

ЗМАГАЛЬНІСТЬ У МАЛІЙ ГРУПІ: СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

О. С. Коковіхіна

аспірантка кафедри психології

Херсонський державний університет

Австрійський психолог Якоб Леві Морено, досліджуючи особливості функціонування малої групи, висноував, що здатність індивідів притягатися й відштовхуватися одне від одного уможлиблює побудову складної мережі комунікації, що не обмежується інтеграційним процесом [1, с. 84]. Зростання міжгрупової конфліктності сприяє зміцненню внутрішньогрупової ідентичності. Кожна з груп, намагаючись захиститися, демонструє вищий рівень згуртованості, що насамперед корелюватиме з рівнем розвитку групи та силою групової ідентичності. Апелюючи до групової свідомості та групового несвідомого, цей феномен підтверджує, що кожна мала група існує всередині певного соціального середовища і неодмінно реагує на стимули ззовні.

Якщо розглядати малу групу як сукупність декількох мікрогруп, то переважання доцентрових процесів над відцентровими залежить від сили загальногрупової ідентичності, що не має поступатися мікрогруповій. Характеризуючи малу групу як соціально-психологічний феномен, неможливо оминати питання лідерства, оскільки не зважаючи на відносно невелику чисельність малої групи (орієнтовно від трьох до двадцяти осіб) спільна діяльність передбачає розподіл соціальних ролей і влади. Особливо, коли йдеться про формальну малу групу на кшталт сім'ї, професійного колективу, спортивної команди, терапевтичної групи тощо. Розвиваючись, мала група природньо проходить декілька фаз, одна з яких називається «буремна» [2, с. 13]. На цьому етапі всередині групи виникають конфлікти, саботаж, індивіди прагнуть самопрезентуватися й самоствердитися. Цікаво, що після цього внутрішньогрупові стосунки нормалізуються: ворожість знижується, а ефективність комунікації зростає.

Досліджуючи змагальність як процес соціального порівняння, зауважимо, що диференціація членів малої групи на носіїв високого або низького соціального статусу визначається різноманітними формальними (вік, стать, посада, зарплата) та неформальними (особистісні якості, здібності, репутація) параметрами, що зрештою визначають рівень соціального впливу кожного члена малої групи на інших. Кооперативна стратегія поведінки в малій групі, на думку соціального психолога Мортон Дойча, бажаніша, ніж конкурентна, оскільки сприяє емоційній близькості, мотивує взаємодіяти[2, с. 22].

У царині менеджменту натомість змагальний фактор оцінюють здебільшого позитивно, оскільки той уможлиблює встановлення емоційного зв'язку між індивідом і діяльністю, підвищує продуктивність праці, а стимулюючий ефект його полягає у симбіозі визнання та заохочення. Ба більше, ця штучно створена ігрова технологія мінімізує апатію, автоматично підвищуючи рівень персональної активності робітника. У педагогічній практиці змагальність як соціальну ситуацію, що позитивно впливає на ефективність опанування навчального матеріалу, найчастіше ініціюють у малих групах підлітків (до 15 осіб), апелюючи до природньої потреби у самоствердженні[3, с. 40]. Вирішуючи спільну проблемну ситуацію, діти мають змогу обмінятися думками й отримати унікальний досвід спілкування. У спортивних і хореографічних колективах компаративний принцип застосовують для максимальної реалізації творчого потенціалу вихованців, самодисципліни їх, підтримання високого рівня мотивації досягнення. На наш погляд, змагальність у малій групі може одночасно задовольняти низку потреб на кшталт потреби у суперництві, визнанні, груповій належності тощо.

Емпірично доведено, що професійним кіберспортсменам в процесі змагань властива висока емоційна стійкість, що забезпечується активацією парасимпатичного механізму регуляції, а тридцяти хвилинна тактична комп'ютерна гра підвищує збудливість, рухливість, урівноваженість, увагу спортсменів-хокеїстів. Розцінюючи кіберспорт як змагальну діяльність, зауважимо, що персональна успішність гравця в класі «Шутери» позитивно корелює з такими особистісними характеристиками як сміливість, рішучість,

впевненість[4, с. 262]. Разом із цим комп'ютерна гра виконує роль компенсатора, надаючи гравцеві можливість безпечно реалізувати потребу в переживанні екстремальних почуттів, отримання визнання.

Проведений нами теоретичний аналіз свідчить, що змагальність природно виникає на одному з етапів розвитку малої групи. Важливе значення мають соціальний статус, престиж, влада. Коопераційна стратегія взаємодії перспективніша, ніж конкурентна. Але суперництво з іншою групою сприяє консолідуванню. Опинившись в ситуації небезпеки або невизначеності, члени однієї групи починають більше симпатизувати одне одному, лояльніше ставляться до внутрішніх вимог. Компаративні процеси всередині малої соціальної групи найчастіше запускаються з метою емоційного залучення в діяльність, підвищення персональної успішності індивіда, згуртування, підтримання високої мотивації досягнення. Висновуємо, що змагальний процес підвищує психофізіологічну активність людини. Утім надмірна інтенсифікація його може призвести до розпаду малої соціальної групи.

Література:

1. Горностай П. П. Концепція групової ідентичності в малих групах. *Наукові студії із соціальної та політичної психології*. 2013. Вип. 32. С. 81–93.
2. Лісневська А.О. Соціальна психологія малих груп: методичні рекомендації з вивчення спецкурсу «Соціальна психологія малих груп» для студентів 3-го курсу спеціальності «Психологія». Чернігів, 2012. 72 с.
3. Рубцова, О. В. Соревновательность в ролевой игре как эффективная технология обучения подростков (на примере иностранного языка). *Психологическая наука и образование*. 2010. № 5. С. 37–42.
4. Богдановская И.М., Королева Н.Н., Привалов А.В. Индивидуально-типологические характеристики участников киберспортивных игр. *Информационное общество: образование, наука, культура и технологии будущего*. 2018. № 2. С. 253–267.