Міністерство освіти і науки України
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»
Факультет суспільних наук
Кафедра соціології та соціальної роботи

СИВАК МАРИНА ОЛЕГІВНА

МАЛА ГРУПА ЯК ОБ'ЄКТ СОЦІОЛОГІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

054 – СОЦІОЛОГІЯ

Дипломна робота на здобуття освітнього ступеня
бакалавра

Науковий керівник:
Ляшко М.М.
старший викладач

Ужгород – 2022

Реєстрація № 2

«23» травня 2022 р. Іванов

Дипломна робота допущена до захисту

Завідувач кафедри

_____ Шандор Ф.Ф. _____

«17» червня 2022 р.

Рецензент _____ Жиленко Руслан Вячеславович

канд. іст. наук, доцент кафедри соціології та соц. роботи

ЗМІСТ

Вступ 3

Розділ 1. Теоретичні засади вивчення малих груп 6

1.1. Історія виникнення і розвитку соціології малих груп 6

1.2. Сучасні підходи до класифікації малих групп 14

Розділ 2. Методи та методологія дослідження малих груп 23

2.1. Фундаментальні та прикладні дослідження малих груп 23

2.2. Соціометрія, як один з основних методів дослідження малої групи 31

Розділ 3. Дослідження відносин у студентській групі 46

3.1. Вивчення відносин у студентській групі
(на прикладі академгрупи студентів 2 курсу Мукачівського торговельно-економічного коледжу) 46

3.2. Звіт за результатами дослідження 55

Висновки 60

Список використаних джерел 63

ВСТУП

Вивчення суспільства, аналіз його соціальної структури передбачає, щоб одиницею дослідження виступала елементарна частка суспільства, що зосереджує в собі всі види соціальних зв'язків. Такою елементарною часткою суспільства є мала група. Суспільство впливає на індивіда, як правило, через групу, і тому важливо зрозуміти, яким чином групові впливи виступають посередником між індивідом і суспільством. Для цього групу варто розглядати не як "безліч" індивідів, а як реальний осередок суспільства й обов'язкову складову соціальної дійсності. Соціальна діяльність, її конкретний вид і форми прояву служать основним інтегруючим фактором і головною ознакою соціальної групи.

Сучасний погляд на сутність малих груп відображено у визначенні, що належить соціальному психологу з Росії Г.М. Андреєвій: "Мала група - група, у якій суспільні відносини виступають у формі безпосередніх особистих контактів" [3, с. 227]. Іншими словами, малими групами називають тільки ті групи, в яких індивіди мають особисті контакти кожний з кожним. Прикладами малих груп можуть бути виробнича бригада, лабораторія, навчальний клас, студентська група, екіпаж космічного корабля, родина й ін.

Індивіди можуть бути учасниками багатьох груп одночасно. Група є природною і неминучою частиною життя людини. Деякі групи є вільними, тобто людина вступає і виходить з них за власним бажанням, інші ж мають обов'язковий характер, наприклад, сім'я (при народженні дитини) чи етнос.

"Усе наше життя відбувається в малих групах, до яких ми належимо фактами свого народження (наприклад, сім'я), обставинами життєвої долі (клас у середній школі, навчальна група в університеті чи інституті, колектив, де ми працюємо, - бригада, лабораторія, відділ) чи яким віддаємо перевагу (коло друзів і знайомих)" [35, с. 98].

Особливістю малої групи є те, що вона розглядається соціологією як сполучна ланка між суспільством і особистістю. Саме в ній практично сполучаються дві взаємопересічні особливості людини: з одного боку -

унікальність, неповторність, самобутність кожної людської особистості як особливого явища; а з іншого - її уніформність, гомогенність, стандартність як члена соціальної групи, із властивими особливостями групи, того безпосереднього соціального середовища, що оточує особистість. Іншими словами, у соціології малих груп з'єднуються воєдино уявлення про людину як про самобутнє явище природи і про групу як соціальну дійсність, у яку особистість втягнута.

"Індивіди мають потребу в групах, оскільки задоволення значної частини життєво важливих потреб можливе лише у взаємодії з іншими. У сучасному світі є дуже мало справ і цілей, що виконуються чи досягаються власними зусиллями. Людина не є самодостатньою, вона має потребу в інших і бажає її" [31, с. 99].

Нагальна потреба у вивченні малих груп полягає в тому, що, по-перше, у реальній дійсності вони дуже поширені; по-друге, вони зручні для дослідження через свої невеликі розміри; по-третє, малі групи становлять інтерес як елементарні частинки соціальної структури, в яких зароджуються соціальні процеси, прослідкуються механізми згуртованості (спрацьованості), виникнення лідерства, рольових стосунків.

Трансформація колишньої радянської системи та соціалістичного ладу в зв'язку з розпадом СРСР і виникненням України як незалежної держави поставили перед соціологією, в тому числі перед соціологією малих груп, цілий ряд проблем, що вимагають певного осмислення нової реальності. Зміна форм власності на засоби виробництва привела до виникнення малих груп у бізнесі: торгових, комерційних, фінансових, виробничих; у сфері дозвілля - різних клубів за інтересами, туристичних фірм та інших. Актуальність вивчення малих груп полягає в необхідності вивчення соціальних явищ транзитивного суспільства сучасної України, таких як: колективізм, мотивація трудових процесів, канали соціалізації особистості, ціннісні орієнтації і психологічні установки членів малих груп.

Вищенаведені факти і обумовили **мету** дипломної роботи – розкрити суть поняття малої групи як об’єкта прикладних соціологічних досліджень.

Актуальність проблеми дослідження, досягнення поставленої мети передбачає вирішення наступних **завдань**:

1. Розкрити теоретичні засади вивчення поняття "малої групи" та історію становлення і розвитку соціології малих груп як окремої галузі соціологічної науки.

2. Виокремити основні та найбільш широко використовувані підходи до класифікації малих груп.

3. Проаналізувати основні методи проведення фундаментальних та прикладних досліджень малих груп. Визначити найбільш поширені методи, що використовуються при вивченні малих груп.

4. Описати методику проведення, обробки та аналізу результатів одного з методів.

5. Проаналізувати взаємовідносини у студентській групі за допомогою методу соціометрії.

Об’єктом дипломної роботи є мала група як базовий елемент структури суспільства.

Предмет дослідження – мала група як об`єкт фундаментальних та прикладних соціологічних досліджень.

Для досягнення запланованого результату використовувалися **методи** теоретичного аналізу, синтезу та узагальнення, наукового порівняння та моделювання, анкетування та соціометрії.

Робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та літератури і додатків. Обсяг роботи становить 65 сторінок. Перелік використаних джерел нараховує 38 найменувань.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ МАЛИХ ГРУП

1.1. Історія виникнення і розвитку соціології малих груп

Соціологія малих груп – молода наука. Вона виникла на початку XX століття. До цього психологія займалася індивідом, а соціологія – суспільством. Були, щоправда, і деякі винятки. Так, всесвітньо відомий німецький соціолог Макс Вебер розглядав індивіда як "соціального актора". Французький соціолог Габріель Тард – засновник соціальної психології – пояснював суспільні процеси дією механізму наслідування, а елементарним фактором соціального життя вважав відносини між нашим "Я" та іншим "Я".

Наприкінці XIX століття Ле Пле дослідив життя сім'ї, Еміль Дюркгейм визнав значення первинних групових зв'язків як фактора, що протистоїть самогубству, а Георг Зиммель розглянув у соціальних відносинах феномен взаємності. Але все це були деякі винятки, в основному ж малими групами як перехідною, сполучною ланкою від індивіда до суспільства серйозно стали займатися тільки в XX столітті.

Початок активному дослідженню малих груп поклали роботи Чарльза Кулі, автора теорії "Дзеркального Я", який справедливо вважається основоположником теорії малих груп. [1; С.322]

Загальнотеоретичними джерелами соціологічної концепції Чарльза Кулі стали: філософія Гете, Емерсона, функціональна психологія Джеймса, соціологія Конта, Спенсера, Гумпловича, Тарда, Уорда, Гідденса й ін.

Потенційна розумна природа індивідуального "Я" набуває соціальної якості лише в комунікації, міжособистісному спілкуванні всередині первинної групи. Уявлення про своє "Я", що засвоюються індивідом і виникають у свідомості "інших", Ч.Кулі називає "уявленнями уявлень". Вони визначаються як соціальний факт і є основним предметом соціології Ч.Кулі. "Соціальне" на мікрорівні зводиться до індивідуального психологічного досвіду, а на

макрорівні виступає посередником, що координує функціонування частин цілісного розумного організму “людського життя”.

Ч.Кулі писав, що немовля перетворюється з дикуна в соціальну істоту через тісну й тривалу взаємодію з первинною групою – сім’єю. Він зазначав, що встановити межі між групою й індивідом легко, але набагато складніше розглянути зв’язки між ними. Ці зв’язки були продемонстровані в роботах Вільяма А.Томаса, який виявив, що при дезінтеграції групи її члени також схильні до неї. “Визначення ситуації” на груповому рівні дає уявлення про норми, закони та цінності, а визначення ситуації безпосередньо індивідом, виходячи з власних установок і нормативних (ціннісних) розпоряджень групи, дає уявлення про його пристосованість до неї, про ступінь конформності індивіда.

Чарльз Куллі та Джордж Мід, які жили і працювали приблизно в один і той же час, сконцентрували увагу на міжособистісній взаємодії – “інтеракції”, а тому напрямок, у рамках якого вивчалася група, отримав назву “символічного інтеракціоналізму”.

Дж. Мід вважав, що центральною є міжособистісна взаємодія. Сукупність процесів взаємодії конституює суспільство і соціального індивіда. Дії індивіда, як фізична, так і вербальна, сприймаються іншими людьми, що дає можливість набуття ролі іншого. У разі більш складної взаємодії за участю багатьох індивідів враховується й узагальнюється думка групи щодо загального об’єкта взаємодії, тобто набувається роль “узагальненого іншого”.

Перу Джорджа Міда належать такі відомі праці, як “Від жесту до символу”, “Інтерналізовані інші та свідомість”, “Аз і Я” та ін., присвячені розвитку самосвідомості особистості. Він вважав, що походження “Я” цілком соціальне, головна його характеристика – здатність ставати об’єктом для самого себе, що відрізняє його від неживих предметів і живих організмів. Структура завершеного “Я” відображає єдність і структуру соціального процесу. В той же час соціальний індивід (соціальне “Я”) є джерелом руху та розвитку суспільства. [6; С.196]

Розвитку соціології малих груп як особливої галузі знання мікросоціології сприяли праці таких соціологів, як Л.Гумплович і Ф.Теніс, які визнавали самостійну роль суспільних груп у взаємозв'язках суспільства й особистості. Л.Гумплович, зокрема, вважав, що предметом соціології є дослідження соціологічних груп та їх взаємозв'язків. Саме цим соціологія відрізняється від філософії й історії, що досліджують усе людство. Він трактував соціальну групу як індивідуальну реальність, що цілком і повністю визначає поведінку індивідів. Взаємозв'язки між групами Л.Гумплович характеризував як постійну і нещадну боротьбу, що визначає соціальне життя в цілому. В історичному розвитку первісна боротьба між ордами, в результаті якої виникає держава, надалі змінюється боротьбою, з одного боку, між державами, а з іншого – всередині держави: між групами, класами, станами, політичними партіями.

Ф.Теніс поділяє соціологію на "загальну" та "соціальну". "Загальна" соціологія вивчає всі форми існування людей, а "спеціальна", що поділяється на "чисту" (теоретичну) і "прикладну" (соціографію), вивчає власне соціальне життя. В основу соціального життя Ф.Теніс поклав волю. Ним уперше введений термін "волюнтаризм" для позначення відповідного філософського вчення. За Ф.Теннісом, тип волі визначає тип зв'язку. Він розрізняє два типи волі: "сутнісну", що панує в громадах, і "вибіркову", що панує в суспільстві, тобто великій соціальній спільноті. Суб'єктом сутнісної волі він називає "самість" – органічну єдність, що визначена сама собою і включає в себе інші – менші органічні єдності, співвідносячи з іншими, рівними собі єдностями, що конституюються та репрезентуються як ціле. [2; С.23]

Вплив групи на індивідів почали спостерігати експериментатори та лікарі. Німець Меді помітив, що група гонщиків рухається швидше, якщо в ній є людина, яка задає темп руху. Американець Ф.Х.Оллпорт показав, що присутність інших поліпшує цільову діяльність. У Бостоні лікар Прете відкрив терапевтичний ефект групи. Він помітив, що хворі на туберкульоз підтримують один одного тим, що розмовляють між собою про свої недуги, а лікар таку підтримку їм дати не може. Е.Мейо показав, що випуск продукції

прямо залежить від розгалуженості та характеру мережі групових відносин робітників.

В основі концепції Е.Мейо лежать такі принципи:

1) людина становить собою “соціальну тварину”, орієнтовану і включену в контекст групової поведінки;

2) жорстока ієрархія підпорядкованості та бюрократична організація несумісні з природою людини і її волею;

3) керівники промисловості повинні більше піклуватися про людей, а не тільки про продукцію, що випускається.

Е.Мейо були розроблені нові засоби підвищення продуктивності праці: “паритетне управління”, “гуманітаризація праці”, “група рішення”, “освіта службовців” і т.п. [8; С.45]

Особливий внесок у вивчення малих груп зробив Якоб Леві Морено.

Відомий німецький соціолог Л. фон Візе в передмові до книги Я.Л.Морено “Основи соціометрії” характеризує його як незвичайну людину з величезними організаторськими здібностями, яка була соціологом, психіатром, медиком, природознавцем і одночасно “людиною мистецтва, поетом і навіть артистом”, а не занудним ученим-ремісником”.

У розумінні Я.Л.Морено, “соціономія” – наука про основні соціальні закони – має реалізовуватися в “соціодинаміці” – науці про процеси, що відбуваються в малих групах, “соціометрії” – системі методів виявлення та кількісного виміру емоційних, міжособистісних стосунків людей у малих групах, “соціатрії” – системі методів лікування людей чиї проблеми пов’язані з недостатністю навичок поведінки в малих групах. Я.Л.Морено вважав, що психічне здоров’я людини, адекватність її поведінки залежить від становища індивіда у внутрішній неформальній структурі відносин у малій групі. Нестача симпатій породжує життєві труднощі.

Соціометричні процедури дозволяють визначити становище людини в неформальних малих групах, зрозуміти її життєві проблеми. Я.Л.Морено вплинув на розвиток соціології і соціальної психології малих груп. Його методика соціометричних вимірів використовується для профілактики та

пом’якшення конфліктів, виявлення неформальних лідерів, оптимізації соціально-психологічного клімату в малих групах. [9; С.6]

Новий напрямок у дослідженні малих груп був заснований Куртом Левіном.

За основу поглядів на особистість та її соціальну поведінку К.Левін узяв запозичене з фізики поняття “поле”. Він вважав. що поведінка особистості та її оточення підпорядковуються певним законам. Ці закони варто шукати через пізнання поля психологічних і соціологічних сил, що в якийсь момент можуть стати причинами тієї чи іншої поведінки. Наука про групи залежить від локалізації і виміру цих сил. Одним із методів такої локалізації і виміру може служити створення різних груп з певними характеристиками (наприклад, з різними лідерами) і вивчення їх функціонування.

Ідея К.Левіна надихнула багатьох вчених. Дейл вивчив диференційований вплив на групи співробітництва і суперництва. Бейвелас визначив, хто і кому передає в групі інформацію, і досліджував вплив цієї мережі комунікацій на ефективність групи та її задоволеність. Фестинджер, Шехтер і Беч досліджували вплив згуртованості групи на ступінь тиску, який вона чинить, щоб домогтися забезпечення групових норм. Учені вивчали також вплив групи на окремих її членів.

Т.Парсонс і Е.Шилз разом з Р.Бейлзом розробили соціологічну теорію “групової взаємодії”, а до неї – методику “емпіричного балування”. Перед групами – крихітними соціальними системами – виникають проблеми, типові для будь-якої системи: 1)як адаптуватися до реальностей безпосередньо даної ситуації; 2)як досягти групових цілей; 3)як зберегти згуртованість групи; 4)як задовольнити потреби її членів. Група повинна розв’язувати ці проблеми. Хоча групи і різняться між собою культурами, перед ними постає ряд основних проблем. Усі групи можна класифікувати за їх орієнтаціями на ці проблеми.

Важливість підходу Р.Бейлза полягає в тому, що він наголошує не на впливі групи на окремих її членів, а на впливі членів на групу. Завдяки методам Р.Бейлза можна визначити:

– яким чином величина групи, особистості її членів, емоційні симпатії та інше впливають на процес взаємодії;

– які закони керують процесом, що спостерігається;

– які закони керують взаємодією у всіх малих групах;

– чи керують ці закони всім суспільством;

– зміст бесід;

– емоційну орієнтацію членів групи стосовно “інших”. [11; С.36]

Бурроу розробив теорію “групової терапії”. Він запропонував цю теорію в 20-ті роки XX століття. На його думку, емоційні порушення є наслідком мінливих проблем, що виникають у мережі міжособистісних стосунків. Ці проблеми легше вирішуються, коли пацієнт не просто знаходиться в традиційній діаді “лікар-пацієнт”, а взаємодіє з цілою групою собі подібних. У цьому випадку викривлене уявлення пацієнта про самого себе відображається у сприйнятті багатьох людей, виявляючи і показуючи суперечливий характер собі подібних. Метод групової терапії знайшов підтвердження в 30-50 роки в реалізації соціометричної концепції Я.Л.Морено в соціальній практиці США.

Розглядаючи історію розвитку соціології малих груп, не можна не згадати і такого американського соціолога та публіциста, як Теодор М.Міллз, який є автором широко відомої праці “Про соціологію малих груп”.

Соціологія малих груп одержала свій розвиток і в другій половині минулого століття. Так, у роботі Ф.Фідлера (1955 р.) було встановлено, що в умовах конкурентних форм між групової взаємодії відбуваються зміни в сприйнятті й оцінці лідера з боку “ведених” членів групи. Перевага в групі віддається більш жорстким “авторитарним” лідерам. О.Гарві в 1956 р. експериментально довів, що сам факт присутності “ворожої групи” (чужої групи) впливає на зміну в статусно-позиційній структурі групи. Була виявлена тенденція до переоцінки досягнень тих із членів групи, хто має найбільш високий соціальний статус. [13; С.78]

К.Фоше і Дж.Тибо (1964 р.) встановили зв’язок деяких внутрішньо групових норм (“вірність” групі та “справедливість” у розподілі “загальної вигоди”) з існуванням зовнішньо групових альтернатив. Існує зв’язок між

володінням владою в групі і прагненням заборонити звернення до зовнішніх альтернатив, тобто існування зовнішньо групових альтернатив впливає на ціннісно-нормативну структуру групи, баланс усталених у ній різних норм, що по-різному відстоюються учасниками з різним соціальним статусом. В.Пауз (1969 р.) показав, що ряд внутрішньо групових структур змінюється не тільки в умовах дійсної взаємодії, але й навіть при простій присутності іншої групи.

Дуже відомими стали дослідження М.Шерифа (1953, 1966, 1969 р.). Він установив, що існує тісний зв'язок внутрішньо групових і між групових процесів, посилення внутрішньо групової згуртованості при наявності між групової конкуренції і конфлікту.

Сучасний американський соціолог, соціальний психолог Трешер, досліджуючи зв'язок між індивідом і групою, показав, що злочинні групи готують своїх членів до здійснення злочинів, але виховують у них лояльність стосовно власної кліки і захищають їх від санкцій суспільства.

Дослідження російських психологів А.В.Петровського (1977 р.), Г.М.Андреєвої (1980 р.) показують, що не тільки індивідуальні рішення змінюються під впливом групи, але й рішення групи істотно залежить від зовнішньо групових факторів. Тобто підсумкове групове рішення визначається не тільки дією внутрішньо групових факторів (особистісних особливостей членів групи, закономірностей підсумовування окремих індивідуальних думок у єдине колективне судження, характером групової дискусії, що передувала ухваленню рішення і т.п.), але й впливом факторів зовнішніх і, насамперед, номінальною чи реальною присутністю іншої групи, відносинами між групами, цілями й умовами між групової взаємодії. Ці вчені зробили висновок, що конкурентна між групова взаємодія, реальна вона чи номінальна, підвищує рівень "ризиковості" колективних рішень і рівень продуктивності, тобто успішності завдань, що розв'язуються колективно. [16; С. 265]

К.Є.Данилін (1977 р.) експериментально довів, що з ростом неуспіху групи в між особистісному змаганні зменшується кількість взаємних позитивних соціометричних виборів і збільшується кількість взаємних негативних. У груп-лідерів кількість перших набагато перевищує кількість

других, а в груп-аутсайдерів навпаки: кількість взаємних негативних виборів навіть дещо перевищує кількість взаємних позитивних. Стабільна невдача групи в міжгруповому змаганні несприятливо позначається на структурі міжособистісних стосунків: зменшується кількість зв'язків за типом взаємної симпатії і збільшується кількість зв'язків за типом взаємної антипатії.

Посилення внутрішньо групової згуртованості в процесі між групового змагання, доведене М.Шерифом (1966 р.) услід за дослідженнями вітчизняних соціологів і психологів, було піддане деякими вченими сумніву з подальшим висновком, що це – не єдина альтернатива в подібній ситуації. Іншим, і навіть більш імовірним її наслідком, можуть стати: 1) збільшення конфліктності в міжособистісних стосунках; 2) послаблення внутрішньо групових зв'язків; 3) девальвація внутрішньо групових цінностей; 4) загальна незадоволеність групою; 5) прагнення перейти в іншу групу. Всі ці перераховані процеси означають не посилення згуртованості, а дестабілізацію групи і створюють загрозу її існуванню.

Дослідження, проведені Р.Л.Кричевським (1973р.), А.В.Петровським (1984 р.) довели, що мала група не є ізольованою, самодостатньою системою. При її вивченні необхідно звертатися до аналізу більш широкого соціального контексту, того безпосереднього оточення, або соціального середовища, в якому живе і діє кожна мала група. Інакше кажучи, для пояснення широкого кола внутрішньо групової проблематики необхідно вийти за рамки малої контактної спільноти.

Розробкою теорії малих груп останнім часом успішно займаються сучасні російські і українські соціологи, серед них А.І.Кравченко, О.І.Пригожин, С.С.Фролов, В.А.Полторак, М.П.Лукашевич, М.В.Туленков, Я.І.Коломинський та ін. [17; С.321]

Соціологія малих груп збагатила науку безліччю нових понять, таких як: "міжособистісна комунікація", "групова солідарність", "виконання ролей", "лідерство", "груповий феномен", "згуртованість", "первинна група", "первинні стосунки", "соціальна дистанція", "конфлікт ролей", "ідентифікація", "персоналізація" та ін.

Отже, соціологія малих груп як самостійна спеціальна соціологія виникла на початку XX століття. Її розвитку передували роботи таких видатних соціологів, як Карл Маркс, Макс Вебер, Габрієль де Тард, Фредерік Ле Пле, Еміль Дюркгейм, Георг Зиммель. Початок активному дослідженню малих груп поклали роботи Чарльза Кулі, Вільяма Томаса, Джорджа Міда, Людвіга Гумпловича, Фернандо Тенніса. Подальше дослідження малих груп продовжено в працях Елтона Мейо, Якоба Леві Морено, Курта Левіна, Толкотта Парсонса, Едварда Шилза й ін.

1.2. Сучасні підходи до класифікації малих груп

Найпоширенішою є класифікація малих груп за дихотомічним принципом із виокремлення таких різновидів груп:

1. Лабораторні-природні (натуральні). Маються на увазі групи, які спеціально створюються для виконання експериментальних завдань у лабораторних умовах, та групи, що існують у реальних життєвих ситуаціях, мають певну історію, сформовану структуру, рівень розвитку.

2. Формальні-неформальні, або організовані та спонтанні. У цьому разі йдеться про спосіб утворення груп. Перші з них завжди є осередком більш широкої соціальної спільності і їхнє виникнення зумовлене суспільною потребою досягнення конкретних соціальних цілей, що задає групі певну структуру й визначає координацію дій, спосіб керівництва.

Неформальні групи виникають самочинно, без санкцій суспільства як усередині формальних груп, так і поза ними. Головним стимулом їхньої діяльності є спільні бажання, інтереси, потреби членів групи у спілкуванні, взаємні симпатії один до одного.

3. Первинні-вторинні групи. Відрізняються силою впливу на особистість, значущістю для члена групи, роллю в соціалізації особи. Первинні групи – це кола найближчого оточення (сім’я, шкільний клас, студентська група).

Вторинні – це кола дальшого і ширшого оточення, де спілкування відбувається не так інтенсивно (школа, факультет, завод).

4. Закриті-відкриті групи. Класифікаційною засадою є міра відкритості, доступності групи до ширшого соціального середовища. Специфіка діяльності, умов життя підтверджує, що є суттєва різниця в мірі відкритості-закритості таких груп, як, наприклад, цивільний вуз – військовий вуз; група дослідників на полюсі чи на материку; трудова колонія – колектив заводу.

5. Групи членства – референтні. Виокремлення групи грунтується на визнанні того, наскільки вона є значущою для особи в орієнтації на певні цінності, норми і впливає на поведінку людини. [19; С.68]

Дихотомічний поділ груп, як бачимо, базується на такому розумінні малої групи, де головним групотвірним чинником є міжособистісні стосунки, характер спілкування між членами групи.

Якщо брати за основу класифікації підхід, коли мала соціальна група розглядається насамперед як осередок суспільства, відмінний від інших різновидом та характером спільної діяльності, то можна виокремити такі типи груп: соціально-економічні, соціально-політичні, аматорські (самодіяльні), національні, вікові, статеві, територіальні, побутові тощо.

У цих та інших підходах за основу класифікації груп береться якийсь один критерій: психологічний (міжособистісний), структурний чи діяльнісний (функціональний).

Враховуючи, що кожна група характеризується не однією, а багатьма ознаками, пропонуємо класифікувати малі соціальні групи таким чином.

1. За типом головної діяльності та головної функції: а) виробничо-трудові; б) соціально-політичні; в) навчально-виховні; г) виконавчо-примусові; д) сімейні; е) військові; ж) спортивні, ігрові; з) аматорські (об’єднання у сфері дозвілля, побуту тощо).

2. За соціальною спрямованістю: а) соціально корисні; б) соціально-небезпечні.

3. За мірою організації: а) неорганізовані, випадкові групи; б) цільові (зовні організовані; внутрішньо організовані).

4. За типом домінуючої структури: а) формальні: неформальні.

5. За мірою безпосереднього впливу на особистість: а) первинні-вторинні; б) основні-неосновні; в) референтні.

6. За мірою відкритості зв'язку з іншими групами: а) відкриті; б)закриті.

7. За мірою міцності й стійкості внутрішніх зв'язків: а) згуртовані; б) мало згуртовані; в) роз'єднані.

8. За тривалістю існування: а) короткочасні; б) довготривалі. [21; С.183]

У цій класифікації перші три критерії реалізують перший рівень ознак – функціональний, головний; інші критерії вказують на рівень структурних і міжособистісних ознак.

Важливою характеристикою групи, пов'язаною з ефективністю її діяльності, є кількісний розмір групи, її нижча та верхня межі – як важливий чинник взаємодії, прийняття рішення, керівництва, згуртованості.

Частина психологів нижчу межу малої групи визначає у дві особи (діада), інші стверджують, що вона має включати не менше трьох осіб (тріада), оскільки за умов конфлікту група з двох осіб легко може розпастися, тоді як третя особа візьме на себе роль "третейського судді", або підтримає чиюсь сторону, зберігши таким чином існування групи.

Мають місце розходження і щодо верхньої межі малої групи: починаючи від 7-10 до 45 і більше осіб. Визначаючи оптимальне число групи, деякі психологи дуже часто посилаються на "магічне число" 7±2, яке хоч не варто абсолютизувати, але водночас не слід і повністю заперечувати. Досвід людства показує, що різні функціональні первинні угрупування (дитячі, виробничі, наукові, військові) коливаються десь у цих межах. На наш погляд, пошук якогось абсолютно точно визначеного розміру малої групи (нижчого, верхнього, оптимального) не має сенсу. Виходити треба з функціональної необхідності групи, її взаємодії з іншими групами, загальної ситуації. Так, відомий психолог К.К.Платонов вважає, що навчальна чи екскурсійна групи є найефективнішими в діяльності, якщо вони складаються з 20-25 осіб; оптимальна кількість групи вчених, які розробляють конкретну проблему і повинні повсякденно контактувати один із одним і з керівником, 5-7 осіб;

групи з вивчення іноземної мови 3-5 осіб тощо. Треба також мати на увазі, що кількість членів малої групи не є постійною і залежно від умов, ситуації може змінюватись. [36; С.125]

Мала соціальна група має складну систему спілкування та структуру взаємин між її членами. У більшості таких груп ці взаємини мають подвійний характер.

Оскільки переважна частина малих соціальних груп виникає у зв'язку з необхідністю розв'язувати якийсь комплекс суспільних завдань, то у ході їх реалізації, у спільній цілеспрямованій діяльності члени групи повинні виконувати певні робочі функції: обмінюватися інформацією, узгоджувати свої дії з логікою трудового процесу, виконувати певні вимоги. Це – сукупність взаємовідносин, зумовлена об'єктивними соціальними відносинами, до яких людина залучається незалежно від її симпатій – антипатій.

Такі взаємини будуються за адміністративним, технологічним чи правовими принципами. Офіційно вони фіксуються і охороняються соціальними інституціями, законодавством або хоча б інституціями та правилами і пов'язані з виконанням якоїсь конкретної справи. У соціології та соціальній психології подібні відносини називають по-різному: формальними чи офіційними, діловими чи функціональними. Відповідно і групи, об'єднані такими відносинами, називають формальними або офіційними. В організаційному і функціональному аспектах вони завжди пов'язані з організаціями і групами ширшого рівня – вторинними колективами, а через них – із соціальною структурою суспільства. [25; С.241]

Діяльність особистості в такій структурі розглядається насамперед як діяльність цілком певного функціонера: канали спілкування в цьому разі хоч і залишають їй певну свободу вибору, але все ж досить жорсткі і обмежені.

Отже, формальна структура групи – це зовнішні комунікативні зв'язки, за допомогою яких здійснюється спілкування людей у праці, навчанні та інших різновидах діяльності. Головними особливостями такої структури, на думку Я.Щепанського, є: поділ праці та спеціалізація функцій; ієрархія посад;

наявність системи координації дій; встановлення постійних ліній комунікації та схематичних способів передачі інформації.

Функції соціального контролю здійснюються спеціально створеними організаціями чи конкретними особами, які виступають від імені офіційних інституцій.

У межах офіційної структури у процесі спонтанного розвитку формується неофіційна (неформальна) структура групи, яка відображає внутрішні взаємини між її членами. За своєю природою ці міжособистісні зв'язки у цільових групах є вторинними стосовно формальних відносин, хоч за інших умов вони можуть бути чинником об'єднання людей у різні неформальні групи.

Головна характеристика таких груп – міжособистісне спілкування, що базується на неформальній організації та контролі. [32; С.842]

Оскільки неформальні групи виникають самочинно, стихійно, їхня структура, якщо навіть вона і дуже складна, ніде офіційно не зафіксована, не закріплена законодавством чи підзаконними актами. Права та обов'язки членів таких груп більш аморфні й менше визначені, а способи їх реалізації менш конкретні, ніж у формальних групах. Головними засобами контролю тут є звичаї, традиції, групові звички, фіксовані у громадській думці. Це засоби психологічного і морального плану, хоч у деяких випадках вони і регулюють поведінку особистості значно жорсткіше, ніж засоби юридичні чи адміністративні.

У зарубіжній соціології та соціальній психології вивчення структури групових відносин має давню історію. Саме виокремлення формальних та неформальних груп вважається найбільшим "відкриттям" "теорії людських відносин" Е.Мейо. Головна роль у цій теорії, як і в практиці управління, відводиться саме неформальній структурі, що використовується для задоволення моральних і психологічних потреб робітника. Останнім часом послідовники Е.Мейо намагаються подолати вузькість "теорії людських відносин", розглядаючи структуру групи як єдність її формальної та неформальної структур. [26; С.123]

За фактором “відкриття” неформальної групи стоїть чимало непростих проблем і найважливіша з них – виробнича, пов’язана, як уже зазначалось, із можливістю підвищення продуктивності праці за допомогою неформальних зв’язків. Слід враховувати і те, що через неформальні зв’язки можна досить ефективно впливати на групову свідомість працівників, пом’якшуючи виробничі і навіть соціальні конфлікти.

Деякі західні дослідники вважають, що там, де формальна теорія і організація не охоплюють соціальних відносин, там це робить неформальна організація. Неформальна організація, на їхню думку, – це людський протест проти знеособлених принципів і останній притулок індивідуальності. Прибічники цієї точки зору визнають, що в сучасному суспільстві формальна структура є зовнішньою, знеособленою щодо людини силою, тому її треба доповнити теплотою неформальних зв’язків, які задовольняють власне людські потреби.

Відомі американські спеціалісти в галузі управління М.Х.Мескон, М.Альберт, Ф.Хедоурі виділяють головні потреби, що зумовлюють вступ людини до неформальної групи.

1. Потреба в допомозі. З різних причин люди вважають недоцільним звертатися за допомогою до офіційного керівництва, щоб порадитись, як їм виконати доручену справу (невпевненість у собі, страх критики та ін.).У цих випадках вони вважають за краще одержати допомогу неформальним шляхом від колег.

2. Потреба у захисті. Виникає, коли підлеглі не довіряють керівництву, або тоді, коли треба приховати помилки свої чи друзів, або коли працівники незадоволені існуючими умовами праці.

3. Потреба в інформації. Люди хочуть знати про все, що відбувається навколо них, особливо те, що стосується їхньої роботи. У формальних організаціях, як правило, не вся інформація доходить до виконавців, а інколи вона навмисне приховується. Тому однією з важливих причин приналежності до неформальної організації є доступ до неформального каналу інформації –

чуток, пліток. Це, зокрема пов’язано з потребою у психологічному захисті і приналежності до групи.

4. Потреба у тісному спілкуванні та симпатії. Люди схильні встановлювати тісніші контакти з тими, хто ближче до них, ніж з тими, хто на відстані. Крім того, вони хочуть бути ближче до тих, кому симпатизують, хто їм подобається. [31; С. 365]

Поділ відносин на формальні та неформальні певною мірою є умовним, реально мала група завжди являє собою єдність таких відносин. Разом з тим ці системи відносин досить самостійні, тому є сенс детальніше розглянути їх співвідношення на місце особистості в системі офіційного та неофіційного спілкування.

Дехто з дослідників ставить питання про бажаність “максимального” зближення офіційної та неофіційної структур малої групи з метою підвищення ефективності її функціонування. Проте навряд чи можна погодитися з подібною точкою зору, адже це відносини з різною цільовою та функціональною спрямованістю, збіг яких призводить до продовження спілкування за наперед заданими схемами. Як наслідок, знижується індивідуальна активність більшості членів групи, а сама група схиляється до шаблонних, конформних реакцій, що гальмує її розвиток. Якщо ж це триває довго, відбувається перенасиченість процесом спілкування і між членами групи виникають сили відштовхування, що врешті-решт веде до конфліктів і розпаду групи.

Співвідношення ділової та емоційної структур багато в чому визначає рівень розвитку групи, ефективність її діяльності, міру впливу на особистість. Реально можливі три варіанти такого співвідношення:

– обидві системи відносин не суперечать, а взаємно доповнюють одна одну, неформальні відносини сприяють досягненню цілей офіційної структури;

– офіційна та неофіційна системи відносин розвиваються і функціонують відносно самостійно, незалежно одна від одної;

– між обома системами існують істотні суперечності і неофіційна структура заважає реалізації цілей офіційної структури.

Як уже зазначалось, у формальних структурах спілкування відбувається здебільшого за діловим принципом. Спільна діяльність (виробнича, навчальна, політична, спортивна тощо) чинить певні перепони для особистості у виборі каналів зв'язку, тих членів групи, з якими вона взаємодіє, з ким хоче чи не хоче спілкуватися. Місце особистості в системі цих зв'язків визначається тим, наскільки успішно вона реалізує специфічну для групи соціальну функцію (хороший виробничник, відмінний студент тощо). Особисті якості при цьому важливі не самі по собі, а настільки, наскільки вони допомагають виконувати цю функцію. [38; С.147]

Офіційно-ділове спілкування має ту перевагу, що дає змогу швидко включатись у комунікацію з людьми різних соціальних груп, різних ціннісних орієнтацій, своєчасно передавати і одержувати необхідну для справи інформацію. Але його ефективність знижується через надто однобічну спрямованість. Коли відносини у групі надмірно регламентовані й формалізовані, потреба в інтимному міжособистісному спілкуванні як вияв особистісної активності не знаходить виходу в цій групі. Між її членами виникають психологічні бар'єри (конфлікти, непорозуміння, напруга), і особистість починає орієнтуватись на інші групи. Усе це суттєво знижує рівень групових відносин і негативно впливає на ефективність діяльності групи.

Неминуча формалізація деяких боків нашого життя розвиває у людей потяг до посилення неформального спілкування в системі повсякденних зв'язків. Так відбувається певна компенсація недоліків офіційного спілкування.

Неофіційна структура групи відображає той реальний факт, що людина – це завжди цілий комплекс соціальних ролей, де офіційна роль, специфічна для конкретної групи, – лише одна з них. У неформальному спілкуванні особливо важливими є індивідуальні схильності (нахили), особливості характеру, настрої, тому воно завжди має характер вибіркових, емоційно насичених контактів. У формуванні цього типу відносин обов'язково беруть участь обидві сторони, виявляючи свою ініціативу та активність. [23; С.59]

Але неформальні відносини мають і недоліки. У неформальних групах створюються свої соціальні норми, які не завжди співвідносяться з цінностями

формальної організації, отже, людини може опинитися в ситуації, коли до неї ставляться загалом неприйнятні вимоги. До того ж у таких групах часто спостерігається тенденція до супротиву нововведенням, схильність до конформніших реакцій щодо, скажімо, впровадження нового порядку роботи, кількості штату та ін.

Поліпшення групових відносин можна досягти завдяки оптимальному поєднанню ділових і неофіційних взаємин. У групах високого рівня розвитку можна виокремити не дві системи відносин, як вважає більшість психологів, а три: офіційно-ділові, неофіційно-ділові та неофіційно-особистісні. Інакше кажучи, оптимальне управління малою групою здійснюється за принципом доповнюваності, коли обидві структури функціонують як певна єдність, у якій не обов'язковий механічний збіг окремих структурних елементів, наприклад, офіційного та неофіційного лідерства. [37; С.348]

Як показує практика, в групах із великим досвідом та високою культурою спілкування здебільшого домінують саме неофіційно-ділові відносини, які будуються на грунті взаємних залежності, співробітництва, вимогливості, допомоги, довіри. Формування таких відносин безпосередньо пов'язане з проблемою розвитку самої групи, тобто тими складними і багатогранними процесами, що відбуваються в ній. Кожна мала соціальна група весь час перебуває в певному русі, відбувається зміна її структурних елементів.

РОЗДІЛ 2

МЕТОДИ ТА МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ МАЛИХ ГРУП

2.1. Фундаментальні та прикладні дослідження малих груп

У вітчизняній соціології вивчення малих груп здійснюється з подвійною метою: одержання теоретичних знань про малі групи як специфічне соціальне явище і вироблення практичних рекомендацій щодо управління груповими процесами.

У системі сучасного наукового знання розрізняють два основних види досліджень: 1) теоретичні, чи фундаментальні; 2) прикладні. У найзагальнішому вигляді відмінність між фундаментальними і прикладними дослідженнями зводиться до того, що в рамках першого головне – орієнтація переважно на пізнання законів розвитку предмета, що вивчається, тоді як у рамках другого – відбувається пошук способів застосування на практиці того, що відкрито за допомогою фундаментальних досліджень.

Сам факт появи прикладних досліджень свідчить про зростання ролі науки в сучасному суспільстві. Мета будь-якого прикладного дослідження – безпосереднє вирішення практичного завдання, впровадження цього дослідження в удосконалення якихось сторін матеріальної чи духовної діяльності суспільства [22; С.127].

Прикладні дослідження в різних сферах науки мають спільні риси.

По-перше, прикладне дослідження організовується на замовлення якого-небудь соціального інституту (партії, суспільного руху, трудової організації), тобто в структурі відносин між наукою і практикою виникають відносини "замовник" - "виконавець". Такі відносини вимагають особливої регламентації, тому при виконанні прикладного дослідження на замовлення діють певні норми, встановлені юридичні правила, згідно з якими і замовник, і виконавець мають відповідні права й обов`язки.

По-друге, оскільки сфера прикладного дослідження є сферою спілкування професійної науки з непрофесійним середовищем, то виникає проблема мови прикладного дослідження. Часто існуючий професійний жаргон виявляється неприйнятним для викладення результатів прикладного дослідження. Мова теорії і мова досліджень бувають незрозумілими одна одній. У теоретика "каузація", в емпірика – "кореляція", теорія оперує такими поняттями, як "роль", "статус", "влада", а в дослідженнях застосовуються категорії "вік", "стать", "професія", "освіта" й ін. Проблема "перекладу" термінів науки на мову практики не завжди вирішується просто: у кожному конкретному випадку доводиться спеціально аналізувати міру допустимості вживання спеціальної термінології, а з іншого боку, міру допустимості її спрощення.

По-третє, прикладне дослідження використовує гіпотези. Джерелом їх формування не завжди є певна теорія. Найчастіше гіпотеза формується на основі практичних міркувань. Нормою будь-якого наукового дослідження є відповідність рівня отриманого узагальнення гіпотезі, що перевіряється, тобто узагальнення має її підтвердити чи спростувати. Результат дослідження повинен містити точну відповідь на поставлене запитання, тобто безпосередня мета прикладного дослідження – перевірити вірогідність висунутої практикою гіпотези.

По-четверте, прикладне дослідження, на відміну від фундаментального, обов'язково має закінчуватися виробленням рекомендацій із вказівкою напряму, термінів, етапів їх впровадження в практику, оскільки відсутність таких рекомендацій викликає незадоволеність замовника, тому дослідження й вимагає особливої кваліфікації дослідника, навичок, глибоких знань, великої моральної і соціальної відповідальності. Усі ці якості стають надзвичайно важливими, коли йдеться про прикладні дослідження малих груп, предметом яких є стосунки між людьми.

По-п'яте, при нормальному розвитку науки, фундаментальні дослідження "задають" проблематику, а прикладні перевіряють на практиці істини, отримані в ході теоретичних розробок. У соціології має місце "випередження" прикладними науками фундаментальних досліджень. Невирішеність, спірність, дискусійність багатьох соціологічних проблем не дозволяють практиці "чекати" того моменту,

коли всі необхідні питання одержать остаточні теоретичні відповіді. Практичні запити іноді вимагають досить швидких рішень [28; С.235].

Така ситуація містить як позитивні, так і негативні моменти. Позитивним є те, що прикладні дослідження створюють сприятливі можливості для подальшого розвитку науки, а негативним – що фундаментальна наука ще не готова дати відповіді на деякі питання, поставлені практикою, а тому прикладні дослідження мають низьку якість.

Дослідження малих груп пов'язане з рядом труднощів: насамперед це стосується методик, що застосовуються для нього. Джерелом інформації в соціологічному дослідженні є людина з її особливостями, темпераментом, характером, потребами, цінностями, мотивами трудової діяльності і т.д. Дослідник постійно взаємодіє з людьми в реальному процесі їх життєдіяльності. Досліджуваний, перебуваючи в трудовому, навчальному чи спортивному середовищі, де "застав" його соціолог, який проводить дослідження "у полі", не є "досліджуваним" у традиційному значенні слова: він, насамперед, член свого колективу, виконавець особливих соціальних функцій, ролей, і дослідження цінне саме тим, що фіксує реальну його діяльність.

Таким чином, член малої групи, де проводяться дослідження, відповідаючи на запитання інтерв'ю, заповнюючи анкету чи соціометричну картку, не виключений повністю із системи відносин, що його оточують.

Усе, що пов'язано з людьми, їх міжособистісними стосунками, є дуже складним для вивчення. Наприклад, соціологу доручено вивчити на одній виробничій ділянці великого цеху підприємства питання про характер стосунків по "вертикалі" – між робітниками і майстром. Він може "випадково" звернутися до робітника, котрий щойно одержав зауваження від майстра, яке здається йому несправедливим. Суто емоційна оцінка ситуації на момент проведення дослідження може істотно спотворити всю картину стосунків, тому соціологу потрібно знайти коефіцієнти подібних спотворень, що досить складно [20; С.569].

Має важливе значення і вибір часу проведення прикладного дослідження. Усі соціологічні методики громіздкі, потребують значного часу

на їх застосування. Якщо проводити опитування в робочий час, то можна порушити виробничий ритм, якщо ж після роботи, то необхідно затримати людей, що може викликати роздратування у досліджуваних, котрі, напевно, після роботи мають свої плани і тому їх відповіді будуть неточними. Взяти "добровольців" не можна, тому що в малих групах має бути тільки суцільне опитування. Отже, якоїсь універсальної поради для соціолога, як треба йому діяти, не існує. Він сам має вибрати шлях дослідження малої групи, намагаючись припустити якомога менше помилок.

Соціолог, який проводить дослідження в малих групах, має дотримуватися етичних норм, адже він нерідко виконує замовлення адміністрації, керівництва, а тому визначення низки характеристик дослідження групи досить часто пов'язане з критичними зауваженнями на адресу тих людей, чия діяльність має недоліки, але які водночас є і замовниками досліджень. Соціолог мусить поводитися якомога етичніше, щоб не ускладнити реальних відносин у трудовому колективі.

Соціолог зобов'язаний пояснити мету свого приходу в малу групу, власні наміри і завдання соціологічного дослідження, для того, щоб члени малої групи не сприймали його як члена якоїсь комісії чи контролера і, замість відповідей на поставлені запитання, не почати висловлювати різні прохання та скарги.

Для соціолога важливо говорити з респондентами зрозумілою для них мовою, щоб одержати достовірні відповіді. Проблема полягає в тому, що окремі респонденти не розуміють змісту деяких термінів, які використовуються у соціології чи соціальній психології, але зізнатися в цьому соромляться і часто дають відповіді, які не відображають їх дійсне ставлення до соціального явища, що досліджується. Проте не можна і дуже спрощувати запитання анкети, оскільки вдавана простота іноді неточно передає суть проблеми, яка досліджується, чи взагалі спотворює її.

Проведення будь-якого прикладного дослідження вимагає від соціолога високих моральних якостей і почуття соціальної відповідальності. Соціолог зобов'язаний бути люб'язним з людьми, виявляти елементарну ввічливість,

товариськість, доброзичливість до кожного респондента, навіть до тих, хто з якихось причин викликає в нього антипатію чи роздратування. І, мабуть, найважливіше – соціолог зобов`язаний провести соціологічне дослідження так, щоб "втручання" науки не принесло додаткових ускладнень у діяльність малих груп. Дослідження не повинні порушити мікроклімат групи, характер взаємодії стосунків між її членами.

Важливо пам'ятати ще й таке: переоцінка можливостей прикладного дослідження так само небезпечна, як і ігнорування його результатів.

По-перше, тому, що будь-яке соціологічне дослідження міжособистісних стосунків у малій групі, як би кваліфіковано воно не було проведено, не вичерпує всіх факторів, що детермінують поведінку членів групи, яка вивчається. Дослідження обов'язково мають бути комплексними і враховувати не тільки соціально-психологічні фактори діяльності малих груп, але й їх економічні, матеріальні, кадрові та інші можливості.

По-друге, навіть дуже гарні рекомендації, вироблені за результатами соціологічних досліджень, далеко не завжди можуть бути використані замовником. Соціолог сам не може прийняти практичних рішень, він здатний тільки проаналізувати соціологічні дані і запропонувати рекомендації щодо усунення негативних соціальних явищ у малих групах [18; С.104].

Відносна легкість і доступність проведення досліджень малих груп у природних і лабораторних умовах стимулювали розвиток соціології малих груп. Склалося три головних напрями мікросоціології: соціометрія, групова динаміка і біхевіористський напрям. У вітчизняній соціології найчастіше при вивченні малих груп використовуються методи соціометрії і групової динаміки, один з яких більш докладно висвітлений в підрозділі 2.2.

Що стосується методики вивчення малих груп, то тут можуть застосовуватися, в основному, всі методи, які використовуються в соціологічних дослідженнях, а саме:

- Соціологічне опитування. Може проводитися двома способами: усно (інтерв'ю) і письмово (анкетування). Для дослідження малих груп рідше використовуються телефонні опитування і зовсім не використовуються

опитування через засоби масової інформації – журнали і газети. Це пояснюється обмеженою кількістю членів малих груп, а тому при соціологічному опитуванні соціолог розмовляє особисто з кожним з її членів. Вибірка при дослідженні малої групи не здійснюється, оскільки соціологічне опитування має бути суцільним;

- Спостереження. Особливо ефективним для вивчення малих груп є метод включеного спостереження. Він широко використовується при вивченні таких явищ, як настрій членів малих груп, стан і зміна соціально-психологічного клімату в колективі, процес прийняття групового рішення й ін.;
- Аналіз документів. Може застосовуватися при вивченні динаміки розвитку малої групи, плинності кадрів у трудових організаціях, зростанні продуктивності праці малих груп, які діють у сфері матеріального виробництва;

Окремо розглянемо метод вивчення групової динаміки, що передбачає дослідження:

- процесу виникнення сил, що діють у групі;
- умов, під впливом яких ці сили змінюються;
- ступеня впливу цих сил на членів групи;
- наслідків дії групових сил на членів групи;
- залежності ефективності групи від динамічних процесів, що проходять у малій групі й т. ін.

Це далеко не повний перелік факторів групової динаміки, яку вивчають багато вчених світу – як соціологи, так і соціальні психологи. Дослідницький інтерес стимулює те, що динаміка групових процесів значно впливає на ефективність діяльності груп, їх соціально-психологічний клімат і конфліктність, на задоволеність індивіда членством у даній групі, настрій і навіть самопочуття персоналу групи.

Групову динаміку вивчали такі видатні зарубіжні соціальні психологи і соціологи сучасності, як К. Левін, Дж. Картрайт, М. Берн, В. Бенніс, Е. Шейн, Ф. Стіл, А. Зандер та ін.

Важливим фактором групової динаміки є особистість керівника групи і стиль керівництва.

Класичними експериментами К. Левіна, Р. Ліпіта і Р. Уайта було встановлено, що одна і та сама група дітей виявляє різний ступінь агресивності при різних стилях керівництва. Коли ж індивід чи кілька індивідів переходять з однієї групи в іншу, рівень їх агресивності змінюється відповідно до атмосфери нової групи.

Традиційні уявлення про методи підвищення продуктивності праці раніше пов'язувалися лише з окремим індивідом, його трудовими навиками, знаннями, мотивацією за допомогою економічних механізмів тощо. Однак усі ці умови можуть існувати, а продуктивність залишатиметься далекою від бажаної. Продуктивність праці має враховувати не тільки особистісні якості людини, але й співпрацю її з колегами, тобто тут необхідно враховувати вплив сил групової динаміки. Експерименти свідчать, що продуктивність робочих груп може бути збільшена за допомогою таких методів організації праці і нагляду, які надають їм більше відповідальності, самостійності, ініціативи, дозволяють брати участь у прийнятті важливих для групи рішень [34; С.456].

Дж. Картрайт на основі соціологічних досліджень сформував деякі загальні положення про вплив групи на поведінку людини. Він вважає, що поведінка, переконання і цінності індивіда беруть свій початок у групі, до якої він належить. Агресивний чи, навпаки, здатний до співробітництва індивід; який ступінь його самоповаги і впевненості в собі; наскільки енергійна і продуктивна його робота; до якої мети він прагне; у що вірить; що для нього є істина і добро; які в нього переконання – все це надзвичайно детерміновано приналежністю індивіда до певної групи. Перераховані вище властивості особистості є значною мірою властивостями групи і стосунків між людьми, тому можна зробити висновок, що зміна особистості ґрунтується на врахуванні динаміки груп.

Найважливішими положеннями теорії групової динаміки є такі: а) ставляться реальні проблеми діагностування і вивчення, врахування й управління міжособистісними стосунками в групі, маючи на увазі ефективну організацію соціального життя і формування певних якостей особистості; б) звертається увага

на неформальні структури, розуміння яких є однією з наукових передумов правильної організації трудового процесу, суспільного й особистого життя людей; в) переконливо аргументується роль групи як першорядного фактора соціалізації особистості; г) усвідомлюється значення соціальної потреби людини в спілкуванні, що використовується для дійового впливу на членів групи; д) описуються й обґрунтовуються принципи і методи, що можуть успішно використовуватися в практиці соціального управління і виховання.

Ефективність малої групи вивчається соціальними психологами і соціологами. Якщо соціальні психологи предметно вивчають залежність ефективності від згуртованості групи, від стилю керівництва, вплив на ефективність способу прийняття групових рішень, то соціологи вивчають те, як на неї впливають характер і зміст діяльності групи, задоволеність працею, задоволення від приналежності до малої групи й інші фактори.

Актуальність вивчення проблеми пояснюється тим, що ефективність діяльності групи прямо пов'язана з її продуктивністю, а тому група стала об'єктом не тільки соціально-психологічних досліджень, але й такої науки як економіка. Та дослідження ефективності групи не має зводитися лише до вивчення продуктивності праці, не менш важливими є показники задоволеності членів групи своєю працею і членством саме в цій групі.

Висування такого критерію ефективності діяльності малої групи як соціальна і трудова активність членів групи, зумовлено їх задоволеністю працею, прямо і безпосередньо пов'язано з визнанням фактора перетворення групи в колектив. Саме в колективі відбувається подальша соціалізація особистості, вона отримує засоби для всебічного розвитку своїх задатків. Тому важливим є висновок, що з методологічних позицій дослідження ефективності малої групи не може бути про ведене поза контекстом конкретної змістовної діяльності групи, конкретного аналізу тих реальних відносин, що у ній склалися в процесі спільної діяльності її членів. Якщо врахувати, що кожен рівень розвитку означає певний характер таких відносин, то потрібно взяти за методологічний принцип вивчення ефективності групи, можливість різних її конкретних видів і форм прояву на кожному етапі її розвитку.

Тому вивчати групову динаміку малих груп необхідно для того, щоб зрозуміти динаміку великих соціальних груп, що складаються з малих. Групова динаміка, система "людських стосунків", соціометрія і методи соціометричних досліджень, психоаналітичний аналіз повинні використовуватися в комплексі для вивчення малих груп. У сучасній Україні змінилися стосунки між членами малих груп, мотивація їх діяльності, задоволення працею і колективом.

Таким чином, мала група може бути вивчена за допомогою двох основних видів досліджень: фундаментальних і прикладних. При фундаментальних дослідженнях виявляються закони розвитку малих груп, а прикладні дозволяють застосувати на практиці те, що відкрито фундаментальними дослідженнями, наукою в цілому.

2.2. Соціометрія, як один із основних методів дослідження малої групи

Соціометрія (від лат. societas – суспільство і ... метрія – вимірювання) – методи дослідження структури міжособистісних стосунків у малій соціальній групі шляхом вивчення виборів, зроблених членами групи за тими чи іншими соціометричними критеріями [30; С.257].

Термін "соціометрія" виник у XIX столітті і означав застосуванні математичних методів у соціальних науках, але таке широке розуміння терміна не прижилося. Нового значення терміну надав Я.Л.Морено, запропонувавши спеціальну теорію і методи соціометрії. Згодом методи відокремилися від теорії і в наш час використовуюся як незалежні. Змінилося й трактування поняття "соціометрія". Так, український соціолог В.І. Волович пише: "Під соціометрією розуміють методи дослідження структури міжособистісних стосунків у малій соціальній групі шляхом вивчення виборів, зроблених членами групи за тими чи іншими соціологічним критеріями" [30; С.263].

Принципи соціометрії передбачають: по-перше, виявлення внутрішніх потягів (приваблень чи відштовхувань) між людьми, взаємних чи однобічних їх симпатій, антипатій чи індиферентних, байдужих стосунків і, по-друге, на основі отриманих соціологічних даних, підбір у групу індивідів, які найбільше підходять один одному, маючи на увазі досягнення максимального співробітництва, зменшення конфліктів і психологічного напруження.

Я.Л. Морено характеризувався своїми сучасниками як "незвичайна" людина, насамперед тому, що він мав виняткову працездатність і творчу активність. Ним написано десятки книг і монографій, найважливіші з них: "Театр спонтанності" (1924 р.), "Застосування груповою методу при класифікації" (1932 р.), "План перегрупування спільнот" (1936 р.), "Соціометрична статистика соціальних конфігурацій" (1937 р.), "Соціометрія в дії" (1942 р.), "Внесок соціометрії в методи дослідження" (1947 р.), "Соціометрія. Експериментальний метод і наука про суспільство" (1951 р.), "Соціометрія і наука про людину" (1956 р.), "Основи соціометрії. Шляхи до нового устрою суспільства" (1967 р.) та ін.

Першим систематичним викладом соціометрії стала книга Я.Л. Морено "Хто виживе?" (1934 р.), завдяки якій її автор утвердився як один з видатних представників західної соціології і психології [10; С.573].

Ідеї й особливо методи соціометрії набули широкого розповсюдження і використовуються в багатьох країнах світу. Морено в багатьох своїх творах, насамперед у книзі "Основи соціометрії", дає обґрунтування соціометричної системи, в яку входить соціономія (як основа, "вищий принцип") з її трьома галузями: соціодинамікою, соціометрією і соціатрією.

Соціономія – наука про соціальні закони; соціодинаміка – наука про соціальні групи, їх взаємодію, виконання соціальних ролей; соціометрія – наука про вимірювання міжособистісних стосунків, насамперед "соціуму"; соціатрія – наука про "лікування" соціальних систем.

"Соціометрія (як частина соціономії) займається дослідженням стосунків між індивідами, причому вона починає свої дослідження з малих

ділянок людського суспільства, спонтанних угруповань людей, груп осіб різного віку, груп однієї статі, різних статей, установських і промислових колективів" [15; С.260]. Я.Л.Морено вважав соціометрію не стільки методом, скільки наукою, що вимірює "всі соціальні відносини". Насправді ж соціометристи займаються вивченням стосунків між особистостями, включеними в малу групу, і насамперед, емоційно забарвлених стосунків.

Соціологія як наука займається соціальними феноменами взагалі, а соціометрія проводить їх вимірювання. Всередині соціології можна виділити: макросоціологію (соціологію великих соціальних груп, держав, націй); мікросоціологію (соціологію малих груп, мікрогруп чи "атомних групових структур"). При цьому Я.Л. Морено під мікрогрупами розуміє неформальні малі групи і ті динамічні утворення (об`єднання індивідів), що існують у будь-яких спільнотах людей, досліджуваних у певний час [14; С.102].

Для вивчення суспільства Я.Л. Морено поділяє соціальний всесвіт на три тенденції, чи виміри: "зовнішнє суспільство", "соціометрична матриця" і "соціальна реальність". "Під зовнішнім суспільством, – пише Я.Л. Морено**,** – я маю на увазі всі відчутні і видимі угруповання, з яких складається людське суспільство: великі чи малі, офіційні чи неофіційні. Під соціометричною матрицею я розумію всі соціометричні структури, не помітні макроекономічному окові, але які стають видимими після соціометричного аналізу. Під соціальною реальністю я маю на увазі динамічний синтез й інтерпретацію перших двох".

Соціометричні методики використовуються соціологами для виявлення:

- неофіційних лідерів малих груп, тобто таких їх членів, які найбільше впливають на інших;
- “ізгоїв” колектива, тобто людей, яких відкидає більшість групи;
- кандидатів, які заслуговують рекомендації на висунення на посади офіційних керівників колективів;
- характеру соціально-психологічного клімату колективу і тенденцій його трансформації;

- диференціації первинних (тобто таких, які офіційно не розділяються на більш дрібні складові) колективів на соціально-психологічні угруповання, які реально в них склалися;
- причин внутріколективних конфліктів (міжособистісних, особистісно-групових і міжгрупових);
- багатьох інших проблем, вирішення яких зможе оптимізувати діяльність первинних трудових колективів та інших малих соціальних груп [21; С.45]

При вирішенні вищевказаних завдань соціометричні методики можуть грати роль як головних, так і додаткових методів. Але в будь-якому випадку вони обов'язково поєднуються з іншими методами – аналізом відповідної документації, спостереженням, інтерв'ю, експертним опитуванням, тестуванням та ін.

Будь-яке соціометричне дослідження починається з отримання попередньої інформації про об'єкт дослідження шляхом вивчення наявної документації про нього, в тому числі списку членів групи, оцінок даної групи та її членів експертами, спостереження за умовами життєдіяльності колективу і поведінкою його членів. На цьому етапі дослідник повинен завоювати довіру групи, пробудити в її членів інтерес до дослідження, їх бажання дати щирі відповіді на запитання соціометричної анкети, визначити, який час (і місце) для проведення соціометричного опитування, яке забезпечить участь у ньому всіх членів групи.

Соціометричне опитування – друга фаза дослідження і головний засіб отримання соціометричної інформації. Він принципово відрізняється від інших соціологічних опитувань. Результатом інтерв'ю, анкетування, пресових, телефонних та інших опитувань виступає інформація, яка дозволяє розподілити респондентів на статистичні групи за ознакою, що відповідає змісту кожного питання. В соціометричному питанні досягається інша мета. Кожному члену колективу пропонується вибрати тих його членів, які відповідають, на думку того, хто вибирає, певному соціометричному критерію. [4; С.188] Особливу увагу слід звернути на вибір (одиницю аналізу і виміру), під яким розуміють

установку індивіда стосовно взаємодії з членами своєї групи в певній ситуації. Залежно від спрямованості вибору, виділяють позитивні (прямі) і негативні (зворотні) міжособистісні стосунки. Позитивні стосунки передбачають вибір члена групи для спільної діяльності. Негативні стосунки передбачають відхилення члена групи. Виділяють так званий нульовий вибір, тобто відсутність вибору або відхилення. Враховуючи те, що кожен член групи може виразити відношення до інших членів групи трьома способами (вибір, відхилення, випущення), то для кожної пари індивідів можливе існування шести типів залежностей:

- А вибирає Б і Б вибирає А
- А вибирає Б, а Б випускає А
- А вибирає Б, а Б відхиляє А
- А випускає Б і Б випускає А
- А випускає Б, а Б відхиляє А
- А відхиляє Б і Б відхиляє А [29; С.991] [30; С.185].

В програмі проведення соціометричного опитування важливе значення надається визначенню соціометричного критерію. Він формулюється у вигляді питань, відповіді на які служать основою для встановлення структури взаємовідносин між членами групи. Соціометричні критерії використовуються також у вигляді тестів.

Класифікація і види критеріїв дуже різноманітні.

За змістом виділяють виробничі (офіційні, формальні) і невиробничі (неофіційні, неформальні) критерії:

- виробничий критерій характеризує міжособистісні стосунки у виробничій ситуації, вибір осіб для спільного виконання роботи (“Кого б Ви вибрали напарником по … ?”)
- невиробничий критерій характеризує міжособистісні стосунки в значимій невиробничій ситуації (“З ким би Ви хотіли відмітити свій день народження?”)

За формою розрізняють комунікативні і гностичні критерії:

- за допомогою комунікативного критерію виявляють типи взаємодій, які реально існують в групі (“З ким би Ви хотіли (або не хотіли) працювати на даній операції в бригаді?”)
- за допомогою гностичного критерію виявляють ступінь усвідомлення кожним індивідом стосунків всередині групи (“Вкажіть тих, хто би Вас вибрав (або не вибрав) в партнери для виконання даної операції?”)

Крім того, виділяють ще такі критерії:

- прогностичний критерій показує структуру очікуваних стосунків членів групи (“Хто, на Вашу думку, із членів Вашої групи запросить Вас на свій день народження?”)
- соціальний критерій здійснює вибір для спільної суспільної роботи (“З ким би Ви хотіли разом проводити перевірку роботи студентської їдальні?”)
- позитивний (прямий) критерій передбачає вибір особи для спільної діяльності (“З ким би Ви хотіли працювати разом на цій ділянці?”)
- негативний (обернений) критерій характеризує виділення осіб, з якими респондент не хотів би працювати і брати участь у спільній діяльності (“З ким би Ви не хотіли працювати разом на цій ділянці?”)

Залежно від характеру передбачуваних стосунків з об’єктом вибору, виділяють горизонтальні (подвійні) та ієрархічні (одинарні) критерії:

- горизонтальний (подвійний) критерій – мається на увазі взаємна рівність партнерів (“З ким би Ви хотіли жити в одній кімнаті гуртожитку?”)
- ієрархічний (одинарний) критерій – мається на увазі співпідпорядкування партнерів (“Кого б Ви хотіли вибрати старостою групи?”)

Враховуючи точність і конкретність ситуації вибору, виділяють сильні і слабі критерії:

- у випадку сильного критерію ситуація вказується конкретно (“З ким би Ви хотіли працювати в Центрі зайнятості населення?”)
- у випадку слабого критерію ситуація окреслюється в загальному (“З ким би Ви хотіли разом працювати?”)

Критерій рангування створює можливість вибору за ступенем важливості, значимості і т.д. (“Вкажіть по порядку, з ким би Ви хотіли разом …? В першу чергу _____, в другу чергу _____, в третю чергу _____ і т.д.”).

Залежно від мети і завдань конкретного дослідження, вибирають найбільш адекватні і значимі критерії, а також визначають їхню кількість. [29; С.991] [30; С.185]

Для проведення соціометричного дослідження використовується соціометрична карточка. Це – методичний інструмент у вигляді опитувального листа, анкети, тесту для збору інформації.

Етапи соціометричного опитування (підготовчий, оперативний і результативний) в принципі такі самі, що і в звичайних соціологічних дослідженнях. Але тут необхідно враховувати специфіку об’єкта (малі групи) і предмета дослідження (переважно емоційні стосунки).

Слід звернути увагу на види соціометричних опитувань. Тут виділяють:

- інтерв’ю, коли питання задаються усно
- роздавальне анкетування, коли використовуються соціометричні карточки
- так званий метод кишеньок з використанням процедур в ігровій формі (прізвища респондентів друкуються на карточках)

Необхідно також мати на увазі відмінності видів соціометричних опитувань, пов’язаних з аналізом:

- формальної (офіційної) структури для вивчення сприйняття членами групи офіційних стосунків, як вертикальних, так і горизонтальних
- неформальної (неофіційної) структури для вивчення сприйняття членами групи неофіційних стосунків
- комунікативних зв’язків, контактів, що реально існують в групі

При проведенні соціометричних опитувань важливо враховувати кількість дозволених виборів, тобто установку стосовно взаємодії з членами своєї групи. В непараметричному варіанті кількість виборів не обмежується. В

параметричному варіанті кількість обмежується. При цьому існують певні норми обмежень, залежно від кількості членів групи:

- кількість членів групи 5 – 7 людей – соціометричне обмеження 1 людина (далі відповідно)
- 8 – 11 людей і 2 людей
- 12 – 16 людей і 3 людини
- 17 – 21 людина і 4 людини
- 22 – 26 людей і 5 людей
- 27 – 31 людина і 6 людей
- 32 – 36 людей і 7 людей

Суцільний списковий варіант передбачає таку процедуру, коли респонденту для вираження свого ставлення за кожним критерієм пропонується список всієї групи і йому необхідно виразити своє ставлення до кожної особи в списку. У всіх варіантах необхідно звернути увагу на врахування характеру надання переваг виборів (розміщення членів групи, що вибираються, в певному порядку по відповідним місцям – 1, 2, 3).

Для належного проведення соціометричного опитування необхідна не тільки підготовка анкетерів (інтерв'юерів), але і відповідна підготовка, інструктаж респондентів. Інструкція учасникам соціометричного опитування включає в себе ряд найбільш важливих вимог до респондентів, знайомить їх з метою і завданнями дослідження.

В соціометричному опитуванні особливу увагу звертають на ретельну розробку інструкції організатора цього процесу, яка включає в себе не тільки загальні положення інструкції анкетеру (інтерв'юеру), але і ряд інших вказівок і рекомендацій, обумовлених специфікою саме даного методу. [29; С.996] [30; С.192]

Соціометричне опитування проводиться тільки сторонньою для даної групи особою. Це пов'язано з необхідністю дотримання анонімності як обов'язкової умови ефективності соціометричного опитування. [29; С.997] [30; С.193]

Третя фаза – особлива обробка отриманої інформації, її перетворення або в соціограму (див. табл. 1), або в соціоматрицю (див. рис. 1), або і в те, і в інше.

Соціоматриця – зображення результатів соціометричного тесту у формі матриці. [24; С.336] Будується дана таблиця за наступним принципом: в горизонтальних рядках і вертикальних стовпцях, яких в кожному випадку стільки ж, скільки членів групи, відповідно вказується, хто вибирає і кого вибирають. У місцях перетину рядків і стовпців ставлять знак “+” у разі позитивного вибору і “-“ – у разі негативного, 0 – при відсутності якого-небудь вибору. Особиста позиція кожного члена групи може бути представлена кількісно і визначається як алгебраїчна сума окремих значень одного стовпця таблиці. Це дає можливість встановити популярність членів групи (тобто міру привабливості для навколишніх).

Соціоматриця результатів соціометричного опитування шести членів групи: “+” означає позитивний вибір, “-“ – негативний вибір, “0” фіксує відсутність вибору.

(таблиця 1)

№ п/п	Хто вибирає	Кого вибирають						Кількість відданих виборів		
		1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**+**	**-**	Всього
1	**Іванов**	**x**	**-**	**+**	**+**	**-**	**-**	**2**	**3**	**5**
2	**Петров**	**0**	**x**	**0**	**+**	**0**	**+**	**2**	**0**	**2**
3	**Сидоров**	**+**	**-**	**x**	**+**	**0**	**0**	**2**	**1**	**3**
4	**Роман**	**0**	**0**	**+**	**x**	**0**	**+**	**2**	**0**	**2**
5	**Титов**	**0**	**-**	**0**	**+**	**x**	**0**	**1**	**1**	**2**
6	**Комар**	**+**	**+**	**+**	**+**	**0**	**x**	**4**	**0**	**4**
Число отриманих виборів		**+ 2**	**1**	**3**	**5**	**0**	**2**	13		
		- 0	**3**	**0**	**0**	**1**	**1**		5	
Всього		**2**	**4**	**3**	**5**	**1**	**3**			18

[33; С.587]

Самовибір не передбачається, тому по діагоналі ставиться знак “x”.

Наступний етап роботи – визначення діагностичних показників соціометричного дослідження та їх інтерпретація. Такими виступають:

- соціометричний статус опитуваного в системі міжособистісних відносин. Статус визначається кількістю отриманих виборів кожною особою. Вони поділяються на:

а) зірки – 5 і більше виборів

б) ті, яким надали перевагу – 3-4 вибори

в) прийняті – 1-2 вибори

г) аутсайдери (ізольовані) – 0 виборів [5; С.50]

Перша та друга група є сприятливими. Виходячи з цього, можна сказати наскільки сприятливий статус кожної людини в групі. Іншими словами – наскільки особа бажана в системі міжособистісних відносин. Залежно від цього можна говорити про емоційний клімат групи для кожного її члена: теплий, сприятливий чи холодний.

- рівень благополуччя взаємовідносин (далі РБВ). Якщо більшість членів групи виявляється в сприятливих статусних категоріях, РБВ визначається як високий, при однаковому співвідношенні – як середній, при переважанні в групі осіб з несприятливим статусом – як низький, що означає неблагополуччя більшості членів групи в системі міжособистісних відносин.

- коефіцієнт взаємності (далі КВ) виражає характер відносин, який існує в групі. Він може бути показником дійсної згуртованості, прихильності, дружби, але може свідчити і про фактичну розчленованість групи на окремі угрупування. За величиною показника КВ групу можна віднести до одного з чотирьох рівнів взаємності:

а) низький – КВ = 15-20%

б) середній – КВ = 21-30%

в) високий – КВ = 31-40%

г) надвисокий – КВ = 40% і вище

- індекс ізольованості (далі ІІ). Групу можна вважати благополучною, якщо в ній немає ізольованих, або їх число досягає 5-6%, менш благополучною, якщо ІІ = 15-25%.

- мотивація соціометричних виборів: з’ясовується, які мотиви лежать в основі пропозицій кожного члена групи, в якій мірі особи різної статі, віку усвідомлюють мотив свого виборчого відношення до інших
- статева диференціація взаємовідносин [7; С.120]

Соціограма – спосіб зображення структури міжособистісних відносин в малій соціальній групі, який використовується для презентації даних, отриманих за допомогою соціометричного опитування. Це малюнок, на якому всі члени групи зображаються за допомогою знаків, а їхні вибори – стрілками [27; С.255].

Знаки, що позначають типи стосунків між членами групи:

А ⟷ Б – взаємний позитивний вибір

А → Б – односторонній позитивний вибір

А ← — — → Б – взаємний негативний вибір

А — — — → Б – односторонній негативний вибір

А ← ⟶ Б – несумісний вибір (Б відкидає А, а А вибирає Б)

А Б – взаємна байдужість

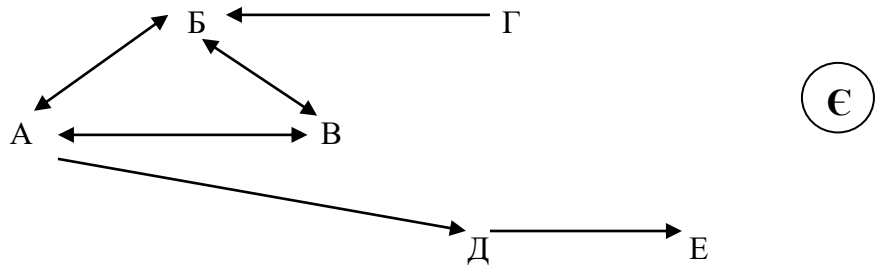
Знаки, що позначають стать членів групи, їх присутність або відсутність при проведенні тесту (найчастіше в соціограмах використовується один знак “0” для позначення взагалі члена групи незалежно від статі):

Чоловік – □

Жінка – ◯

Відсутній – ∅

Один з можливих видів соціограми



(рис.1)

Інтерпретація:

1. Між трьома індивідами А, Б, В, взятими попарно, існує взаємний позитивний вибір. Цей “трикутник” складає своєрідне ядро, або підгрупу.

2. А вибирає Б,В,Д, байдужий до Г, Е, Є.

3. Б вибирає А, В, байдужий до Г, Д, Е, Є.

4. В вибирає А, Б, бадужий до Г, Д, Е, Є.

5. Г вибирає Б, байдужий до А, В, Д, Е, Є.

6. Д відкидає А, вибирає Е, байдужий до Б, В, Г, Є.

7. Е байдужий до А, Б, В, Г, Д, Є.

8. Є байдужий до А, Б, В, Г, Д, Е (ізольований)

Соціограми бувають різних видів, основними з яких є:

а) вільна соціограма

б) соціограма типу мішені Нортвея – символічні позначення членів групи розміщуються в межах концентричних кіл, при чому їх відстань від центру кола визначається показником їх соціометричного статусу (чим нижче статус, тим далі від центру буде символ члена групи)

в) локограма – креслення, на якому символи членів групи розміщуються адекватно їх реальному розміщенню в приміщенні (на робочих місцях в цеху, за своїми столами в конторі, за партами в шкільному класі і т. п.) [4; С. 193].

В кожній соціограмі виділяються такі її типові підструктури як:

а) зірка

б) ланцюг

в) коло

г) тріада

д) тетрада

е) петрада [30; С.196] [29; С. 1001]

Соціограми можуть робитися не тільки за одним соціометричним критерієм, а і за двома, трьома і більше. В таких випадках соціограми набувають дуже складного вигляду, що ускладнює їх обдумування і відповідні підрахунки. Ці труднощі долаються за допомогою комп’ютерної техніки.

Всі різновиди соціограм з математичної точки зору є орієнтованими графами. Тому вони можуть і повинні аналізуватися на основі тієї галузі дискретної математики, яка називається теорією графів. [4; С. 193]

Для кількісної характеристики взаємовідносин в групі і статусу окремих її членів використовується показник, який називається соціометричним індексом або коефіцієнтом – кількісний показник, що характеризує структуру міжособистісних стосунків в групі і становище (статус) кожної особистості в цій структурі. [4; С.195] Він визначається на основі даних соціометричного опитування за певними формулами. Їх поділяють на два класи:

- персональні, що відображають соціально-психологічні властивості особистості, які проявляються стосовно членів групи
- групові соціометричні індекси, що характеризують групу в цілому

Персональні соціометричні індекси:

1. Соціометричний статус – відображає ставлення членів групи до кожного її представника.

$$C_I \approx \frac{O}{N \sim 1}$$

де C_I – соціометричний статус

O – кількість отриманих і-членом групи виборів

N – чисельність групи

2. Індекс емоційної експансивності – характеризує ставлення людини до членів групи, що його оточують, його активність в своїх виборах.

$$E_I \approx \frac{V}{N \sim 1}$$

де E_I - індекс емоційної експансивності

V – кількість виборів, відданих і-членом групи

N – чисельність групи

3. Індекс об’єму взаємодії – характеризує кожного члена групи як суб’єкта і об’єкта вибору одночасно.

$$A_I \approx \frac{I}{N \sim 1}$$

де A_I - індекс об’єму взаємодії

I – кількість взаємодій і-члена групи

N – чисельність групи

При обчисленні індексу об’єму взаємодії необхідно акуратно підрахувати односторонні позитивні і негативні вибори і додати до них кількість трьох видів парних чи двосторонніх виборів: взаємні позитивні і взаємні негативні вибори (симетричні відносини) і несиметричні вибори (коли одна людина вибирає другу, а та відмовляє першій). Найчастіше кількість взаємодій легше обчислювати не по соціоматриці, а по соціограмі.

Групові соціометричні індекси:

1. Індекс соціометричної когерентності – характеризує міру зв’язаності групи за виділеним критерієм.

$$K \approx \frac{O(V)}{N(N \sim 1)}$$

де К – індекс соціометричної когерентності

О (V) – кількість отриманих (відданих) виборів

N – чисельність групи

Індекс соціометричної когерентності є середнім арифметичним двох вище розглянутих персональних індексів: соціометричного статусу і емоційної експансивності.

2. Індекс взаємності – характеризує згуртованість групи, яка проявляється в кількості взаємних позитивних зв’язків.

$$G \approx \frac{R}{N(N \sim 1)}$$

де G – індекс взаємності

R – кількість взаємних позитивних зв’язків

N – чисельність групи

3. Індекс референтності.

$$P \approx \frac{R}{V}$$

де P – індекс референтності

R – кількість взаємних позитивних виборів

V – кількість позитивних виборів

[12; С. 181]

Соціометричні методи, запропоновані Я.Л. Морено, дають добрі результати, тому їх охоче використовують як соціологи, так і соціальні психологи, а також представники інших гуманітарних наук: історії, політології, демографії, етнографії й ін. Цей метод дозволяє детально вивчити структуру малих груп: як видиму, формальну, так і невидиму, неформальну. Хоча, на думку багатьох учених, Я.Л. Морено до "хорошого методу" створив "погану теорію".

РОЗДІЛ 3
ДОСЛІДЖЕННЯ ВІДНОСИН У СТУДЕНТСЬКІЙ ГРУПІ

3.1. Вивчення відносин у студентській групі (на прикладі академгрупи студентів 2 курсу Мукачівського торговельно-економічного коледжу)

Об'єкт: студенти 2 курсу Мукачівського торговельно-економічного коледжу.

Предмет: міжособистісні відносини в групі.

Мета: дослідження міжособистісних відносин у групі.

Завдання:

1) визначити формального лідера;

2) виявити симпатії і прихильності членів групи;

3) виявити формальну і неформальну структуру відносин.

Метод – метод соціометрії Морено, який призначений для вивчення малих груп і міжособистісних внутрішніх відносин групи.

Критерії відбору – побудова таблиці відбору.

Було сформульовано наступні питання для анкетного опитування:

1. Кого б Ви хотіли обрати старостою?
2. Якби знову формувалася група, кого б Ви хотіли в ній бачити?
3. Якби знову формувалася група, кого б Ви не хотіли в ній бачити?
4. З ким би Ви хотіли працювати після закінчення навчання?
5. Кого б Ви запросили на власну вечірку?
6. З ким би Ви поділилися секретом?

При цьому 1 питання дозволяє визначити формального лідера, 2 і 3 дозволяють зіставити позитивні і негативні вибори членів групи; 4 – відбиває формальну сторону відносин, 5 – орієнтоване на неформальні відносини; 6 – розглядає найближчі симпатії та прихильності.

Отримані з кожного питання результати наведені нижче.

Питання № 1: Кого б Ви хотіли обрати старостою?

Таблиця 3.1.1.

Персональні соціометричні індекси

№	Члени групи	Соціометричний статус	Емоційна експансивність	Об'єм взаємності
1	Веребей Н.	0,00	0,2	0,07
2	Дагіль Н.	0,33	0,13	0,07
3	Джуринець М.	0,53	0,2	0,07
4	Єгорова Л.	0,00	0,2	0,00
5	Єрмоленко Л.	0,00	0,2	0,00
6	Зюріна М.	0,00	0,2	0,00
7	Круподьоров Р.	0,40	0,2	0,07
8	Малець Х.	0,66	0,2	0,2
9	Нєдєлькіна А.	0,00	0,00	0,00
10	Олейник В.	0,33	0,2	0,07
11	Петрунь А.	0,00	0,2	0,00
12	Роман Б.	0,27	0,13	0,00
13	Саблич Я.	0,07	0,2	0,07
14	Свида С.	0,00	0,2	0,00
15	Сліпенська О.	0,13	0,2	0,13
16	Теслович О.	0,00	0,2	0,00

1. Соціометричний статус (С):

Підрахувавши віддані голоси можна побачити, що старостою хотіли б бачити Малець Х. (10 голосів) і Джуринець М. (8 голосів). Також старостою могли б бути Круподьоров Р., Дагіль Н., Олейник В. Половину опитуваних группа категорично не хотіла б бачити старостою. Найбільш високий соціометричний індекс у Малець Х. (0,66) та у Джуринець М. (0,53). Індекс дорівнює 0 у 8 членів групи.

2. Емоційна експансивність (Е).

Активність групи можна вважати високою. Всі показники є найвищі, спостерігається висока внутрішньогрупова активність членів групи.

3. Об’єм взаємності (А).

Найвищий об’єм взаємності у Малець Х. (0,2) та у Сліпенської О. (0,13)., Веребей Н., Дагіль Н., Джуринець М., Круподьорова Р., Олейника В., Саблич Я. (по 0,07 у кожного вказаного). У 8 учасників коефіцієнт дорівнює 0.

Групові соціометричні індекси

1. Індекс соціометричної когерентності (К).

К= 41/16*15=0,17

2. Індекс соціометричної когерентності = 0,17

3. Індекс взаємності

G= 5/16*15=0,021

На основі вище написаних даних можна сказати, що лідером групи за майже всіма показниками є Малець Н. Неформальними лідерами можуть бути Круподьоров Р., Роман Б. та Сліпенська О.

Питання №2,3: Якби знову формувалася група, кого б Ви хотіли/ не хотіли в ній бачити?

Таблиця 3.1.2.

Персональні соціометричні індекси

№	Члени групи	С +	С	С загальне	Е+	Е-	Е загальне	А Об’єм взаєм.
1	Веребей Н.	0,33	0,13	0,46	0,2	0,2	0,40	0,47
2	Дагіль Н.	0,27	0,33	0,60	0,2	0,13	0,33	0,53
3	Джуринець М.	0,40	0,13	0,53	0,2	0,2	0,40	0,60
4	Єгорова Л.	0,33	0,13	0,46	0,2	0,13	0,33	0,33
5	Єрмоленко Л.	0,07	0,07	0,14	0,2	0,2	0,40	0,13
6	Зюріна М.	0,07	0,07	0,14	0,2	0,2	0,40	0,13

7	Круподьоров Р.	0,07	0,07	0,14	0,2	0,2	0,40	0,27
8	Малець Х.	0,33	0,2	0,53	0,2	0,2	0,40	0,53
9	Нєдєлькіна А.	0,00	0,4	0,40	0,00	0,00	0,00	0,4
10	Олейник В.	0,33	0,13	0,46	0,2	0,13	0,33	0,46
11	Петрунь А.	0,07	0,07	0,14	0,2	0,2	0,40	0,07
12	Роман Б.	0,07	0,27	0,34	0,2	0,2	0,40	0,33
13	Саблич Я.	0,13	0,07	0,20	0,2	0,13	0,33	0,20
14	Свида С.	0,07	0,00	0,07	0,2	0,13	0,33	0,07
15	Сліпенська О.	0,07	0,53	0,60	0,2	0,2	0,40	0,53
16	Теслович О.	0,13	0,07	0,20	0,2	0,2	0,40	0,13

1. Соціометричний статус (С)

Виходячи з результатів підрахунку даного індекса, можна сказати про те, що найвищий позитивний соціометричний статус мають наступні члени групи: Джуринець М. (0,40)., Веребей Н., Єгорова Л., Малець Х., Олейник В. (0,33). Переважно всі інші учасники мають коефіцієнт 0,07 і лише Нєдєлькіна А. 0.

Також можна зробити висновок і про те, що в цілому, позитивний соціометричний статус членів групи коливається від 0 до 0,40, що говорить про присутність протиріч всередині групи.

Негативний соціометричний статус мають:

1) Сліпенська О. (0,53);

2) Нєдєльніна А. (0,4)

3) Дагіль Н. (0,33);

4) Роман Б. (0,27).

Виходячи з даних результатів, можна сказати про те, що в групі все – таки є протиріччя, хоч і не значні.

Слід зазначити, що лише у одного учасника (Свида С.) індекс дорівнює 0, що свідчить про те, що ніхто не хотів би залишитись в групі без цього учасника.

2. Емоційна експансивність (Е)

Позитивний індекс емоційної експансивності більшості членів групи в середньому становить 0,2.

Результати підрахунків негативної емоційної експансивності: учасники розділились на дві групи по 0,2 та 0,13 відповідно.

3. Об’єм взаємності (А)

Об’єм взаємності:

1) Джуринець М. (0,60);

2) Дагіль Н., Малець Х., Сліпенська О. (0,53);

3) Веребей Н. (0,47), Олейник В. (0,46).

В цілому, об’єм взаємності у членів групи середній (від 0,6 до 0,13). Найнижчі результати тільки у трьох опитуваних. Отримані результати говорять про те, що всередині колективу переважно склалися дружні відносини, але присутні розбіжності та суперечки.

Групові соціометричні індекси

1. Індекс соціометричної когерентності (К).

К=86/240

Загальні К = 0,36

2. Індекс взаємності (G)

G = 11/240=0,0458

G= 0,04

3. Індекс групової експансивності (Y)

Y=11/16+6/16=1,0625

Y=1,06

3. Індекс взаємно негативних виборів (Э)

Э = 6/240=0,025

Э =0,025

Середня активність групи при рішенні задачі групового тесту є дуже високою, що свідчить про відсутність байдужих у складі групи. Низький індекс конфліктності свідчить про те, що члени групи в цілому співіснують мирно. Це може бути або ознакою байдужості до колективного життя, що відразу протирічить високому індексу групової експансивності, або єдністю поглядів та

думок, які є характерними для групи, учасники якої мають спільну мету та зацікавлення.

Питання №4: З ким би Ви хотіли працювати після закінчення навчання?

Таблиця 3.1.3.

Персональні соціометричні індекси

№	Члени групи	Соціометричний статус	Емоційна експансивність	Об'єм взаємності
1	Веребей Н.	0,33	0,2	0,13
2	Дагіль Н.	0,46	0,2	0,13
3	Джуринець М.	0,26	0,2	0,13
4	Єгорова Л.	0,26	0,2	0,13
5	Єрмоленко Л.	0,2	0,2	0,00
6	Зюріна М.	0,06	0,2	0,00
7	Круподьоров Р.	0,13	0,2	0,00
8	Малець Х.	0,33	0,2	0,06
9	Нєдєлькіна А.	0,00	0,00	0,00
10	Олейник В.	0,26	0,2	0,06
11	Петрунь А.	0,06	0,2	0,00
12	Роман Б.	0,13	0,2	0,00
13	Саблич Я.	0,06	0,2	0,00
14	Свида С.	0,33	0,2	0,2
15	Сліпенська О.	0,00	0,2	0,00
16	Теслович О.	0,00	0,13	0,00

1. Соціометричний статус (С)

Найвищий соціометричний статус у Дагіль Н. (0,46). У Веребей Н., Малець Х., Свиди С. по 0,33. Показники, які дорівнюють 0 у одного респондента. Можна виявити лідера – це Дагіль Н.

2. Емоційна експансивність (Е)

Показники емоційної експансивності є високими, лише у одного учасника коефіцієнт дорівнює 0, та у іншого 0,13. Загалом всі були зацікавлені відповісти на це питання.

3. Об’єм взаємності (А)

Лідирують Дагіль Н., Джуринець М., Веребей Н., Єгорова Л. У переважної більшості результати коливаються від 0 до 0,13, що свідчить про низьку взаємовіддачу учасників групи.

Групові соціометричні індекси

1. Індекс соціометричної когерентності (К):

К = 44/240=0,183

2. Індекс взаємності. Вимірює згуртованість групи (G):

G = 6/240=0,025

В підсумку можна сказати, що найбільш перспективною вважають Джуринець М., а найменше бажають співпрацювати з Єрмоленко Л.

Питання №5. Кого б Ви запросили на власну вечірку?

Таблиця 3.1.4.

Персональні соціометричні індекси

№	Прізвище	Соціометричний статус	Емоційна експансивність	Об’єм взаємності
1	Веребей Н.	0,06	0,2	0,00
2	Дагіль Н.	0,26	0,2	0,13
3	Джуринець М.	0,33	0,2	0,13
4	Єгорова Л.	0,2	0,2	0,13
5	Єрмоленко Л.	0,2	0,2	0,2
6	Зюріна М.	0,06	0,2	0,00
7	Круподьоров Р.	0,4	0,2	0,13
8	Малець Х.	0,26	0,2	0,2
9	Нєдєлькіна А.	0,00	0,00	0,00

10	Олейник В.	0,26	0,2	0,13
11	Петрунь А.	0,06	0,2	0,06
12	Роман Б.	0,2	0,2	0,13
13	Саблич Я.	0,06	0,2	0,00
14	Свида С.	0,2	0,2	0,13
15	Сліпенська О.	0,13	0,2	0,00
16	Теслович О.	0,13	0,2	0,13

1. Соціометричний статус (С)

Відповідно до опрацьованих результатів найвищий соціометричний статус має Круподьоров Р. (0,4). Другу позицію розділяють Джуринець М. (0,33), Дагіль Н., Малець Х., Олейник В. (по 0,26). Найнижчий у Зюріної М. та Саблич Я. (0,06).

2. Емоційна експансивність (Е)

Всі учасники групи були активні та зацікавлені у відповіді на це питання.

3. Об’єм взаємності (А)

Найвищий показник у Єрмоленко Л., Малець Х. (0,2). У всіх інших учасників коефіцієнт дорівнює 0,13, та лише у п'ятьох 0.

Групові соціометричні індекси

1. Індекс соціометричної когерентності (К):

К = 45/240=0,1875

2. Індекс взаємності (G):

G = 11/240=0,046

Питання № 6. З ким би Ви поділилися секретом?

Таблиця 3.1.5.

Персональні соціометричні індекси

№	Члени групи	Соціометричний статус	Емоційна експансивність	Об’єм взаємності

1.	Веребей Н.	0,13	0,2	0,06
2.	Дагіль Н.	0,2	0,2	0,13
3.	Джуринець М.	0,26	0,2	0,13
4.	Єгорова Л.	0,2	0,13	0,13
5.	Єрмоленко Л.	0,06	0,2	0,06
6.	Зюріна М.	0,06	0,2	0,00
7.	Круподьоров Р.	0,13	0,2	0,06
8.	Малець Х.	0,4	0,13	0,13
9.	Нєдєлькіна А.	0,00	0,00	0,00
10.	Олейник В.	0,33	0,13	0,13
11.	Петрунь А.	0,00	0,2	0,00
12.	Роман Б.	0,33	0,2	0,13
13.	Саблич Я.	0,06	0,2	0,06
14.	Свида С.	0,26	0,2	0,2
15.	Сліпенська О.	0,06	0,2	0,06
16.	Теслович О.	0,00	0,2	0,00

1. Соціометричний статус (С)

За результатами найбільше довіряють: Малець Х. (0,4), Олейнику В. і Роману Б. (0,33). Найменшою ж довірою користуються Нєдєлькіна А., Теслович О. та Петрунь А.

2. Емоційна експансивність (Е)

Троє людей отримало найнижчі показники: Єгорова Л., Малець Х., Олейник В. (по 0,13 відповідно).

3. Об’єм взаємності (А)

Результати коливаються від 0,06 до 0,13, що свідчить про високу взаємність позитивних зв'язків. Найнижчі показники отримали 0: Зюріна М., Петрунь А., Нєдєлькіна А., Теслович О.

Групові соціометричні індекси

1. Індекс соціометричної когерентності (К)

К = 42/240=0,175

2. Індекс взаємності (G)

G = 10/240=0,042

3.2. Звіт за результатами дослідження

На основі зроблених в попередньому розділі кількісних характеристик і розрахунків можна зробити аналіз внутрішніх відносин в колективі академгрупи 2 курсу Мукачівського торговельно-економічного коледжу. Група складається з 16 чоловік. Всього було опитано 15, з поважних причин респондент під номером 9 не зміг надати відповіді на анкетні запитання. Анкетні дані оброблялись соціоматриці та персональних соціометричних індексів. Заданих питань було 6, кількість можливих обраних кандидатів – до 3 чоловік. З даних було вирахувано персональні соціометричні індекси (соціометричний статус, емоційна експансивність, об’єм взаємності) та групові соціометричні індекси (індекс соціометричної когерентності, індекс взаємності).

Перше питання «Кого б Ви хотіли обрати старостою?» є формальним критерієм відбору та відображає ділові та офіційні контакти між учасниками групи. За результатами лідирують Малець Х. та Джуринець М., вони отримали найвищі соціометричні індекси, що свідчить про підвищену взаємодію з усіма членами групи та вплив на них. Саме їх більшість учасників хотіли б бачити в ролі старости. Половину опитаних група не надала жодного балу, тобто взагалі не хотіла б бачити їх старостами. Тобто групу вже можна поділити на тих, кого вважають відповідальними та представницькими і тих, до кого не мають довіри в цій сфері. Індекс емоційної експансивності, котрий показує середню потребу особи в спілкуванні з групою є найвищим у всіх учасників, тобто ніхто не є байдужим до поточних проблем групи. За об’ємом взаємодії можна зробити два висновки, перший – в групі є два неформальні лідери, тобто в середині групи існує дві мікрогрупи, лідерами яких є Малець Х. та Сліпенська О. За індексом

соціометричної когерентності, який вказує на частоту потоку соціальних зв’язків між членами колективу (згуртованість колективу) - в цьому питанні прослідковується певна єдність та взаєморозуміння. Індекс взаємності, котрий характеризує згуртованість групи за кількістю взаємних позитивних зв’язків повністю дорівнює індексу згуртованості. Тобто відсутня будь-яка конфліктність з приводу цього питання, члени колективу на протязі років проведених разом дійшли спільного рішення. Якщо порівнювати, то формальним старостою групи на протязі 3 років є Круподьоров Р., котрий отримав середні результати за всіма критеріями.

Друге та третє питання відображають горизонтальну структуру відносин в колективі. Друге питання спрямоване на виявлення симпатій в групі: «Якби знову формувалася група, кого б Ви хотіли в ній бачити?». В групі явно виокремлені «позитивні герої». Виходячи з результатів підрахунку даного індекса, можна сказати про те, що найбільше симпатії викликають наступні члени групи: Джуринець М., Веребей Н., Єгорова Л., Малець Х., Олейник В. Переважно всі інші учасники є займають нейтральні позиції.

Третє питання є прямо протилежним та показує антипатії членів групи «Якби знову формувалася група, кого б Ви не хотіли в ній бачити?». Негативно ставляться до таких учасників групи Сліпенська О., Нєдєльніна А., Дагіль Н., Роман Б.

В цілому, об’єм взаємності у членів групи низький. Найнижчі коефіцієнти присутні у трьох опитуваних. Отримані результати говорять про те, що всередині колективу це питання не є повністю вирішеним. Думки всіх учасників є дуже полярними, що засвідчує також нерівномірний розподіл коефіцієнтів об'єму взаємності (розпилення котрого сягає 6 чоловік). Середня активність групи при рішенні задачі групового тесту є дуже високою, що говорить про відсутність байдужих у складі групи. Низький індекс конфліктності вказує на те, що члени групи в цілому співіснують мирно. Це може бути або ознакою байдужості до колективного життя, що відразу протирічить високому індексу групової експансивності, або єдністю поглядів та

думок, які є характерними для групи, учасники якої мають спільну мету та зацікавлення.

Можна зробити висновок, що учасники групи є не однозначні у виборах симпатій та антипатій, але не конфліктують з цього приводу та намагаються мирно співпрацювати. Практично всі члени групи задоволені своїм оточенням.

Четверте питання звертає увагу на професіоналізм та відповідальність: «З ким би ви хотіли працювати після закінчення навчання». Лідирує за соціометричним статусом Дагіль Н. Високі показники мають Веребей Н., Малець Х., Свида С. Є також ізольовані члени групи – це Нєдєлькіна А., Сліпенська О., Теслович О. Показники емоційної експансивності є високими, лише у одного учасника коефіцієнт дорівнює 0. Загалом всі були зацікавлені відповісти на це питання. Трьох чоловік: Дагіль Н., Джуринець М. та Веребей Н. можна назвати авторитетними у групі. Група знову поділилася на осіб з категорично високими показниками та категорично низькими, що свідчить про росформування групи на дві мікрогрупи. Низька кількість учасників з найвищим коефіцієнтом проявляє те, що учасники групи радше б працювали самі, ніж в колективі. В підсумку можна сказати, що найбільш перспективною вважають Джуринець М. та Дагіль Н., а найменше бажають співпрацювати з Єрмоленко Л.

Для визначення рівня популярності класичним є питання: «Кого б Ви запросили на власну вечірку?». Це питання також вказує на членів групи, які найчастіше займаються громадською діяльністю та є найбільш соціально активними. За результатами індексів соціометричного статусу таким можна назвати Круподьорова Р. Також високі показники мають Олейник В., Малець Х., Джуринець М. Формальним лідером групи та зв'язківцем з громадськими структурами університету є Круподьоров Р., і в цьому питанні він, на думку учасників групи, є відповідальним та виправданим. Найменшою популярністю користуються Зюріна М. та Саблич Я. Найбільше взаємних виборів дістали Єрмоленко Л. та Малець Х. Це показує нам структурованість групи, і можна зробити висновок, що власники найвищих індексів є найпопулярнішими та найактивнішими учасниками своїх мікрогруп. Високий індекс групової

взаємності дозволяє говорити про неконфліктність членів групи у цьому питанні.

Неформальний комунікативний критерій, який відображає неформальні соціально-психологічні відносини є шостим питанням: «З ким би Ви поділилися секретом?». Неформальні комунікативні критерії – індикатори міжособистісних відносин на рівні соціально-психологічних, неформальних структур взаємодії в групі. Питання не пов'язане з діяльністю, основою якої є вирішення офіційних групових завдань. Характеризує рівень довіри групи. Спрямоване на виявлення найбільш серйозних членів групи у сфері особистих взаємин. За результатами найбільше довіряють: Малець Х., Олейнику В. і Роману Б. Найменшою довірою користуються Нєдєлькіна А., Теслович О. та Петрунь А. Ці ж члени користуються найменшою взаємністю по відношенню до інших. Також Зюріна М. не отримала жодного позитивного результату.

Отже можна зробити такі висновки. Формальним лідером групи та найбільш соціально активним є Круподьоров Р. Якщо порівнювати з дійсністю, то така ситуація є реальною. Оскільки група поділена на декілька мікрогруп, то їхніми лідерами є Джуринець М. та Малець Х. В чоловічій мікрогрупі явний лідер відсутній. Майже кожен член групи задоволений своїм соціальним середовищем. Найбільш приємними вважають Джуринець М., Веребей Н., Єгорову Л., Малець Х. та Олейника В. Статус найбільш відповідальної особи, з котрою члени групи хотіли б працювати в майбутньому розділяють між собою Дагіль Н., Джуринець М. та Свида С. Аналіз соціоматриці показує, що члени малої групи воліють ділитися своїми секретами з Малець Х., Олейником В. та Романом Б. Відсутність одного лідера з цих питання також свідчить про розформованість групи. Також можна зробити висновок, що особисті питання та секрети – не тема для розмови з колегами. Найменше спілкується зі своїми одногрупниками і через це отримує негативний статус Зюріна М., котра згідно результатам є соціально пасивна і не комунікативна. Негатив спостерігається також до Романа Б., Сліпенської О. та Дагіль Н., котрим, проте, довіряють. Такі полярні статуси можливі через певну роздрібненість групи, тобто в одній мікрогрупі цього учасника вважають відповідальним та компетентним, але з

іншою мікрогрупою мінімальні комунікаційні зв'язки зменшують ефект позитивної взаємодії. До Єрмоленко Л. його колеги не бажають звертатися ні з особистих, ні формальних питань. Цього члена групи не вважають серйозним, хоча згідно індексів об'єму взаємності, він є доволі товариським.

Загалом можна виділити найактивніших членів групи: Джуринець М., Малець Х., Олейник В. Пасивними у взаємодії з іншими вважають Зюріну М. Один член групи отримав нульові показники з майже всіх критеріїв, а також не відповідав на запитання по причині відсутності – Нєдєлькіна А. Його ж вважають найменш кваліфікованим членом групи. Низький показник пасивності серед членів групи свідчить про уважність до внутрішньо групових проблем, та бажання до їх колективного вирішення. Хоча в групі і прослідковується певна роздрібненість – це не заважає учасникам активно та продуктивно співпрацювати. Рівень конфліктності зовсім незначний, тобто учасники групи більше зацікавлені на задоволенні своїх екзистенційних потреб, а не на неефективній траті часу. Дружнім колектив не можна вважати, через низьку згуртованість та поділ на мікрогрупи. Не зважаючи на це, в середині мікрогруп їх учасники мають дуже товариські відносини. За результатами дослідження група складається з людей, які мають спільну мету та бажання ефективно спілкуватись, не звертаючи увагу на невеликі розбіжності та уникаючи будь-яких конфліктів. Нормальним розвитком групи є роздрібнення її на мікрогрупи, що є характерним і для цієї групи. Потрібно також виділити високу активність учасників групи щодо вирішення загальних питань та надзвичайно продуктивну співпрацю.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи результати даного наукового дослідження, можна зробити висновок, що необхідність вивчення малих груп пояснюється їх великою кількістю і розмаїтістю, що важливо з прагматичного, соціально-психологічного та соціологічного боку, а також тим, що малі групи – суть мікросистеми великих соціальних спільнот.

Соціологія малих груп як самостійна спеціальна соціологія виникла на початку XX століття. Її розвитку передували роботи таких видатних соціологів, як Карл Маркс, Макс Вебер, Габрієль де Тард, Фредерік Ле Пле, Еміль Дюркгейм, Георг Зиммель. Початок активному дослідженню малих груп поклали роботи Чарльза Кулі, Вільяма Томаса, Джорджа Міда, Людвіга Гумпловича, Фернандо Тенніса. Подальше дослідження малих груп продовжено в працях Елтона Мейо, Якоба Леві Морено, Курта Левіна, Толкотта Парсонса, Едварда Шилза й ін. Соціологія малих груп збагатила науку безліччю нових понять, таких як: “міжособистісна комунікація”, “групова солідарність”, “виконання ролей”, “лідерство”, “груповий феномен”, “згуртованість”, “первинна група”, “первинні стосунки”, “соціальна дистанція”, “конфлікт ролей”, “ідентифікація”, “персоналізація” та ін.

У всіх підходах до класифікації груп за основу береться якийсь один критерій: психологічний (міжособистісний), структурний чи діяльнісний (функціональний). Найпоширенішою є класифікація малих груп за дихотомічним принципом із виокремленням таких різновидів: лабораторні-природні (натуральні), формальні-неформальні, первинні-вторинні, закриті-відкриті, групи членства – референтні.

У вітчизняній соціології вивчення малих груп здійснюється з подвійною метою: одержання теоретичних знань про малі групи як специфічне соціальне явище і вироблення практичних рекомендацій щодо управління груповими процесами. Таким чином, мала група може бути вивчена за допомогою двох основних видів досліджень: фундаментальних і прикладних. При фундаментальних дослідженнях виявляються закони розвитку малих груп, а

прикладні дозволяють застосувати на практиці те, що відкрито фундаментальними дослідженнями, наукою в цілому. Що стосується методики вивчення малих груп, то тут можуть застосовуватися, в основному, всі методи, які використовуються в соціологічних дослідженнях.

Дослідження малих груп пов'язане з рядом труднощів, через те, що член малої групи, де проводяться дослідження, відповідаючи на запитання інтерв'ю, заповнюючи анкету чи соціометричну картку, не виключений повністю із системи відносин, що його оточують. А усе, що пов'язано з людьми, їх міжособистісними стосунками, є дуже складним для вивчення. У вітчизняній соціології найчастіше при вивченні малих груп використовуються методи соціометрії і групової динаміки.

Соціологами-практиками та соціальними психологами для вивчення малих груп широко використовується соціометричний метод. Термін "соціометрія" виник у XIX столітті і означав застосуванні математичних методів у соціальних науках, але таке широке розуміння терміна не прижилося. Нового значення терміну надав Я.Л.Морено, запропонувавши спеціальну теорію і методи соціометрії. Соціометрія для Я.Л.Морено – не тільки метод, але й методологія.

Згодом методи відокремилися від теорії і в наш час використовуюся як незалежні. Соціометричні методи, запропоновані Я.Л. Морено, дають добрі результати, тому їх охоче використовують не тільки соціологи, та соціальні психологи, а також представники інших гуманітарних наук: історії, політології, демографії, етнографії й ін. Соціометрична техніка на сьогоднішній день – одна з небагатьох способів, за допомогою якого можна побачити часто приховану від безпосереднього спостереження систему міжособистісних взаємин у малій групі.

Для демонстрації використання методу соціометрії як методу вивчення структури міжособистісних відносин в малій групі (на прикладі студентів 2 курсу Мукачівського торговельно-економічного коледжу).

На основі результатів проведеного дослідження ми виявили формального лідера – Круподьорова Р. Через певну роздрібненість групи на мікрогрупи

неформальних лідерів є декілька: Джуринець М., Малець Х., Сліпенська О. У них ми виявили високі показники за багатьма критеріями. Пасивними у взаємодії з іншими вважають Зюріна М. Це можливе через певну замкнутість, про яку можна сказати з огляду на її мінімальне спілкування з членами групи.

Високі показники активності серед членів групи свідчать про уважність до внутрішньо-групових проблем, та бажання до їх колективного вирішення. Хоча в групі і прослідковується певна роздрібненість – це не заважає учасникам активно та продуктивно співпрацювати. Рівень конфліктності зовсім незначний, але і дружнім колектив вважати не можна через низьку згуртованість та поділ на мікрогрупи. Незважаючи на це, в середині мікрогруп їх учасники мають дуже товариські відносини. За результатами дослідження група складається з людей, які мають спільну мету та бажання активно спілкуватись, не звертаючи увагу на невеликі розбіжності та уникаючи будь-яких конфліктів.

Отже, важливість малої групи в соціальній структурі очевидна. Малі групи є частиною безпосереднього соціального середовища, в якому здійснюється щоденна життєдіяльність людини і яка в значній мірі детермінує його соціальну поведінку, визначає конкретні мотиви його діяльності, впливає на формування особистості. Підсумовуючи раніше сказане, можна зробити висновок, що необхідність вивчення малих груп пояснюється їх великою кількістю і розмаїтістю, що важливо з прагматичного, соціально-психологічного та соціологічного боку, а також тим, що малі групи – суть мікросистеми великих соціальних спільнот.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андреева Г.М. Социальная психология. М.: Изд-во Московского ун-та, 1980. 416 с.

2. Волков И.П. Социометрические методы в социально-психологическом исследовании. Л.: Из-во Ленинградского университета, 1970. 88 с.

3. Гіденс Е. Соціологія. К.: Основи, 1999. 726 с.

4. Григорьев С.И. Начала современной социологии. Учебное пособие. М.: Магистр, 1999. 245 с.

5. Гунда Г.В. Практикум з основ загальної і соціальної педагогіки. Ужгород, 1999. 94 с.

6. Десев Л. Психология малых групп. Социальные иллюзии и проблемы. М.: Прогресс, 1979. 208 с.

7. Диагностика социально-психологических характеристик малых групп с внешним статусом. / под ред. С.А.Багрецова. СПб, 1999. 640 с.

8. Казаринова Н.В. Социология. Учебник для вузов. Издательский дом "NOTA BENE", 1999. 272 с.

9. Коломинский Я.Л. Социально-психологические проблемы взаимоотношений в малых группах и коллективах. Вопросы психологии. 1971. №6. С. 6-12.

10. Крысько В.Г. Социальная психология: словарь-справочник. Мн.: Харвест, М.: АСТ, 2001. 688 с.

11. Методологические проблемы социальной психологии. М.: Наука, 1975. 172 с.

12. Методы сбора информации в социологических исследованиях. / отв. ред. В.Г.Андреенков, О.М.Маслова. Кн.1. М.: Наука, 1990. 232 с.

13. Методы социальной психологии. / под ред. Е.С.Кузьмина, В.Е.Семёнова. Л.: Из-во Ленинградского университета, 1977. 175 с.

14. Миллз Теодор М. О социологии малых групп. Американская социология: Перспективы, проблемы, методы. М.: Прогресс, 1972. 215 с.

15. Морено Дж. Социометрия. Американская социологическая мысль: Р.Мертон, Дж.Мид, Т.Парсонс, А.Шюц. М.: Московский университет, 1994. 365 с.

16. Морено Я.Л. Социометрия: Экспериментальный метод и наука об обществе. М.: Академический Проект, 2001. 384 с.

17. Общая психология. Учебник для студентов пединститутов. / под ред. А.В.Петровского. М.: Просвещение, 1976. 465 с.

18. Огаренко В.М. Соціологія малих групп: Підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 292 с.

19. Основы прикладной социологии. Учебник для вузов. / под ред. Ф.Э.Шереги, М.К.Горшкова. Кн.1 М.: Academia, 1995. 199 с.

20. Основы психологии: Практикум / ред.-сост. Л.Д.Столяренко. Ростов н/Д: Феникс,2001. 704 с.

21. Паннотто В.И. Социометрический опрос. Методы сбора информации в социологическом исследовании. М.: Наука, 1990. 335 с.

22. Парникель Ю.Л. Прикладная соціологія: пособие для студентов. Псков: ПОИПКРО, 1998. 249 с.

23. Піча В.М. Соціологія: загальний курс. Навчальний посібник для студентів виших закладів освіти України. К.: Каравела, 1999. 248 с.

24. Пэнто Р. Методы социальных наук. М.: Прогресс, 1972. 606 с.

25. Робер М.-А. Психология индивида и группы. М.: Прогресс, 1988. 256 с.

26. Руденский Е.В. социальная психология: Курс лекций. М.: ИНФРА - М; Новосибирск: НГАЭиУ, «Сибирское соглашение», 1999. 224 с.

27. Социологический энциклопедический словарь. На русском, английском, немецком, французском и чешском языках. / Под ред. Г.В.Осипова. М.: Издательская группа ИНФРА – М – НОРМА, 1998. 488 с.

28. Соціологія. Посібник для студентів вузів. / за ред. В.Г.Городяненка. К.: Академія, 1999. 378 с.

29. Социологический словарь. / сост. А.Н.Елсуков, К.В.Шульга. Минск: Университетское, 1991. 528 с.

30. Социологический справочник. / под общей ред. В.И.Воловича. К.: Из-во политической литературы Украины, 1990. 382 с.

31. Соціологія: терміни, поняття, персоналії. Навчальний словник-довідник / за заг. ред. В.М.Пічі. К.: Каравела; Львів: Новий Світ, 2002. 480 с.

32. Социология: Учебник. / отв. ред. П.Д.Павлёнок. М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. 1036 с.

33. Социология: Учебное пособие. / под ред. П.Д.Павлёнка. М.: ГАСБУ, 1995. 339 с.

34. Социология: Наука об обществе: Учебное пособие. / под общ. ред. В.П.Андрющенко, Н.И.Горлача. Харьков, 1996. 688 с.

35. Соціологія. / за ред. С.О.Макєєва. К.: Вид-во "Українська енциклопедія" ім. М.П.Бажана, 1999. 344 с.

36. Українська Радянська Енциклопедія. / за ред. О.К.Антонова. т.7. К.: Головна редакція УРЕ, 1982. 526 с.

37. Українська Радянська Енциклопедія. / за ред. О.К.Антонова. т.10. К.: Головна редакція УРЕ, 1983. 543 с.

38. Фролов С.С. Социология: Учебник. М.: Гардарики, 2002. 344 с.