his group orientation within the framework of educational process

I.G. Dubov,

PhD, head of laboratory of social and psychological problems of personality development, Psychological Institute, Russian Academy of Education, ignat06@mail.ru

The article examines the relationship of activity level of the person and the individual's group orientation in terms of the learning process. The study revealed that the most active individuals, who are usually leaders of their groups, do not comply with the opinion of the group and the group pressure, but show attention to the opinion of the group (goodwill and openness to the people), which is opposed by introversion (withdrawal).

Keywords: small group, leadership, activity, orientation on the opinion of the group, group pressure, locus of control.

References

1. *Dubov I.G.* Ispol'zovanie modifitsirovannogo PTS Ya.Strelyau dlya izucheniya urovnya energichnosti i uporstva predstavitelei bol'shih grupp // Social'naya psihologiya i obshchestvo. 2011. ¹⁴.
2. *Prakticheskaya psihodiagnostika* / Red.-sost. D.Ya.Raigorodskii. Samara, 2007.
3. *Sekun V.I.* Psihologiya aktivnosti. Mn., 1996.
4. *Bledsoe J.S.* Personality Characteristics Differentiating Internal and External College Women // Journal of Psychology. 1979. Vol.103.