

Агадуллина Е.Р., Котова М.В. Минимальная групповая парадигма: история создания и современное развитие



English version: [Agadullina E.R., Kotova M.V. Minimal group paradigm: history of creation and contemporary development](#)

Государственный университет – Высшая школа экономики, Москва, Россия

[Сведения об авторах](#)

[Литература](#)

[Ссылка для цитирования](#)

Рассмотрены этапы развития минимальной групповой парадигмы. Особое внимание уделяется анализу предпосылок создания минимальной групповой парадигмы и формирования представлений о группе как о когнитивном феномене. Выделяются два направления исследований: одно делает акцент на изучении минимальной групповой парадигмы как процедуры исследования, другое – на трактовке группы как когнитивного феномена и изучении значения социальной категоризации в межгрупповых процессах.

Ключевые слова: минимальная групповая парадигма, платёжные матрицы, ингрупповой фаворитизм, аутгрупповая враждебность, дискриминация

Исследования А.Тэшфела и его коллег, проведенные в самом начале 70-х годов двадцатого века в рамках минимальной групповой парадигмы, по признанию многих ученых, являются классическими для социальной психологии [Андреева, 2005; Шихирев, 2000]. Минимальная групповая парадигма поставила перед исследователями ряд важных вопросов, основной из которых касался значимости когнитивных процессов для возникновения таких эффектов, как ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая враждебность. Как и любая парадигма, результаты которой внесли существенный вклад в развитие социальной психологии, она приобрела своих последователей и критиков. Последователи развивали основные теоретические положения, распространяли данные классических исследований на новые социальные группы, рассматривали дополнительные факторы, связанные с процессом формирования предубеждений. Критики обращали внимание на то, что ситуация эксперимента в минимальной групповой парадигме (далее – МГП) исключительно лабораторная, что она лишена значимости для участников и это не позволяет переносить данные на реальные, действительные ситуации межгруппового взаимодействия [Шихирев, 2000; Brewer, 2003].

Кроме того, условия МГП предполагают, что категоризация является необходимым и достаточным условием возникновения предубеждения по отношению к членам аутгруппы. В результате возникновение межгрупповой дискриминации становится неизбежным, так как в большинстве случаев человек вступает во взаимодействие именно как представитель какой-либо социальной группы, тогда как его партнеры являются представителями аутгрупп. Данное следствие также привлекло внимание исследователей и стало предметом анализа [Branthwaite et al., 1979; Brown et al., 1980; Gaertner, Insko, 2000]. Стоит отметить, что общий массив социально-психологических исследований, проведенных после публикации результатов экспериментов А.Тэшфела и его коллег, можно разделить на две самостоятельные группы. В рамках одной группы МГП рассматривается преимущественно как процедура проведения исследований, в рамках другой – как методология понимания группы как когнитивного феномена.

Основная цель настоящей работы – рассмотреть МГП в исторической перспективе, то есть описать предысторию ее создания, методологию исследования, современные направления исследований, а также роль проведенных исследований для понимания психологии межгрупповых отношений.

Предпосылки создания минимальной групповой парадигмы

Как указывает М.Бруэр, представление о том, что враждебность в межгрупповых отношениях связана с самим фактом существования групп, а также особенностями их взаимодействия было высказано еще в 1906 г. Вильямом Самнером в его знаменитом труде «Народные обычаи», где он сформулировал функциональный подход к возникновению установок по отношению к своей и чужой группам [Brewer, 1979]. Описывая особенности восприятия людьми своей и чужой группы, он делает вывод, что различия в восприятии и отношении к своей и чужой группам являются следствием межгруппового соревнования, которое, в свою очередь, неизбежно в силу существования различных групп, вынужденных включаться в «борьбу за существование» [Ibid.]. Экспериментальная проверка тезисов Самнера была проведена много лет спустя в серии знаменитых полевых экспериментов М.Шерифа и его коллег 1954 г. в бойскаутском лагере, многократно описанных в отечественной и зарубежной литературе [Андреева, 2005; Браун, 2004; Шихирев, 2000].

По некоторой иронии эти эксперименты стали единственным широко известным исследованием, подтверждающим тезис о том, что фаворитизм или враждебность и соответствующее им групповое поведение возникает только в случае реального группового конфликта, и они же стали отправной точкой для создания совсем иного объяснения межгруппового поведения. Каким образом это произошло? Как отмечает М.Бруэр, в ряде экспериментов Шерифа и коллег был зафиксирован один интересный факт: в конце первой фазы эксперимента (разделения бойскаутов на две различные группы) сформированным группам сообщалось о существовании друг друга. Этого события было достаточно для того, чтобы еще до создания условий реального соревнования появлялись прозвища и другие оскорбительные комментарии участников разных групп в адрес друг друга [Brewer, 1979]. Данному факту не уделялось внимания почти до конца 60-х гг. прошлого века, когда развитие исследований роли когнитивных процессов в социальном познании привело к пересмотру результатов.

В ходе обсуждения данных, полученных М.Шерифом, появилось предположение о том, что отнесение людей к определенным социальным группам (их категоризация) предоставляет основание для сравнения этих групп. Это, в свою очередь, может являться достаточным условием для формирования дифференцированного отношения к различным группам, в зависимости от того, «своя» это группа или «чужая», даже при отсутствии реального группового соревнования. Соответственно, стало развиваться направление исследований, доказавшее, что соревнование не является необходимым условием для получения эффекта различного поведения по отношению к ин- или аутгруппе [Deschamps, 1984; Turner, 1984]. Первые эксперименты с целью подтверждения данного предположения ставили своей задачей определить, при каких условиях (кроме реального группового конфликта) возникает дискриминация по отношению к «чужой» группе и пристрастность к «своей». Анализируя различные эксперименты, можно сказать, что исследователи двигались с двух сторон: доказательства, что групповое соревнование не необходимо, и определения того, что является достаточным условием возникновения дискриминации и фаворитизма.

С одной стороны, в исследовании К.Фергюсона и Г.Келли, проведенном в 1964 г., авторы показали, что соревнование не является необходимым условием фаворитизма и/или дискриминации. Фергюсон и Келли формировали небольшие группы испытуемых (от трех до шести человек) для выполнения различных групповых заданий, после которого каждая группа должна была оценить получившийся результат работы «своей» и «чужой» группы. Работа «своей» группы оценивалась значительно лучше, чем работа «чужой» вне зависимости от качества получившегося результата, то есть был выявлен эффект ингруппового фаворитизма [Brewer, 1979]. Эксперимент был

подвергнут серьезной критике, так как испытуемые вносили личный вклад в групповой результат, что могло приводить к более высокой его оценке вне зависимости от фактора группового сопоставления.

С другой стороны, в 1963 г. было проведено исследование А.Тэшфела и Г.Уилкса, в котором они зафиксировали эффект преувеличения различий между категориями, взяв в качестве стимульного материала наборы отрезков, маркированные категориями «А» и «В» [Brown, 2004]. Полученный эффект был в дальнейшем подтвержден на разнообразном материале от оценки звуковых сигналов до наборов суждений о социальных феноменах [Ibid.]. Однако необходимо было перенести выявленный эффект преувеличения различий между категориями на область межгрупповых отношений, что оказалось непростой задачей, и сначала были получены скорее обратные результаты.

Так, в 1964 г. Дж.М.Рэбби и М.Горвиц разработали эксперимент, где они разделяли участников на небольшие группы, обозначенные цветами «синий» и «зеленый», якобы просто чтобы различать две команды. Далее каждая из групп выполняла не связанные с другой группой задания, после чего решался вопрос о вознаграждении за участие в исследовании. При экспериментальных условиях, чтобы определить, кому достанется вознаграждение, исследователи подбрасывали монетку, создавая условия «общей судьбы» для участников группы, а в контрольных – просто отдавали его одной из групп. Затем каждого просили оценить других участников по ряду шкал. При анализе результатов выяснилось, что при условии «общей судьбы» выявлялся эффект фаворитизма своей группы, а при контрольных – нет. Соответственно, факт простого разделения на группы не являлся фактором фаворитизма и/или дискриминации. Впоследствии Рэбби и Горвиц выявили, что этот вывод из эксперимента был поспешным, и, увеличив количество участников в группе, получили статистические различия в оценке и в контрольных условиях [Brown, 2004]. Но на момент конца 60-х гг. полученные данные привели исследователей к необходимости найти дополнительные факторы, которые определили бы появление фаворитизма и дискриминации в отсутствие межгруппового соревнования.

Учитывая результаты различных направлений исследований, В.Дуаз с коллегами провели эксперимент, где участники были разделены на «Х-тип» и «У-тип» якобы на основании их предпочтения различных фотографий. Эксперимент предполагал контрольные условия, в которых участники разных групп не должны были взаимодействовать друг с другом (например, группе «Х-тип» просто сообщалось о том, что есть еще группа «У-тип»), и экспериментальные условия, в которых взаимодействие предполагалось (группам сообщалось о существовании друг друга, а также о том, что после окончания эксперимента они встретятся). После формирования групп респондентов просили оценить участников «своей» и «чужой» группы по ряду шкал [Brewer, 1979]. Как оказалось – вне зависимости от ожидания дальнейшего взаимодействия простого деления на группы оказалось достаточно для появления значимо лучших оценок для участников «своей» группы [Ibid.]. Эксперимент Дуаза позволяет сделать несколько выводов. Во-первых, эффект предпочтения своей группы проявляется при отсутствии какого бы то ни было «вклада» в групповой результат и общей групповой деятельности. Во-вторых, выявилось, что для создания эффекта предпочтения своей группы необходим содержательный признак разделения людей на группы, а не просто формальное их отнесение к группе «синих» или «зеленых», как в эксперименте Рэбби и Горвица.

Результаты описанных экспериментов подвели исследователей к вопросу о выделении своеобразных критериев группы, которые могли бы стать необходимыми и достаточными для появления различных феноменов межгруппового поведения, таких, например, как ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация.

Разработка минимальной групповой парадигмы

Эксперименты, проведенные А.Тэшфелом и его коллегами, выступают своего рода ответом на поставленный вопрос. В ключевой статье «Социальная категоризация и межгрупповое поведение» 1971 г. А.Тэшфел, М.Биллиг, Р.Банди и К.Флэмент резюмировали результаты предыдущих исследований и сформулировали ряд критериев, определяющих минимальные групповые условия: а) не должно быть личного взаимодействия участников во время эксперимента; б) необходимо создать анонимность группового членства; в) должна отсутствовать видимая связь между основанием разделения на группы и измерением отношения к участникам групп; г) измерение отношения должно опираться на реальное и значимое распределение, но не нести непосредственной выгоды для участника [Tajfel et al., 1971]. Указанные критерии объясняют не только понимание минимальных критериев группы в рамках создающейся парадигмы, но также и методологию самого исследования, включающую определенную последовательность этапов проведения эксперимента и специально разработанный инструментальный измерения – платежные матрицы. Разберем два ключевых эксперимента, которые в наибольшей степени отражают суть минимальной групповой парадигмы.

В первом из проведенных А.Тэшфелом и его коллегами экспериментов предполагалось проверить гипотезу о значимости основания категоризации для возникновения дискриминационного поведения между группами. Эксперимент проходил в два этапа. На первом этапе участники оценивали количество точек, на короткое время спроецированных на экран. На втором этапе участников разделяли на разные группы: тех, кто переоценивает и недооценивает количество точек. (Необходимо отметить, что во всех экспериментах разделение участников по группам было в действительности случайным. Критерий разделения представлялся действительным специально для респондентов.) При этом создавались два экспериментальных условия: нейтральное и оценочное. При нейтральном условии участникам говорили, что склонность переоценивать или недооценивать количество точек не влияет на точность суждений, а в оценочном условии указывали, что влияет. Далее каждый из участников распределял «награды» и «штрафы» представителям «своей» и «чужой» группы при помощи платежных матриц.

Анализ полученных результатов показал, что при заполнении матриц как в оценочных, так и в нейтральных условиях испытуемые распределяют средства в пользу «своей» группы, то есть их результаты существенно отклоняются от стратегии равенства. Эти данные позволили А.Тэшфелу и его коллегам выдвинуть предположение о том, что фактором, определяющим ингрупповой фаворитизм и аутгрупповую враждебность (дискриминационное поведение), является осознание принадлежности к группе на основании любого, даже незначительного, критерия. На проверку данного предположения был направлен ставший давно классическим эксперимент, где в качестве минимального критерия выступало предпочтение картин художников П.Клее и В.Кандинского. Данный эксперимент широко известен в отечественной литературе [Агеев, 1983; Андреева, 2008 и др.].

В эксперименте участвовали мальчики, учащиеся британского колледжа. Испытуемые выполняли все задания индивидуально и ничего не знали о других участниках. Каждому мальчику предлагалось посмотреть на две картины (в каждой паре одна картина П.Клее и одна В.Кандинского) и выбрать ту из них, которая ему больше понравилась. Картины не были подписаны, поэтому испытуемые не могли осуществлять свой выбор на основании симпатии по отношению к одному из художников. После просмотра определенного количества пар картин испытуемым сообщалось, что чаще им нравились картины П.Клее или В.Кандинского, поэтому они попадают в группу «любителей П.Клее» или «любителей В.Кандинского» соответственно. В действительности никто из экспериментаторов не фиксировал частоту предпочтения картин того или иного художника, распределение по группам проводилось в случайном порядке, что позволило создать «минимальные групповые условия». После того как испытуемых поделили по группам, им предлагалось заполнить платежные матрицы распределив деньги между «своей» и «чужой» группой. Полученные результаты подтверждали предыдущие данные. Испытуемые «предпочитали» представителей «своей» группы, распределяя им большее количество денег, чем представителям «чужой» группы.

Поскольку немаловажную роль в проведении экспериментов и оценке результатов играли платежные матрицы, то дадим их краткое описание. В оригинальном эксперименте участники распределяли между своей и чужой группой баллы, каждый из которых равнялся 1/10 пенни. Но при этом респондент ничего не распределял себе лично, что оговаривалось в инструкции, также он не знал имен тех, кому распределял баллы, в матрицах был указан только номер и принадлежность к группе, например: «41-й участник группы Клее». Важно отметить, что часть матриц позволяла распределять только средства, а часть – как средства, так и штрафы (часть цифр в матрице была отрицательной).

В разработанных матрицах отслеживается 5 базовых стратегий распределения [Bourhis et al., 1994]:

- 1) *честность*, или, точнее, *равенство* (P, parity), состоящая в том, чтобы распределять одинаковое количество «денег» / баллов членам ингруппы и аутгруппы, вне зависимости от максимально возможных средств;
- 2) *максимальная общая выгода* (MJP, maximum joint profit) представляет выбор, который максимизирует количество «денег» получаемое обеими группами, то есть всеми участниками эксперимента. Это наиболее экономически рациональная стратегия;
- 3) *максимальная выгода для своей группы* (MIP, maximum ingroup profit). Эта стратегия приводит к абсолютному максимальному количеству «денег», распределяемому для своей группы, вне зависимости от того, что получит другая;
- 4) *максимальная дифференциация* (MD, maximum differentiation) – это дискриминационная стратегия, которая связана с предпочтением выборов, максимизирующих различия в «деньгах» / очках между двумя группами. Обычно респонденты используют различие в пользу своей группы, но оно достигается ценой уменьшения ее максимальной выгоды. Эта стратегия нерациональна экономически, хотя она предлагает максимальную возможную разницу между результатом своей и чужой группы;
- 5) *стратегия «ингруппового фаворитизма»* (FAV, favoritism) используется для описания выбора, который комбинирует как максимальную выгоду для ингруппы, так и стратегию максимальной дифференциации между группами. Таким образом, фаворитизм используется как удобный способ представления базовой дискриминационной ориентации, состоящей в комбинации MIP + MD стратегий.

Кроме пяти основных стратегий распределения денежных средств исследователи выдвигают еще и шестую, способную зафиксировать *аутгрупповой фаворитизм* (OF, outgroup favoritism), который заключается в распределении большинства баллов членам аутгруппы. Стратегия аутгруппового фаворитизма менее выгодна с точки зрения членов ингруппы, но эти ответы, тем не менее, были зафиксированы в тех исследованиях, где группы с низким социальным статусом признавали свою подчиненность высокостатусным [Bourhis et al., 1994].

Матрицы позволяют высчитывать как конкретные стратегии, так и преобладание одной стратегии над другой, что, по предложению Дж.Тернера, более корректно, поскольку нет матриц, связанных только с одной стратегией. Стратегии в матрице могут быть представлены двумя различными вариантами. В варианте «оппозиция» стратегии матрицы противопоставлены друг другу (например, чем больше выражена дискриминация, тем меньше максимизация общегрупповой выгоды). В варианте «вместе» стратегии матрицы сходятся на одном полюсе матрицы. Кроме указанных вариантов, возможны различные сочетания как числовых соотношений в матрице, так и способов оценки. В частности, в первом из описанных экспериментов А.Тэшфел и коллеги использовали три типа матриц в зависимости от группового членства оценивающих, так, в первом случае респонденты распределяли баллы между членами «своей» группы, во втором – «чужой» группы, в третьем – «своей» и «чужой» группы (описание различных вариантов и принципов обработки данных (см., например, [Bourhis et al., 1994; Tajfel et al., 1971])).

В результате анализа данных первого эксперимента А.Тэшфел с коллегами предложили три типа матриц, в которых зафиксированы три основные стратегии. Матрица типа А сопоставляет стратегии фаворитизма и максимальной общей выгоды (FAV (MIP+MD) vs. MJP), матрица типа В

сопоставляет стратегии дифференциации и максимизации своей и общей выгоды (MD vs. MIP + MJP) и матрица типа С сопоставляет стратегии равенства и фаворитизма (P vs. FAV (MIP + MD)). На рис. 1 приведен пример матрицы типа А.

Указанные ниже числа являются вознаграждением													
для участника N 74 группы Клее	25	23	21	19	17	15	13	11	9	7	5	3	1
для участника N 44 группы Кандинского	19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7
Пожалуйста, укажите ниже баллы столбца, который Вы выбрали													
Вознаграждение для участника N 74 группы Клее													
Вознаграждение для участника N 44 группы Кандинского													

Рис. 1. Пример матрицы типа А для участника группы Клее [Приводится по: Tajfel et al., 1971].
Примечание: испытуемому необходимо было обвести один из столбцов цифр, то есть вознаграждение для участника «своей» и «чужой» групп взаимосвязаны. Каждый участник заполнял буклет, состоящий из 44 различных матриц.

Соответственно, матрицы были сконструированы так, чтобы позволять участникам действовать по различным стратегиям. Испытуемые могли отдавать предпочтение стратегии равенства (parity, P), распределяя баллы поровну для представителей обеих групп. Также можно было выбрать стратегию максимизации общей выгоды (maximum joint profit, MJP), либо в пользу ингруппы, либо в пользу аутгруппы. И, наконец, можно было выбрать стратегию максимизации различий между группами (maximum difference, MD), когда участника интересует не столько максимизация собственного выигрыша, сколько установление большей разницы между выигрышем «своей» и «чужой» группы, обычно в пользу своей группы.

Однако выбор стратегий участниками был явно не равновероятен. Так, подводя итоги описанию экспериментов, Тэшфел и коллеги отмечают два важных факта. Во-первых, значимо чаще участники распределяли баллы таким образом, чтобы «своя» группа осталась в выигрыше. Во-вторых, в случае когда максимальная выгода для «своей» группы оказывалась меньше, чем выгода «чужой» группы, обозначенная в том же столбце (такая ситуация происходила бы, если бы матрицу на рисунке 1 заполнял участник группы Кандинского), респонденты предпочитали более центральные столбцы, то есть действовали по принципу: «Пусть нам достанется меньше, но все-таки больше, чем им». Таким образом, был продемонстрирован эффект ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации при минимальных групповых условиях.

Группа как когнитивный феномен. Уточнение минимальных групповых условий и преодоление исключительно когнитивного подхода

Результаты эксперимента А.Тэшфела и его коллег закрепили в когнитивном направлении социально-психологических исследований понимание группы как «когнитивной реальности, значимой для индивида в данный момент» [Шихирев, 2000, с. 260]. В определенном смысле группа рассматривалась исследователями только как иллюзорный феномен, реальный для испытуемого только «здесь и сейчас». Именно такое понимание социальной группы и происходящих при ее восприятии процессов привело к формулированию минимальной групповой парадигмы. Данная трактовка группы распространяется на любые группы при условии, что все они в большей степени похожи между собой.

Стоит отметить, что А.Тэшфел и его коллеги создали законченный вариант МГП, так как авторами предполагаются условия, которые настолько «минимальны», насколько это возможно. В результате все последующие исследования можно разделить на две группы. Первая группа содержит в себе исследования, выполненные строго в рамках МГП, как ее выдвигал А.Тэшфел. Вторая группа исследований в строгом смысле не является исследованиями, выполненными в рамках МГП, так как в них варьируются различные параметры, которые нарушают саму суть минимальных условий.

Остановимся подробнее на первой группе исследований, направленных, в частности, на уточнение требований, которые А.Тэшфел с коллегами разработали для исследований «минимальных групповых условий».

Одно из основных направлений уточнения процедуры МГП относилось к обсуждению и исправлению предложенных авторами платежных матриц. Прежде всего, исследователи отмечают, что заложенная в матрицы стратегия равенства в распределении вознаграждения является социально желательной, то есть люди, ее выбирающие, демонстрируют не альтруизм по отношению к представителям другой группы, а, скорее, боятся осуждения за эгоистичное поведение. Кроме того, отдельная дискуссия развернулась вокруг вопроса объединения различных стратегий в матрицах [Aschenbrenner, Schaefer, 1980]. В результате изменение платежных матриц также становится одним из направлений исследований, проведенных в рамках МГП.

Напомним, что в качестве одного из требований к исследованиям в рамках МГП предполагалось, что испытуемые не должны взаимодействовать между собой, а также должна быть сохранена анонимность группового членства. Участники не общались друг с другом, так как предполагалось, что они смогут передавать друг другу свои представления о ситуации и формировать определенные групповые нормы, что приведет к увеличению ингруппового фаворитизма и аутгрупповой враждебности.

М.Биллиг провел эксперимент, направленный на выявление нормативного влияния в группе, в котором предполагалось два условия. В первом условии испытуемые распределяли вознаграждение при помощи матриц, как в классических экспериментах А.Тэшфела, после чего их просили объяснить, по какому принципу они распределяли деньги. Во втором условии испытуемым объясняли матрицы, а также принцип, по которому испытуемые были разгруппированы. Кроме того, им разрешалось спрашивать у других участников обо всех интересующих их деталях эксперимента. Полученные результаты указывали на то, что общение индивидов друг с другом не увеличивает степени ингруппового фаворитизма. Таким образом, М.Биллиг приходит к выводу, что в условиях МГП коммуникации не передают нормативные ценности групп [Billig, 1973].

Следующим требованием к исследованиям в МГП является обязательное наличие «минимального» критерия для разделения групп. Ф.М.Могхаддам и П.Стрингер высказали предположение, что критериям самим по себе в рамках МГП уделялось недостаточно внимания [Moghaddam, Stringer, 1986]. По мнению авторов, значимость критериев социальной категоризации может изменяться в зависимости от социального контекста. Есть по меньшей мере одна причина, почему «минимальный» критерий может становиться «значимым» для социальной категоризации в экспериментальном контексте.

С точки зрения авторов значимость критерия может меняться в зависимости от объективных социальных условий, то есть в одних обстоятельствах критерий будет выступать как «значимый», а в других – как «минимальный». Например, тот факт, что два человека являются фанатами каких-либо футбольных команд, не играет никакой роли в рабочей обстановке, так как в данном случае критерий рассматривается как «минимальный», но он приобретает совсем иное значение во время футбольного матча. Поэтому значимость критерия не постоянна, а определяется контекстом, в котором он употребляется.

Основная гипотеза авторов заключается в том, что между «значимыми» и «минимальными»

критериями социальной категоризации не существует никакой разницы по степени их влияния на межгрупповое поведение [Ibid]. Авторы повторили классический эксперимент А.Тэшфела, с группой мальчиков, которых делили на группы в зависимости от того, недооценивали или переоценивали они количество точек (как в эксперименте, описанном выше). Данное условие соответствовало «минимальному» критерию. Кроме того, Ф.М.Могхаддам и П.Стрингердобавили условие «значимого» критерия, сформировав группы в соответствии с реальным школьным разделением (по классам, успеваемости и т.д.). В результате были получены данные, что и «значимые», и «минимальные» критерии имели одинаковое влияние на межгрупповое поведение участников эксперимента.

Необходимо отметить, что в результате уточнения минимальных групповых условий меняются и пересматриваются не только принципы организации экспериментов, но и заложенное в них понимание «группы». Уже эксперимент М.Биллинга в некоторой степени преодолевает излишний когнитивизм А.Тэшфела в трактовке феномена «группы» и приближает его к реальным социальным условиям за счет анализа коммуникаций между членами группы, а эксперимент Ф.М.Могхаддама и П.Стрингера включает в анализ определенный социальный контекст. Но в то же время исследователи оставались в рамках МГП, так как от эксперимента к эксперименту показывали, что предложенные минимальные групповые условия действительно являются необходимыми и достаточными для возникновения эффектов ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации.

Второе направление исследований преимущественно связано с ответом на вопрос: является ли категоризация неизбежным условием возникновения предубеждений.

М.Хогг и П.Грив предприняли попытку изучения личной неопределенности (связанной с положением в группе, самооценкой и т.д.) и ее связи с дискриминацией при помощи МГП. Основная мысль авторов заключается в том, что минимальная групповая парадигма не является парадигмой «неизбежности дискриминации», так как, скорее, это парадигма, раскрывающая условия, при которых социальная категоризация может привести к разным результатам [Grieve, Hogg, 1999].

С точки зрения авторов значимость для индивида результатов социальной категоризации определяется двумя причинами. Во-первых, она позволяет классифицировать социальный мир и определить место каждого индивида в этом мире, в результате чего уменьшается индивидуальная неопределенность. Во-вторых, социальная категоризация позволяет определить и оценить себя и других людей, при этом люди пытаются идентифицироваться с таким результатом категоризации, который позволяет поддерживать чувство собственного достоинства каждого индивида [Ibid.].

В результате авторы ставят перед собой задачу выявить, при каких условиях в МГП не возникает эффекта ингруппового фаворитизма и дискриминации. М.Хогг и П.Грив предположили, что даже идентификация с группой на основании «минимального» критерия позволяет испытуемым уменьшить чувство неопределенности. Поскольку в классических условиях эксперимента в минимальной групповой парадигме категоризация происходит в максимально неопределенных условиях, то, получается, сама процедура эксперимента «подталкивает» участника к фаворитизму и дискриминации.

В своих экспериментах Хогг и Грив создают критерии, уменьшающие чувство индивидуальной неопределенности, и в результате обнаруживают, что уровень дискриминации также уменьшается. Максимальный уровень ингруппового фаворитизма и аутгрупповой враждебности демонстрировали только те группы, которые находились в условиях высокой неопределенности. Полученные эффекты позволили авторам сделать вывод, что категоризация сама по себе является необходимым, но не достаточным условием для дискриминации [Ibid.].

Еще один эксперимент, проведенный М.Доббсом и В.Д.Крано, был направлен на поиск альтернативного объяснения МГП [Dobbs, Crano, 2001]. Авторы предположили, что эффекты

социальной категоризации будут возникать с большей легкостью, если критерии категоризации будут связаны с реальным контекстом межгрупповых отношений.

Основное допущение заключалось в том, что воспринимаемая ответственность перед членами аутгруппы может приводить к уменьшению дискриминации, так как она будет способствовать более тщательному распределению денег, а также более вдумчивому рассмотрению «своей» и «чужой» группы. Если чувство ответственности перед членами своей группы сильнее, чем перед членами аутгруппы, дискриминация увеличивается. Ответственность перед аутгруппой задается при помощи условия, что впоследствии испытуемым придется объяснять, почему они дали именно столько денег членам аутгруппы. Результаты проведенного эксперимента показали, что аутгрупповая ответственность препятствовала возникновению дискриминации, особенно если в качестве аутгруппы выступало большинство [Ibid.].

Одним из наиболее ярких эффектов, на наш взгляд, выступает существенное влияние позитивности распределяемых ресурсов на выраженность дискриминации. Было показано, что при распределении наказаний (например, количества неприятного шума) уровень фаворитизма значительно снижался. Полученный эффект был обозначен как «позитивно-негативная асимметрия» [Mummendey et al., 2000]. Опираясь на метаанализ исследований, Т.Буль и А.Маммендей отмечают, что данный эффект показывает ограничение центральных положений теории социальной идентичности о том, что групповая дифференциация достаточна для возникновения дискриминации, а также что для человека свойственно искать различия в свою пользу при любом процессе самокатегоризации [Buhl, 1999; Mummendey et al., 2000].

Исследователи предлагают несколько объяснений эффекта асимметрии. Во-первых, при негативных условиях участники начинают переживать нечто вроде общей судьбы, что уменьшает значимость разделения на группы. Во-вторых, необходимость распределять наказания может заставить испытуемых сомневаться в значимости разделения на группы. Сомнения и переживания ведут к запуску процессов рекатегоризации и, как результат, снижают дискриминацию аутгруппы. Но, как отмечает А.Маммендей и ее коллеги, более важным является даже не вопрос о том, почему при негативных условиях дискриминация меньше, а о том, что в позитивных условиях приводит к дискриминации [Mummendey et al., 2000].

Заключение

Предложенная А.Тэшфелом и его коллегами концепция минимальной групповой парадигмы стала важной вехой в исследовании роли когнитивных процессов в формировании социальной идентичности и понимании межгрупповых отношений в целом.

Существует мнение, что потенциал той или иной идеи оценивается тем, насколько она затормозила развитие науки в своей области. В определенном смысле это верно и для идеи минимальной групповой парадигмы, поскольку в течение нескольких десятилетий исследователи добавляли различные переменные, но, тем не менее, показывали, что, действительно, условия, сформулированные А.Тэшфелом и коллегами, являются необходимыми и достаточными для возникновения эффектов фаворитизма и дискриминации. При этом, определив минимальные параметры группы, исследователи зашли в тупик, поскольку не смогли предложить объяснения механизма действенности этих параметров.

В поиске объяснения исследователи с необходимостью стали обращаться к социальному контексту, что привело к выявлению таких феноменов, как «позитивно-негативная асимметрия», «ответственность перед аутгруппой», «пересекающиеся категории», изучение которых внесло существенный вклад в понимание межгрупповой дискриминации.

Рассмотрев этапы развития минимальной групповой парадигмы, мы можем выделить два основных направления исследований. В рамках одного направления делается акцент на изучении минимальной

групповой парадигмы как процедуры исследования, в рамках другого – на трактовке группы как когнитивного феномена и изучении значения социальной категоризации в межгрупповых процессах.

Литература

Агеев В.С. Психология межгрупповых отношений. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1983.

Андреева Г.М. Психология социального познания. М.: Аспект Пресс, 2005.

Андреева Г.М. Социальная психология. М.: Аспект Пресс, 2008.

Браун Р. Отношения между группами // Введение в социальную психологию. Европейский подход / под ред. М.Хьюстона, В.Штребе. М.: Эксмо, 2004. С. 462–500.

Шихирев П.Н. Современная социальная психология. М.: ИП РАН: КСП+, 2000.

Aschenbrenner M.K., Schaefer R.E. Minimal group situation: comments on a mathematical model and on the research paradigm // European journal of social psychology. 1980. Vol. 10. P. 389–398.

Billig M. Normative communication in a minimal intergroup situation // European journal of social psychology. 1973. Vol. 3, N 3. P. 339–343.

Branthwaite A., Doyle S., Lightbown N. The balance between fairness and discrimination // European journal of social psychology. 1979. Vol. 9. P. 149–163.

Brewer M.B. In-group bias in the minimal intergroup situation: A cognitive-motivational analysis // Psychological bulletin. 1979. Vol. 86, N 2. P. 307–324.

Brewer M.B. Intergroup relations. Buckingham: Open University Press, 2003.

Brown R., Tajfel H., Turner J. Minimal group situations and intergroup discrimination: comments on the paper by Aschenbrenner and Schaefer // European journal of social psychology. 1980. Vol. 10. P. 399–414.

Buhl T. Positive-negative asymmetry in social discrimination: Meta-analytical evidence // Group processes and intergroup relations. 1999. Vol. 2, N 1. P. 51–58.

Deschamps J.-C. The social psychology of intergroup relations and categorical differentiation // The Social Dimension. European studies in social psychology / ed. by H.Tajfel. Cambridge: Cambridge University Press, 1984. Vol. 2. P. 541–559.

Dobbs M., Crano W.D. Outgroup accountability in the minimal group paradigm: Implications for aversive discrimination and social identity theory // Personality and social psychology bulletin. 2001. Vol. 27, N 3. P. 355–364.

Gaertner L., Insko Ch.A. Intergroup discrimination in the minimal group paradigm: Categorization, reciprocation, or fear? // Journal of personality and social psychology. 2000. Vol. 79, N 1. P. 77–94.

Grieve P.G., Hogg M.A. Subjective uncertainty and intergroup discrimination in the minimal group situation // Personality and social psychology bulletin. 1999. Vol. 25, N 8. P. 926–940.

Moghaddam F.M., Stringer P. Trivial and important criteria for social categorization in the minimal group

paradigm // Journal of social psychology. 1986. Vol. 126, N 3. P. 345–354.

Mummendey A., Otten S., Berger U., Kessler T. Positive-negative asymmetry in social discrimination: Valence of evaluation and salience of categorization // Personality and social psychology bulletin. 2000. Vol. 26, N 10. P. 258–270.

Tajfel H., Billig M.G., Bundy R.P., Flament C. Social categorization and intergroup behaviour European journal of social psychology. 1971. Vol. 1, N 2. P. 149–178.

Turner J. Social identification and psychological group formation // The social dimension. European studies in social psychology / ed. by H.Tajfel. Cambridge: Cambridge University Press, 1984. Vol. 2. P. 518–538.

Поступила в редакцию 22 сентября 2010 г. Дата публикации: 28 декабря 2010 г.

[Сведения об авторах](#)

Агадуллина Елена Рафиковна. Кандидат психологических наук, старший преподаватель, факультет психологии, кафедра организационной психологии, Государственный университет – Высшая школа экономики, Волгоградский проспект, 46б, 109472 Москва, Россия.

E-mail: eagadullina@gmail.com

Котова Марина Викторовна. Кандидат психологических наук, старший преподаватель, факультет психологии, кафедра организационной психологии, Государственный университет – Высшая школа экономики, Волгоградский проспект, 46б, 109472 Москва, Россия.

E-mail: mkotova@hse.ru

[Ссылка для цитирования](#)

Агадуллина Е.Р., Котова М.В. Минимальная групповая парадигма: история создания и современное развитие [Электронный ресурс] // Психологические исследования: электрон. науч. журн. 2010. N 6(14). URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: чч.мм.гггг). 0421000116/0055.

[Последние цифры – номер госрегистрации статьи в реестре ФГУП НТЦ "Информрегистр".]

[К началу страницы >>](#)