

Прийняття групового рішення

Група не може існувати як цілісність, не маючи єдиних підходів, думок з принципових питань. Групова думка — це оптимальний для всіх індивідів спосіб розв'язання важливого завдання. Вона може визрівати різними способами. Найзначущішим етапом цього процесу є прийняття рішення.

Прийняття рішення — волевиявлення індивіда або групи людей, спрямоване на формування послідовності дій і вибір альтернативи.

Соціальна психологія переймається різноманітними проблемами, пов'язаними з прийняттям рішення: чи завжди групові рішення є ефективнішими за індивідуальні, як об'єднуються індивідуальні думки в єдине рішення, які наслідки для групи та індивідів має спільне рішення? Процес прийняття групового рішення вона розглядає у теоретичному і практичному аспектах.

Теоретичний аспект пов'язаний із психологічним вивченням цього процесу. При цьому науковців цікавлять різні ефекти групового обговорення, співвідношення індивідуальних і групових виборів, діяльність індивіда, система мотиваційних характеристик членів групи. Прагматичний — налаштовує на вивчення оптимальності альтернатив, способів елективної організації обговорення і прийняття рішення.

Прийняття рішення як теоретична проблема

Першим рубежем наукового інтересу соціальної психології щодо цього є вияв ціннісних особливостей індивідуальних і групових рішень, явищ групової поляризації, групової нормалізації, "зсування до ризику", феномену "group-think" (групового мислення, групового духу).

Кожна з форм прийняття рішення має свої особливості, недоліки і переваги, тому жодна не визнана беззастережно як найефективніша.

Практика неодноразово підтверджувала оптимальність індивідуальних рішень, які у зв'язку з уникненням багатьох процедурних проблем є оперативнішими, персоніфікованішими. У надто складних ситуаціях, що охоплюють соціальні, психологічні, соціально-психологічні, моральні аспекти, неминучим стає звернення до групової думки.

Обґрунтування переваг і недоліків групового рішення пов'язане з виявом феномену "зсування до ризику". Він полягає в тому, що групове рішення є

ризикованішим порівняно із середнім з індивідуальних рішень, прийнятих до групового обговорення. Групі властивий і ефект групової нормалізації, згідно з яким вона відкидає найбільш крайні рішення і приймає середнє з індивідуальних.

Групова нормалізація — соціально-психологічний феномен, який виникає у результаті групової дискусії, коли протилежні точки зору, навіть екстремальні позиції, згладжуються і стають єдиною усередненою думкою.

Цей факт заявив про себе у процесі досліджень групових норм, конформної поведінки та ін. Було встановлено, що певна кількість осіб, які беруть участь в груповій дискусії і виробляють групові рішення, ризикує, а рівень їх ризику значно більший, ніж в окремої людини, яка діє за таких самих обставин. Як з'ясувалося, потяг до ризику зумовлюють кілька чинників:

- розподіл відповідальності (послаблює страх перед ймовірною помилкою);
- ціна ризику (якщо ризик має позитивну цінність в соціокультурному середовищі, люди прагнуть до нього, якщо навпаки, намагаються уникати);
- індивідуальні особливості індивідів.

Ці спостереження зумовили появу гіпотез, які намагались розшифрувати феномен "зсування до ризику". За однією з них, групова дискусія, породжуючи емоційні контакти між членами групи, може спричинити відчуття спільної відповідальності, а отже й особистої безвідповідальності або меншої індивідуальної відповідальності за ризиковані рішення, оскільки вони належать усій групі. Таке групове обговорення проблеми сприяє прийняттю ризикованіших рішень. Друга гіпотеза ґрунтується на якостях лідера, його особливостях сприймання ситуації. Оскільки він більш схильний до ризикованих рішень, то у процесі обговорення проблеми переконує групу в своїй правоті. Ще одна гіпотеза — гіпотеза ризику як цінності — виходить з переконання про соціальну значущість, престижність ризику. Її прихильники вважають, що готовність до ризику підвищує статус людини у групі, тому більшість вдається до ризикованіших рішень, намагаючись підвищити свій статус.

Ефект "зсування до ризику" не є універсальним і єдиним наслідком групового обговорення проблеми. Іноді відбувається "зсування" групового рішення в бік обережності. До того ж групова дискусія не завжди приводить до ризикованіших чи обережніших рішень.

На поведінку особистості під час прийняття рішення впливають мотив досягнення успіху й мотив уникнення невдачі. Досліджує їх теорія мотивації досягнення успіхів у різних видах діяльності (засновники — американські вчені Д. Макклелланд, Д. Аткинсон і німецький учений Х. Хекхаузен). Залежно від домінування однієї з цих тенденцій по-різному поведуть себе індивіди, приймаючи рішення, пов'язані з ризиком (табл. 12). Цю теорію багато хто сприймає як гіпотезу, оскільки однозначних її підтверджень експериментальні дослідження не дали.

Під час групової дискусії з приводу вироблення групового рішення виникає явище, назване "феноменом групової поляризації".

Групова поляризація — соціально-психологічний феномен, що є результатом групової дискусії, у процесі якої різні точки зору, думки оформлюються у дві протилежні безкомпромісні позиції.

Групове обговорення проблеми сприяє зміцненню засадничих думок індивідів. При цьому середні перебувають на другорядних ролях, а крайні, розподілившись між двома полюсами, починають формувати групову думку.

Групова поляризація трактується і як посилення внаслідок дискусії екстремальності групового рішення. Величина її буде тим більшою, чим далі зміщені первинні переваги членів групи від середніх значень. Крайня форма цього явища виражає стан внутрігрупового конфлікту, нервово-психічного напруження, що може спричинити негативні наслідки і для особистості, і для групи.

У процесі дослідження феномену групової поляризації сформувалися теорія інформаційного впливу і теорія нормативного впливу. Теорія інформаційного впливу зосереджується на аргументах, якими послуговуються під час обговорення групового завдання. Головна її ідея полягає в тому, що думки членів групи інтенсивно поляризуються в процесі дискусії, якщо переконливі аргументи на користь однієї з альтернатив з'являються спочатку лише в окремих учасників. Ознайомлення з ними стимулює відповідні думки суб'єктів дискусії. Теорія нормативного впливу ґрунтується на особливостях розгляду і самооцінки членів групи в процесі внутрігрупової дискусії. Порівнюючи свої думки з іншими і зауваживши підтримку своєї позиції, індивіди можуть ще більше наполягати на своєму. Тобто, якщо в процесі групового обговорення індивід бачить, що інші

дотримуються позиції, спрямованої на цінну альтернативу, то він посилює категоричність своїх суджень, щоб вигідно вирізнитися з-поміж інших.

Аналіз процесу прийняття рішення у групі пов'язаний і з виявом ефективності групових рішень. Вони можуть бути неефективними у складних, екстремальних та ізолюваних ситуаціях. Ефективність їх залежить і від того, наскільки компромісна позиція членів групи: в одному випадку компроміс є засобом нейтралізації протистояння різних позицій і підходів, в іншому — свідчить про неможливість вироблення оптимального рішення, що змушує погодитися, хоч і не з оптимальним, але з таким, що задовольняє більшість групи, рішенням. Такий компроміс неефективний, він нехтує конкретні реалії внутрігрупового життя. Неефективними бувають групові рішення і тоді, коли групі необхідно розв'язати надскладні проблеми або коли в ній відсутній лідер.

Під час дискусій можливі і певні деформації, які впливають на якість групового рішення. Спостерігаючи за життєдіяльністю (політичною, військовою) груп, американський дослідник Ірвінг Дженіс у 70-ті роки XX ст. відкрив феномен "group-think".

„Group-think” — спосіб (режим) мислення людей, які, перебуваючи у тісно згуртованій групі і прагнучи до єдності думок, головним вважають пошук консенсусу, що знижує їх здатність до пізнання реальності.

Йдеться про те, що виробленню і прийняттю правильного рішення заважає надмірна однотайність групи. Найзначущішими чинниками формування "групового мислення" є;

— висока згуртованість групи;

— яскраво виражене "Ми-почуття", ізолюваність групи від альтернативного джерела інформації;

— невизначеність щодо схвалення індивідуальних суджень та думок.

Серед симптомів групового мислення виокремлюють ілюзію невразливості (поділяється більшістю або усією групою, наслідком є перебільшений оптимізм і схильність до надмірного ризику) і надмірну віру в етичність та принципи поведінки (членів групи іноді спонукують ігнорувати моральні наслідки прийняття рішення). Внаслідок їх дії члени групи нерідко переоцінюють свої права і можливості.

Модель І. Дженіса швидко здобула широку популярність, однак лабораторні експерименти не підтвердили усіх її позицій.