

КРИТЕРИИ ВЫБОРА РЕФЕРЕНТНЫХ ГРУПП

Невозможно адекватно изучать личность вне содержательного раскрытия того социального и психологического контекста, в котором она живет и развивается. А таким контекстом, прежде всего, являются малые группы. В течение своей жизни человек испытывает разнообразные воздействия со стороны ряда различных групп, в состав которых он входит. Однако нельзя не заметить, что одни группы существенно влияют на личность во многих ее проявлениях, другие — незначительно и лишь в отдельных чертах.

Наибольший эффект наблюдается в тех случаях, когда определенная группа является референтной (или эталонной) для данной личности. Социальные ценности и нормы референтной группы выступают для индивида в качестве эталонов деятельности, хотя сам он порой может даже и не входить в состав данной группы (например, Т. Шибутани подчеркивает тот факт, что референтная группа может быть даже воображаемой).

Обычно каждый человек имеет не одну, а несколько референтных групп. В одной ситуации он ориентируется на ценности и нормы одной группы, в другой ситуации — на другую группу и т.д. (Свенцицкий, 2004). Однако на данный момент недостаточно описан процесс выбора референтной группы, те основания, по которым человек выбирает именно данную группу в качестве референтной, а не какую-либо другую. На наш взгляд научное знание о механизмах выбора значимых групп имеет большое значение, как для теории, так и для практики психологии.

В отечественной психологии данная проблематика разрабатывалась Е.В. Щедриной (Щедрина, 1975). Она попыталась подойти к рассмотрению референтной группы как общности, обладающей ориентирующей ценностью для индивида. Первым приближением к категории «референтная группа» (с точки зрения Щедриной) является такое её понимание, в котором акцентируется значимость этой группы для входящих в неё членов.

В западной психологии изучение данной проблематики имеет гораздо большую историю. Термин «референтная группа» был введен американским социальным психологом Г. Хайманом в 1942 г. в исследовании представлений личности о собственном имущественном статусе по сравнению со статусом других людей (Hupman, 1942).

Т. Ньюком считал, что к референтной группе индивид причисляет себя психологически и поэтому разделяет ее цели и нормы и ориентируется на них в своем поведении. Ньюком в своем исследовании установил, что формирование установок является «функцией отрицательного или положительного отношения индивида к той или иной группе или группам» (Newcomb, 1943). М. Шериф также подчеркивал важность референтной группы в связи с тем, что ее нормы превращаются в социальные установки индивидов, в «систему отсчета» не только для самооценки, но и для оценки явлений социальной жизни, для формирования своей «картины мира». По Р. Мертону, референтные группы — это сообщества, представляющие интересы, установки, ценности, на которые ориентируются индивиды; такие группы, к которым индивид может принадлежать или не принадлежать, но на которые он ориентируется в формировании установок и конструировании своего поведения (Merton, 1998).

Люди по-разному реагируют на события и ситуации в зависимости от того, с какой группой они себя соотносят, на ценности какой группы они ориентируются. Поэтому так важно выявить механизм выбора той или иной группы в качестве референтной.

Р. Мертону принадлежит попытка описать свойства, определяющие выбор группы в качестве «объекта референций». Всего он выделил их 26, но оговаривается при этом, что

при более глубоком и серьезном анализе можно существенно расширить этот список (Мертон, 1991). Среди данных свойств особо выделяется степень включенности индивидов в группу – Мертон предполагает, что чем полнее группа определяет течение жизни входящих в неё индивидов, тем больше вероятность того, что эта группа служит им в качестве референтной. Также он подчеркивает важность статуса, занимаемого референтной группой в социальной структуре.

Теория референтной группы подчеркивает значимость группы в определении и оценке всех аспектов социальной ситуации, включая и «Я» ее членов, а также в строгом соблюдении ими групповых норм. Однако основным ограничением теории является тот факт, что в ней практически не описан механизм выбора референтной группы. Многими авторами отмечается, что исследователями в данной области так и не было выработано какой-либо теории, которая пыталась бы объяснить, какие личностные характеристики индивида предрасполагают его к выбору той или иной референтной группы (Андреева, Богомолова, Петровская, 2001).

Автором было проведено исследование, в котором была сделана попытка выяснить, какие же критерии лежат в основе выбора той или иной группы в качестве референтной. Испытуемыми в данном исследовании стали подростки – студенты первого курса университета и учащиеся профессионального училища. Представители юношеского возраста были выбраны в связи с тем, что на данном этапе социализации ведущую роль начинает играть деятельность общения, особенно с группами сверстников.

По результатам, полученным в исследовании, можно сделать следующие выводы:

1. Ориентация на ценности той или иной группы во многом зависит от социально-экономического положения, т.е. подростки в первую очередь ориентируются на ценности, присущие группам из их «социального слоя».
2. В качестве референтных групп также выступают гендерные и возрастные группы, т.к. девушки в первую очередь сравнивают себя с девушками такого же возраста, а юноши – с такими же юношами.
3. Более значимыми для подростков являются ценности изменения (важно то, что здесь и сейчас), нежели консервативные ценности (что может быть обусловлено также общей ситуацией в стране – молодые люди в данный момент не могут быть уверены в завтрашнем дне).
4. Принятие ценностей той или иной группы также зависит от стремления к принятию группой: сходство между личностными и групповыми ценностями выше, если стремление к принятию группой довольно высокое.
5. Количество выборов той или иной группы также зависит от социально-экономического статуса: студенты (стабильное материальное положение, полные семьи, множество групп членства) по более четким основаниям и в большем количестве выбирают те или иные группы в качестве референтных – для отдыха выбирается группа сверстников, для доверительных отношений семья; учащиеся же профессиональных учебных заведений (более низкий доход, неполные семьи, жизнь в криминогенной обстановке) выбирают группы, чаще всего, неосознанно, четких критериев не выявлено.
6. В целом, можно сделать вывод о том, что выбор значимых групп в юношеском возрасте осуществляется на основании различных критериев – типов возможных отношений с ближайшим окружением.

Конечно, полученные результаты ограничены особенностями данного возраста и без дополнительных исследований не могут быть использованы для описания процесса выбора значимых групп. Автор предполагает что, для более глубокого изучения данной проблемы необходимы более глубокие и всесторонние исследования природы выбора референтных групп в юношеском возрасте, а также проведение подобного рода исследований на выборке людей зрелого возраста.