

РОЛЕВЫЕ ПОЗИЦИИ УЧАСТНИКОВ ГРУППЫ КАК ФАКТОР ПРИНЯТИЯ ГРУППОВОГО РЕШЕНИЯ

Рассматривается проблема факторов группового принятия решений. Приводятся некоторые подходы зарубежных и отечественных исследователей к этой проблеме, а также результаты исследования игровой роли как фактора принятия решений в группе. Делаются выводы о влиянии характера игровой роли на уверенность в правильности принятого решения, его субъективную привлекательность и согласованность индивидуальных и групповых решений. Полученные результаты могут быть использованы в практике принятия групповых решений.

Ключевые слова: принятие решений; принятие решений в группе; факторы и закономерности принятия решения; социальная роль; деловая игра; ролевое поведение.

Изучение группового принятия решений и его закономерностей в социальной психологии имеет долгую историю (Р. Бэрн, Д. Бирн, И. Джанис, Т.В. Корнилова, А.Г. Костинская, Л.В. Марарица, М. Шоу, Дж. Стейссер, Дж. Стоунер, Р. Титус и др.). В ранних зарубежных исследованиях, как правило, сравнивалась скорость решения задач отдельными индивидами и группами. Ключевой вывод, который был сделан здесь, – группы быстрее решают задачи, чем индивиды, работающие по одному. Такая идея группового «превосходства» берет свое начало в классических исследованиях Марджори Шоу (Marjorie Shaw) (1932). В этих исследованиях сравнивались эффективность, успешность решения головоломок группами из четырех человек и отдельными индивидами. Было обнаружено, что в большинстве случаев группы успешнее справлялись с головоломками, чем отдельные индивиды, например один тип предложенных задач смогли правильно решить больше половины групп (60%) и всего 14% индивидов. Было высказано множество предположений для объяснения этого феномена. Одна из популярных точек зрения заключалась в том, что в групповом обсуждении участники исправляют ошибки друг друга, происходит взаимная коррекция ошибок. В группе объединяются ресурсы отдельных участников (знания, навыки), что позволяет решать задачу более успешно по сравнению с тем, когда ее решает один человек. Например, при разгадывании кроссворда участники, объединяя свои знания, разгадают слов больше, чем по одному.

С появлением новых способов сопоставления индивидов и групп, в 50-х гг. XX в. на смену этому оптимизму пришел скептическое отношение к превосходству групповых решений над индивидуальными. Центральным возражением стало то, что такое превосходство не зависит от групповых действий и процессов, а зависит от успешности отдельных участников группы. Если хотя бы один участник в группе знает правильный ответ, то группа сможет решить задачу, если же правильный ответ не знает никто, то, следовательно, в группе или по отдельности задача решена не будет [1].

Еще одной иллюстрацией данного подхода могут служить исследования Стейссера (Stasser) и Титуса (Titus) по изучению влияния совместной и несовместной информации на групповое принятие реше-

ний, в которых был открыт эффект совместного знания. Исследователи предлагали группам из 4 человек выбрать одного из трех политических кандидатов, основываясь на предложенной информации о них. В одних группах все участники получали одинаковую информацию, в других информация делилась – часть была доступна всем, а часть знали только некоторые участники. В результате выяснилось, что в группах, где все участники обладали полной информацией, большинство испытуемых предпочитали конкретного кандидата (например, кандидата А). В группах второго типа в начале обсуждения участники придерживались различных точек зрения, и хотя предполагалось, что в процессе дискуссии оптимальность кандидата А станет очевидной для всех участников, этого не происходило. Более того, было выявлено, что обсуждение в группе строилось только на совместной информации, информация отдельных участников сыграла меньшую роль.

Открытый Стейссером и Титусом эффект совместного знания оказался достаточно надежным и проявлялся в последующих экспериментах, однако позднее был выявлен ряд условий, при которых этот эффект угасал. Так, Ларсон (Larson), Фостер-Фишман (Foster-Fishman) и Кейз (Keys) [2] показали, что с увеличением времени обсуждения в группе в ходе дискуссии несовместная информация будет использована с большей вероятностью. В то же время в условиях нехватки времени группа фокусируется на меньшем числе альтернатив и уделяет больше внимания общей информации (Джанис, Карау и Келли). Стюарт (Stewart) и Стассер (Stasser) [Там же] в своих исследованиях продемонстрировали, что назначения ролей, связанных с информационным распределением (например, «вы будете экспертом по кандидату Х»), приводит к дискуссионности несовместной информации, но это происходит только когда роли известны всем членам группы.

Как можно видеть, исследователи эффекта совместного знания стремятся показать, что совместная информация играет центральную роль в групповом принятии решений. Кроме того, они показывают, что совместная информация и совместные представления, как правило, соответствуют друг другу.

В целом в процессе принятия решения группой можно выделить положительные и отрицательные стороны. Американские психологи (Э. Холл, Д. Моу-

тон, Р. Блейк) [3] обнаружили, что обсуждение вопроса в группе порождает в два раза больше идей, чем в ситуации, когда эти же члены группы работают по одному. При этом большей точностью отличаются именно групповые мнения. Это происходит потому, что группа в целом обладает большим количеством знаний, чем один индивид. Однако группа не способна при принятии решений проявлению творческой индивидуальности её членов. Чаще всего такие творческие порывы подавляются.

По мнению Г. Лебона, в «массе» происходит деинтеллектуализация индивидов, что приводит к тому, что масса не способна к абстрактному мышлению, к суждениям. Массовое мышление характеризуется рядом моментов:

- 1) образное (в отличие от абстрактного, понятийного, логического) мышление;
- 2) гипертрофированная (преувеличенная) эмоциональность, односторонность (полярность) чувств;
- 3) легковерие;
- 4) коллективные галлюцинации (иллюзии, фантазии) [4].

Следовательно, принятие решения в группе во многом носит эмоциональный, алогичный характер и в значительной мере уступает по качеству индивидуальному.

В группе могут возникать такие эффекты, как деиндивидуализация и диффузия ответственности: это происходит потому, что ни один из членов группы не обладает всей полнотой ответственности за окончательное решение. Ответственность возлагается на всех членов группы. Вследствие этого возникают явления групповой поляризации и сдвига риска. Как показывают исследования [3], групповая дискуссия приводит к более крайним решениям. Так, если члены группы изначально склонялись к консервативным решениям, то после обсуждения их решения становятся еще более консервативными, если участники склонялись к рискованным решениям, то после обсуждения их решения становятся еще более рискованными. Крайние формы групповой поляризации могут приводить к возникновению эффекта «группомыслия» (И. Джанис), симптомами которого являются снижение умственной продуктивности, недостаточный учет реальности и повышение уровня дозволенности при моральной оценке принимаемых решений. При таком способе мышления сохранение единства и солидарности группы является более важным, чем реалистическая оценка возможных альтернатив.

Принимая решения, группа может в течение долгого времени следовать привычным образом. В то же время группа лучше, чем отдельный индивид, может оценить новаторскую идею. Если решение принимается в группе, то возрастает его приемлемость для всех членов группы, они охотнее поддерживают эти решения и побуждают других согласиться с ними. Групповое решение – это вовсе не результат группового компромисса, но оптимальное для всех и каждого члена группы решение.

Таким образом, для зарубежной социальной психологии в изучении группового принятия решений и его закономерностей характерно несколько этапов,

имеющих как оптимистическую, так и скептическую направленность. В настоящее время исследования продолжаются и не теряют своей актуальности.

В отечественной психологии принятие решения рассматривается в контексте познавательных процессов: мышления, памяти, внимания, а также решения конкретных поставленных задач (В.В. Брофман, И.А. Васильев, Л.Л. Гурова, Ю.Б. Дормашев, Т.П. Зинченко, Ю.А. Индилин, В.Б. Коренберг, А.М. Матюшкин, И.К. Орлов, Е.В. Печенкова, В.Я. Романов, Е.Б. Старовойтенко, М.В. Фаликман). Т.В. Корнилова в своих исследованиях рассматривает «личностные факторы», мотивационную регуляцию принятия решения, а также влияние фактора субъективного риска на процесс принятия решения и его эффективность. Достаточно широко представлены исследования в рамках организационной психологии и психологии труда по принятию решений представителями различных профессий, отдельное место занимает принятие управленческих решений (А.В. Пилипенко, С.А. Соколов, Ю.В. Спиридонов, В.Н. Степаносов, Р.С. Субботин, А.В. Тарасенко, А.В. Тимошков). Ряд исследований посвящен изучению группового принятия решения. В работах А.Г. Костинской изучаются социально-перцептивные процессы при принятии решения в группе. Л.В. Марарица исследовала когнитивные эффекты принятия решения в группе. Однако факторы, оказывающие влияние на групповые решения, изучены недостаточно.

На наш взгляд, в качестве фактора группового принятия решения может выступать ролевая позиция участников. Понятие социальной роли было введено в научный оборот в 20–30-е гг. XX в. американскими исследователями Д. Мидом и Р. Линтоном и определялось как «динамический аспект статуса». Здесь под статусом понималась какая-либо социальная позиция личности, а под ролью – определенная демонстрация этой позиции.

В настоящее время в интерпретации понятия «социальная роль» существуют заметные расхождения между исследователями. Одно из определений дает А.Л. Свенцицкий [3]. Он рассматривает роль как нормативную систему действий, ожидаемых от индивида, в соответствии с его социальной позицией (положением). Следовательно, роль обуславливается конкретным местом человека в структуре социальных связей и в определенной степени не зависит от его индивидуально-психологических свойств.

Наличие социальных ролей и их значимое влияние на поведение индивида в различных ситуациях были доказаны экспериментально в ряде исследований. Среди них широко известны эксперименты Ф. Зимбардо («тюрьма» с «заключенными» и «охранниками»), И. Джаниса по изменению социальных установок, И. Джаниса и Л. Манна с целью побудить студентов к отказу от курения и ряд других.

Таким образом, исследования показывают, что социальная роль оказывает большое влияние на поведение человека в различных ситуациях независимо от его личностных характеристик и особенностей. Мы предположили, что ролевая позиция и ее характер будут оказывать влияние на процесс принятия решения в группе и его закономерности.

Целью нашего исследования было изучить влияние предписанной участникам социальной (игровой) роли в экспериментальной ситуации на степень согласованности группового решения с индивидуальным, а также на уверенность в правильности и привлекательность принятого решения.

В качестве экспериментальной ситуации испытуемым была предложена разработанная нами деловая игра «Кадровый вопрос». Согласно гипотезе игры молодой специалист, девушка (Алина), столкнулась с неприятностями на работе, ее хотят уволить, хотя объективных причин для этого нет, ситуация усложняется тем, что в роли работодателя девушки выступают несколько организаций. Для рассмотрения испытуемым предлагался пакет документов. Пакет включал в себя основную информацию, в которую вошли официальные протоколы заседания Комиссии по трудовым спорам относительно всех участников игровой спорной ситуации, нормативные документы – некоторые статьи Трудового кодекса РФ, и дополнительную информацию (рекламные и социальные листовки, частные расследования журналистов и др.). Всем испытуемым предлагался одинаковый пакет материалов для обсуждения, отличия заключались в предлагаемой инструкции. Части испытуемых предлагалось выступить в роли друзей Алины и дать девушке дружеский совет, как разобраться в сложившейся ситуации. Вторая часть испытуемых играла роль членов специальной комиссии, занимающейся рассмотрением трудовых споров. Комиссия должна рассмотреть сложившуюся ситуацию и вынести решение по делу.

Выбор таких ролей не случаен, так как игровая роль «Друзей» будет знакома большинству испытуемых (студентам), она есть в их опыте и, следовательно, будет вызывать актуализацию эмоционального опыта участников, решение будет приниматься интуитивно, на эмоциональном уровне, к тому же эта роль не предполагает конкретики и четкости, участникам нужно поддержать подругу, дать эмоциональный отклик. Роль участников «Комиссии», напротив, является нетипичной для большинства испытуемых, содержит элементы новизны и неопределенности, следовательно, требует поиска новых подходов к решению и решения на интеллектуальном уровне, к тому же сам формат работы «Комиссии по трудовым спорам» предполагает строгую, официальную обстановку, ориентирован на рациональность и расчет. Кроме того, различия между двумя выбранными ролями будут в предполагаемом уровне ответственности. Так, роль участников «Комиссии» накладывает на испытуемых определенную ответственность, в том числе «профессиональную», в случае с дружеской позицией она в большей степени объединяет, сплачивает участников, во многом деперсонифицируя при этом индивидуальную ответственность. Мы предположили, что согласованность группового решения с индивидуальными решениями членов группы будет выше у «Друзей», чем у членов «Комиссии», также у «Друзей» будут преобладать

компромиссные решения, и они в большей степени будут удовлетворены совместным решением.

В ходе исследования решение предъявленной задачи предполагало несколько этапов. Сначала участники знакомились с предложенными документами и материалами, затем каждый участник индивидуально принимал решение и оценивал его. На втором этапе участники совместно обсуждали ситуацию и принимали групповое решение. В ходе эксперимента испытуемым было предложено оценить принятые решения с точки зрения их правильности и субъективной привлекательности для испытуемых. По окончании игры участникам предлагалось заполнить анкету обратной связи, состоящую из 9 вопросов.

Ответы испытуемых фиксировались в специальных бланках. При обработке результатов исследования сравнивались индивидуальные и групповые решения с точки зрения их совпадения, степень согласованности решений выражалась в процентах. Также сравнивались оценки привлекательности и уверенности в правильности принятого решения до и после группового обсуждения.

В качестве испытуемых выступили студенты вузов в возрасте от 17 до 25 лет. В исследовании приняли участие 122 человека (33 мужчины и 89 женщин). Было образовано 30 групп по 3–5 человек, из них 15 групп (61 человек) получили роль «Друзей» и столько же – роль членов «Комиссии».

Рассмотрим полученные в экспериментальном исследовании результаты.

Выяснилось, что индивидуальные решения испытуемых в разной мере совпадали с групповым решением (табл. 1).

Таблица 1

**Совпадение группового решения
с индивидуальными решениями участников**

Степень совпадения	«Комиссия», %	«Друзья», %
Высокая	47,5	42,6
Средняя	6,6	21,3
Низкая	45,9	36,1

Как видно из табл. 1, среди представителей «Комиссии» чаще встречаются крайние варианты согласованности – высокая и низкая, среди «Друзей» довольно часто встречается средняя степень. Такие различия оказались статистически значимыми ($\varphi^* = 2,4$, при $p \geq 0,01$). Следовательно, «друзья» чаще принимали компромиссные решения, включающие в себя фрагменты индивидуальных решений, так как для них важно сохранить, учесть мнение каждого, каждому поучаствовать в решении проблемы. Участники «Комиссии» поступали иначе: либо их мнения совпадали и они принимали единое общее решение, либо вырабатывали новое, не придерживаясь своих первоначальных решений.

Также было проанализировано соответствие группового решения мнению каждого участника. Тем самым выявлялось, кто из участников скорее всего оказал влияние на групповое решение (табл. 2).

Соответствие группового решения индивидуальным мнениям участников (по группам)

Степень соответствия	«Комиссия», %	«Друзья», %
Групповое решение полностью совпадает с решением хотя бы одного участника группы	46,7	26,7
Групповое решение частично совпадает с решением хотя бы одного участника группы	53,3	66,7
Групповое решение не совпадает с личными решениями участников группы	0	6,7

Как видно из табл. 2, среди представителей «Комиссии» чаще встречается ситуация, когда индивидуальное решение одного или нескольких участников становится групповым. Получается, что один или несколько участников склоняют на свою сторону остальных испытуемых. Среди «Друзей» это происходит реже, «Друзья» чаще прибегают к компромиссным решениям. Однако эти различия оказались не значимыми статистически. Также среди «Друзей» оказалась одна группа, в которой групповое решение не совпадало с индивидуальными решениями членов группы, что несколько не согласуется с полученными ранее данными и дает основания для дальнейшего исследования этого феномена.

Кроме того, в ходе исследования сравнивалась степень уверенности индивидов в правильности принятого решения до и после группового обсуждения. Для этого испытуемым было предложено индивидуально оценить степень уверенности в правильности принятого решения (индивидуального и группового) по шкале от 0 до 100%. Полученные результаты представлены в табл. 3.

Таблица 3

Влияние игровой роли на изменение уверенности в правильности принятого решения в результате группового обсуждения

Изменение уверенности в правильности принятого решения	«Комиссия», %	«Друзья», %
Повысилась	32,8	42,6
Не изменилась	41	32,8
Понижилась	26,2	24,6

Как видно из табл. 3, среди «Друзей» уверенность в правильности принятого решения после группового обсуждения повышалась чаще, чем среди представителей «Комиссии» (42,6 против 32,8% соответственно). Следовательно, «Друзья» в большей степени доверяют совместному решению, чем своему собственному, что не является характерным для представителей «Комиссии». Однако эти различия оказались статистически не значимыми, что позволяет наметить тенденции, а также обосновать необходимость их дальнейшего исследования.

Еще одним исследуемым параметром в нашем исследовании стала привлекательность для испытуемых принятого решения. Для этого участникам эксперимента было предложено выбрать цветовую ассоциацию для принятого решения до и после группового обсуждения, в качестве стимульного материала использовался набор цветных карточек методики М. Люшера. При обработке результатов сравнивались ранги выбираемых цветов в индивидуальной расклад-

ке испытуемого. В результате были получены следующие показатели (табл. 4).

Таблица 4

Влияние игровой роли на субъективную привлекательность принятого решения

Изменение ранга цвета в результате группового обсуждения	«Комиссия», %	«Друзья», %
Повысился	19,7	36,1
Не изменился	32,8	26,2
Понижился	47,5	37,7

Из табл. 4 видно, что привлекательность группового решения в отличие от индивидуального среди членов «Комиссии» чаще снижалась (47,5% против 37,7%), а среди «Друзей», наоборот, повышалась (36,1% против 19,7%). Эти различия оказались статистически значимыми ($\varphi^* = 2,04$). Следовательно, можно сделать вывод, что «друзья» не только меньше разочаровывались в совместных решениях, но и воспринимали их более приятными и более привлекательными, чем члены «Комиссии». Эти результаты согласуются с предыдущими выводами, компромиссное решение группы оказывается более привлекательным для ее участников, чем решение, принятое без учета индивидуальных мнений.

Таким образом, можно сделать вывод, что принятие группового решения и его характер зависят от влияния различных факторов, таких как эффект объединения знаний (М. Шоу), эффект совместной информации (Дж. Стейссер и Р. Титус), поляризация и сдвиг риска (Дж. Стоунер), массовое мышление (Г. Лебон), «группомыслие» (И. Джанис). Как показало наше исследование, на принятие решения в группе также оказывает влияние характер социальной (игровой) роли. В частности, группы испытуемых, выступавших в роли «Друзей», чаще принимают компромиссные решения, содержащие элементы индивидуальных решений участников, «Друзья» оценивают совместное решение как более привлекательное, а также уверены в его правильности. Для участников «Комиссии» характерно проявление групповых феноменов, таких как лидерство и влияние меньшинства на большинство, когда мнение одного или нескольких человек становится решением группы. Привлекательность и уверенность в правильности таких решений оцениваются ниже, чем среди представителей «Друзей».

Как показали результаты исследования, процесс группового решения может быть управляемым, на его исход оказывают влияние отношение участников обсуждения к предмету дискуссии, их ролевая позиция. В случае с ролью «Друзей» компромиссное решение

будет отражать мнение большинства и ценностные, эмоциональные аспекты обсуждаемой ситуации, в случае «Комиссии» решение будет зависеть от мнения меньшинства и формальных аспектов. Кроме того, в первом случае вероятность выполнения принятого решения всеми членами группы будет выше, во втором – возможно внутреннее несогласие отдельных участников и попытки с их стороны изменить принятое решение или саботировать его выполнение. Такие выводы важны для анализа работы различных комис-

сий, члены которых впоследствии сами задействованы в реализации принятых решений (профсоюзы, депутаты, консилиумы и др.). Гипотеза исследования подтвердилась частично, некоторые из выявленных закономерностей представлены в тенденции и требуют дальнейшего изучения. Полученные результаты могут быть использованы в практике принятия групповых решений для оценки характера принятого решения с учетом особенностей социальной или игровой роли участников группы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Stasser G., Dietz-Uhler B. *Collective Choice, Judgment, and Problem Solving* // Blackwell Handbook of Social Psychology: Group Processes. Blackwell Publishers Ltd., 2003. P. 31–55.
2. Tindale R.S., Meisenhelder H.M., Dykema-Engblade A.A., Hogg M.A. *Shared Cognition in Small Groups* // Blackwell Handbook of Social Psychology: Group Processes. Blackwell Publishers Ltd. 2003. P. 1–30.
3. Свенцицкий А.Л. Социальная психология. М. : Проспект, 2009. 336 с.
4. Семечкин Н.И. Социальная психология на рубеже веков: истории, теория, исследования. Владивосток : Изд-во Дальневосточ. ун-та, 2003. 133 с.

Статья представлена научной редакцией «Психология и педагогика» 05 ноября 2014 г.

THE PROBLEM OF EFFICIENCY OF GROUP DECISION-MAKING

Tomsk State University Journal, 2015, 390, pp. 185-189. DOI 10.17223/15617793/390/31

Malinina Nataliia S. Saint-Petersburg State University (Saint-Petersburg, Russian Federation). E-mail: malin1313@mail.ru

Keywords: decision-making; decision-making group; efficiency of group decision-making; decision-making factors of efficiency; social role; role behavior.

The article is devoted to studying the efficiency of group decision-making. There were examined foreign and domestic authors' works. Although it is noticed that the study of the efficiency of decision-making in foreign social psychology (Marjorie Shaw, Stasser, Titus, Larson, Foster-Fishman, Keys, Stewart and others) passed through several stages, both optimistic and skeptical, it does not lose its topicality in the present time. For domestic psychology other ways are specific for solving the problem of the efficiency of decision-making. For example, some works are devoted to the efficiency of managerial decision-making (A.V. Pilipenko, S.A. Sokolov, Yu.V. Spiridonov, V.N. Stepanosov, R.S. Subbotin, A.V. Tarasenko, A.V. Timoshkov and others). In the article factors are designated that affect the efficiency of decision-making in a group. For example, such factors as the effect of knowledge combining (M. Show), the effect of joint information (G. Steysser and R. Titus), polarization and risky shift (G. Stouner), mass thinking (G. Lebon), "groupthink" (I. Janice), personality factors (T.V. Kornilova), social-perceptual processes (A.G. Kostinskaya), cognitive effects (L.V. Mararitsa). The author's own results of an experimental research of the efficiency of group decision-making are presented. The aim of the study was to identify the nature of game effect on the efficiency of group decision-making. The research was in the form of a business game "Personnel issue". The experiment involved 122 people (33 men and 89 women) aged 17 to 25. There were 30 small groups of 3 to 5 people. The participants were divided into two broad categories depending on the instructions of the experimenter, who offered them to play one of two roles – the role of close friends or the role of members of the Commission on labor disputes. The experiment examined the consistency of group decision with the viewpoints of individual members of the group depending on the game role. There was examined the dependence of the confidence of each member of the group in the correctness of the decision, as well as the dependence of subjective appeal of the decision on the role given by the experimenter. The results indicate the presence of such a dependence. However, some results need further experimental verification. Finally, the consistency of group decision with the viewpoints of individuals, as well as confidence in the correctness and appeal of the decision depending on the game role of the group members was experimentally proved. It is concluded that the role played by individuals also affects the efficiency of the group decision.

REFERENCES

1. Stasser G., Dietz-Uhler B. *Collective Choice, Judgment, and Problem Solving*. In: *Blackwell Handbook of Social Psychology: Group Processes*. Blackwell Publishers Ltd., 2003, pp. 31–55.
2. Tindale R.S., Meisenhelder H.M., Dykema-Engblade A.A., Hogg M.A. *Shared Cognition in Small Groups*. In: *Blackwell Handbook of Social Psychology: Group Processes*. Blackwell Publishers Ltd., 2003, pp. 1–30.
3. Sventsitskiy A.L. *Sotsial'naya psikhologiya* [Social psychology]. Moscow: Prospekt Publ., 2009. 336 p.
4. Semechkin N.I. *Sotsial'naya psikhologiya na rubezhe vekov: istorii, teoriya, issledovaniya* [Social psychology at the turn of the century: history, theory, research]. Vladivostok: Far Eastern University Publ., 2003. 133 p.

Received: 05 November 2014