

Ставропольский Юлий Владимирович

кандидат социологических наук,
доцент кафедры общей и социальной психологии
Национального исследовательского
Саратовского государственного университета
им. Н.Г. Чернышевского
StJulius@yandex.ru

**«МИНИМАЛЬНАЯ ГРУППОВАЯ
ПАРАДИГМА» В ТЕОРИИ
СОЦИАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ
ГЕНРИ ТЭДЖФЕЛА**

Stavropolskiy Yuliy Vladimirovich

Candidate of Sociology,
associate professor of the chair of
general and social psychology,
National Research
Saratov State University
StJulius@yandex.ru

**“MINIMAL GROUP PARADIGM”
IN HENRY TAJFEL’S
THEORY OF
SOCIAL IDENTITY**

Аннотация:

Проводившиеся Г. Тэджфелом исследования «минимальных групп» позволили получить подтверждения того, что в межгрупповой ситуации действуют определенные процессы, проявляющиеся в поведении субъектов и приводящие к сильной межгрупповой дифференциации, которые не вызваны ни существовавшей до начала исследований враждебностью, ни «объективным» конфликтом интересов между группами, имевшим место во время проведения исследований, ни простыми эгоистическими интересами субъектов.

Ключевые слова:

идентичность, социальная психология, социальная категоризация, социальное сравнение, минимальная групповая парадигма, ингруппа, аутгруппа, этничность.

The summary:

The “minimal group” studies carried out by H. Tajfel have let to obtain the confirmations that in the intergroup situation the certain processes exist which reveal themselves in the subjects’ behaviour and lead towards strong intergroup differentiation, caused neither by hostility preceded the beginning of the research, nor by any “objective” interests’ conflict between groups, existing in the course of the research, nor by simple egoistic interests of the subjects.

Keywords:

identity, social psychology, social categorization, social comparison, minimal group paradigm, in-group, out-group, ethnicity.

Осознаваемая нелегитимность межгрупповых взаимоотношений выступает в качестве общепринятого средства воздействия на социальное действие и социальное изменение в межгрупповом поведении. Она создает основу для общегруппового возмущения, недовольства или фрустрации и для перевода этих психологических явлений в диффузные формы межгруппового поведения, направленного либо на обретение, либо на сохранение адекватной групповой специфичности. В случае если группа занимает нижестоящее положение в системе социальной стратификации, такая инструментальная функция воздействия осуществляется через осознание нелегитимности результатов, к которым приводит межгрупповое сравнение. Если такая нижестоящая по статусу группа уже готова к переменам, то происходит легитимизация ее нового образа, с которым далее будет производиться сравнение. Если группа имеет вышестоящий статус, то легитимизируются попытки сохранить существующую ценностную специфику, которая воспринимается как находящаяся под угрозой.

Проводившиеся Г. Тэджфелом исследования «минимальных групп» позволили получить подтверждение того, что в межгрупповой ситуации действуют определенные процессы, проявляющиеся в поведении субъектов и приводящие к сильной межгрупповой дифференциации, которые не вызваны ни существовавшей до начала исследований враждебностью, ни «объективным» конфликтом интересов между группами, существовавшим во время проведения исследований, ни простыми эгоистическими интересами субъектов [1].

Целью исследований, проводившихся Г. Тэджфелом, было определение минимума условий, при которых в поведении индивида будет проявляться различное отношение к «своей» и «чужой» группе. Для того чтобы такие минимальные условия сложились, из экспериментальной ситуации были устранены все переменные, которые обычно стимулируют внутригрупповой фаворитизм и межгрупповую избирательность: непосредственная межличностная интеракция; конфликт интересов; любая возможность существования враждебности между группами до проведения эксперимента; любые утилитарные или инструментальные связи между реакциями субъектов и их эгоистическими интересами.

Кроме того, субъектам была предоставлена возможность выбора различных стратегий реагирования; некоторые из стратегий были более «рациональны» или «полезны», чем дифференцирование между группами. Перед субъектами стояла задача при помощи матриц распределить сумму денег между двумя другими участниками эксперимента. Матрицы были составлены таким образом, чтобы организаторы эксперимента могли отдельно оценить каждую стратегию, которой руководствовался участник эксперимента, принимая решение.

Стратегии состояли в следующем: получение максимальной совместной прибыли; получение максимальной прибыли членами «своей» группы; максимальная дифференциация в пользу членов «своей» группы за счет отказа от двух первых стратегий; равное распределение прибыли. Первая стратегия почти не повлияла на сделанный выбор, вторая и четвертая были достаточно значимыми, но наиболее значимой оказалась стратегия максимальной дифференциации в пользу «своей» группы.

Г. Тэджфел предложил два объяснения результатов эксперимента – «нормативное» и «обучающее». Нормативное объяснение состоит в том, что участники эксперимента – школьники в возрасте 15–16 лет – относились к экспериментальной ситуации как к командному соревнованию, в котором нужно обеспечить победу «своей» команды любой ценой. Обучающее объяснение состоит в том, что в новой ситуации участники эксперимента вовлекались в такую форму внутригруппового поведения, которое в прошлом получало подкрепление бесчисленное количество раз. В каждом из этих объяснений есть свой смысл, в то же время ни одно из них не является подлинно эвристическим. Тот уровень обобщения, на котором сделаны оба этих объяснения, не позволяет опираться на них в качестве отправной точки в дальнейших поисках, направленных на изучение межгрупповых процессов.

Выбор участниками эксперимента конкретных норм определяется теми конкретными формами подкрепления, которые характерны для изучаемой проблемы. Тенденция среди участников эксперимента – отдавать предпочтение стратегии максимальной дифференциации в пользу членов «своей» группы – означает, что когда относительная дифференциация в пользу «своей» группы вступает в конфликт с абсолютным количеством вознаграждений, которые могли быть распределены либо среди членов своей группы (стратегия получения максимальной прибыли членами «своей» группы), либо среди всех участников эксперимента (стратегия получения максимальной совместной прибыли), то решающее влияние на выбор, который делали участники эксперимента, оказывала именно относительная дифференциация.

Сравнение стратегий распределения вознаграждений между двумя участниками «своей» группы со стратегиями распределения вознаграждений между двумя участниками другой группы показывает, что в первом случае суммы оказывались ближе к той точке матрицы, которая соответствует стратегии получения максимальной совместной прибыли, чем во втором случае. Это подтверждает избирательное благожелательное отношение к «своей» группе. Поскольку распределение среди членов «своей» и членов «другой»

группы производилось по различным матрицам, то, что членам «другой» группы выделялась большая сумма, не означало, что сумма для членов «своей» группы была меньше. Участники эксперимента стремились к тому, чтобы обеспечить позитивную дифференциацию своей собственной группы даже ценой того, чтобы члены «другой» группы получили большее вознаграждение.

Г. Тэджфелом описаны четыре экспериментальных условия. Первое экспериментальное условие названо им «категоризация и сходство» (CS): каждый участник эксперимента распределял баллы между одним членом «своей» группы и одним членом «другой» группы. Второе экспериментальное условие – «категоризация без сходства» (CŠ): каждый участник эксперимента распределял баллы между одним членом «своей» группы и одним членом «другой» группы, но распределение на группы производилось произвольно, никаких критериев не было. Третье условие – «сходство без категоризации» (ČS): каждый участник эксперимента распределял баллы между двумя другими участниками, по кодовым номерам которых можно было определить, какому именно художнику они отдали предпочтение, но понятие группы во время эксперимента не вводилось и не упоминалось. Четвертое условие – «отсутствие и категоризации, и сходства» (ČŠ): баллы распределялись между двумя другими участниками эксперимента, безотносительно к групповой принадлежности и к предпочтению картин.

Результаты этих экспериментальных условий оказались следующими: в условиях CS и CŠ внутригрупповой фаворитизм проявлялся в существенной степени, при условии ČS существовала тенденция расположения по отношению к тем, кто проявил сходные художественные предпочтения, но эта тенденция не достигла уровня статистической значимости; при условии ČŠ не было зафиксировано тенденции оказывать предпочтение кому-либо.

При сравнении результатов, полученных в экспериментах Г. Тэджфела, с результатами, полученными в экспериментах М. Шерифа [2], необходимо иметь в виду то обстоятельство, что целью экспериментов М. Шерифа было исследование того, какое влияние на отношение к «не своей» группе и соответственно на поведение участников эксперимента оказывает эксплицитно спровоцированный организаторами эксперимента конфликт. В экспериментах Г. Тэджфела не существовало конфликта, привнесенного извне, а состязательность (то есть действия, направленные на обеспечение дифференциации между группами в пользу «своей» группы) в полной мере и активно привносилась в ситуацию самими участниками эксперимента в результате того, как экспериментаторы вводили понятие «группы».

В экспериментах Г. Тэджфела участники никогда прежде не принадлежали к одной и той же группе, между ними и другими членами «их» группы не существовало интеракции, они не знали членов ни «своей» группы, ни другой группы, на них не оказывалось никакого явно выраженного социального давления, побуждавшего их действовать в пользу «своей» группы, а их личный интерес не отражался на том, что большую часть денег они распределяли среди членов «своей» группы. Напротив, если бы они отдавали предпочтение стратегии получения максимальной совместной прибыли, то все участники эксперимента получили бы деньги.

Как отмечает Г. Тэджфел, именно потребность в дифференциации (или в установлении психологически обособленной групповой специфики) при определенных условиях сказалась на результатах последовательности «социальная категоризация – социальная идентичность – социальное сравнение». В более широком социальном контексте это можно проиллюстрировать использованием понятия «этничность» как критерия социальной категоризации. По ряду причин, понятие «этничность» является оценочно перегру-

женным, имеющим «избыточную» оценочную коннотацию. Употребление этого понятия характерно для таких социальных ситуаций, или, по определению, форм социальной дифференциации, в которых проводятся субъективные социальные различия.

Национализм, часто представлявший собой одну из сил, действовавших в направлении консервации социальных систем, сегодня во многих ситуациях является одной из тех сил, которые обеспечивают перемены. Это происходит по причине стремления мелких этнических групп во всем мире к установлению особой социальной идентичности. Примеры можно приводить бесконечно – это и канадцы-франкофоны, и американские индейцы, и валлийцы и шотландцы в Великобритании [3], и бретонцы во Франции, и баски во Франции и в Испании, и франкоговорящее меньшинство в кантоне Юра в Швейцарии и так далее.

Таким образом, как отмечает Г. Тэджфел, когнитивная, поведенческая и оценочная дифференциация отражает потребность личности в придании социальной идентичности в условиях межгрупповой ситуации, социального смысла. Эта потребность удовлетворяется или благодаря созданию межгрупповых различий там, где они реально не существуют, или благодаря приписыванию большей ценности тем различиям, которые существуют реально.

Социальная идентичность в интерпретации Г. Тэджфела – это не попытка описать то, что представляет собой идентичность в статическом выражении. Это – опосредующий каузальный механизм ситуаций «объективного» социального изменения. Г. Тэджфел выделяет три категории социальных ситуаций, в которых актуализируется социальная идентичность. Во-первых, это диффузная или маргинальная ситуация группы, члены которой испытывают трудности в определении своего места в социальной системе. Во-вторых, группа занимает господствующее социальное положение, это положение признано в обществе, но в определенный момент оно оказывается под угрозой в результате того, что происходят или не происходят определенные общественные перемены, либо в результате конфликта ценностей, лежащих в основе господствующего положения, занимаемого группой. В-третьих, группа занимает одно из самых нижних мест в социальной стратификации; это положение признано в обществе, но в определенный момент, по различным причинам члены группы либо начинают воспринимать данный статус как нелегитимный, либо осознают, что существующая ситуация имеет позитивные альтернативы, которые реально могут быть достигнуты, либо происходит и первое, и второе.

Термины «господствующее» и «нижестоящее» положение не являются оптимальными в социально-психологическом значении. Социальная дифференциация с позиций социальной психологии характеризуется множеством взаимодействующих параметров, соответствующих социальному статусу, различиям в социальной власти, в доминировании и т. д. Цвет кожи, например, за пределами определенного социального контекста является качеством, не говорящим ни о «господствующем», ни о «нижестоящем» положении, но при определенных социально-психологических условиях он может им стать. В принципе, любая групповая характеристика может стать и становится оценочно нагруженной в этом смысле.

«Динамический» подход к анализу социальной идентичности основывается на нескольких тезисах. Во-первых, маловероятно, что существует много примеров статичных межгрупповых ситуаций, складывающихся из неизменного комплекса социальных взаимоотношений между группами. Психологические аналоги социальных межгрупповых взаимоотношений обладают еще меньшей статичностью. Это становится ясно, если принимать во внимание то, что идентичность в интерпретации Г. Тэджфела понимается как производное от принадлежности личности к группе, выводимое путем сравнения и соотнесения.

Г. Тэджфел предлагает различать «стойкую» (secure) и «нестойкую» (insecure) идентичность. Абсолютно стойкая социальная идентичность подразумевает такие отношения между двумя или более группами, в которых непредставимо изменение структуры психологической специфичности. В отношении «господствующих» социальных групп, полностью стойкая социальная идентичность эмпирически почти невозможна. Иначе говоря, возвращаясь к той интерпретации социальной реальности, которую Л. Фестингер [4] предложил в своей теории социального сравнения, можно утверждать, что существует полная психологическая «объективизация» социального статуса-кво при очевидном отсутствии каких-либо когнитивных альтернатив, способных изменить существующую социальную реальность. Историки и социальные антропологи могли бы привести примеры таких абсолютно стабильных и изолированных обществ. В современном мире вряд ли найдется много аналогов обществ с абсолютно стойкой социальной идентичностью.

В отношении «господствующих» социальных групп, полностью стойкая социальная идентичность эмпирически почти невозможна. Для того чтобы сложилась непоколебимо стойкая социальная идентичность, недостаточно только обрести психологическую специфичность – ее еще необходимо сохранить с учетом того, что социальные условия, обеспечивающие специфичность, не являются неизменными, как и сохранить знаки и символы особого статуса, без которых «господствующее» положение не будет восприниматься в качестве прерогативы только данной группы. Поэтому даже в самой ригидной кастовой системе те социальные различия, которые могут представляться очень стабильными, соотнесены с развивающейся динамической ситуацией, в которой занимающая господствующее положение группа не прекращает деятельность по поддержанию своей специфичности.

Ссылки:

1. Tajfel H. The Achievement of Group Differentiation // *Differentiation Between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations* / [edited by] Henri Tajfel. Published in cooperation with European Association of Experimental Social Psychology by Academic Press. London, New York and San Francisco, 1978.
2. Sherif M. *Group Conflict and Cooperation: Their Social Psychology*. London, 1967.
3. Festinger L. A Theory of Social Comparison Processes // *Human Relations*, 1954. No. 7. P. 152–163.
4. Branthwaite A., Jones J. E. Fairness and Discrimination: English vs. Welsh. // *European Journal of Social Psychology*, 1975. No. 5. P. 323–338.

References (transliterated):

1. Tajfel H. The Achievement of Group Differentiation // *Differentiation Between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations* / [edited by] Henri Tajfel. Published in cooperation with European Association of Experimental Social Psychology by Academic Press. London, New York and San Francisco, 1978.
2. Sherif M. *Group Conflict and Cooperation: Their Social Psychology*. London, 1967.
3. Festinger L. A Theory of Social Comparison Processes // *Human Relations*, 1954. No. 7. P. 152–163.
4. Branthwaite A., Jones J. E. Fairness and Discrimination: English vs. Welsh. // *European Journal of Social Psychology*, 1975. No. 5. P. 323–338.