Нормативное поведение в группе

Анализ многообразия групповых норм, порожденных системами официальных и неофициальных отношений, ролевых предписаний и т.д. проведенный рядом авторов, позволяет дать следующую общую характеристику функционирования норм в малой группе.

Во-первых, нормы есть продукты социального взаимодействия, возникающие в процессе жизнедеятельности малой группы, а также вводимые в нее более крупной социальной общностью (например, организацией).

Во-вторых, группа не устанавливает нормы для каждой возможной ситуации; нормы формируются лишь относительно действий и ситуаций, имеющих некоторую значимость для группы.

В-третьих, нормы могут прилагаться к ситуации в целом, безотносительно к отдельным участвующим в ней членам группы и реализуемым ими ролями, а могут регламентировать реализацию той или иной роли в разных ситуациях, т.е. выступать как сугубо ролевые стандарты поведения.

В-четвертых, нормы различаются по степени принятия их группой: некоторые нормы одобряются почти всеми ее членами, тогда как другие находят поддержку лишь у незначительного меньшинства, а иные не одобряют вовсе.

В-пятых, нормы различаются также по степени и широте допускаемой ими девиантности и соответствующему ей диапазону применяемых санкций.

Изучение нормативного поведения в малой группе, ведущееся ужу многие десятилетия, позволило накопить огромный эмпирический материал, дающий представление о разнообразии имеющихся здесь исследовательских подходов и воссоздаваемой на их основе весьма пестрой феноменологической картине.

При всей сложности классификации прошлых и современных разработок нормативного поведения (ввиду чрезвычайной разнородности имеющихся данных) мы тем не менее, основываясь на соображениях чисто тематического характера, попытались объединить их в три крупных блока:

1. исследования, изучающие влияние норм, разделяемых большинством членов группы;
2. исследования, изучающие влияние норм, разделяемых меньшинством членов группы;
3. исследования, изучающие последствия отклонения индивидов от групповых норм.

Исследования нормативного влияния группового большинства. Исследования данного типа во многом стимулированы ставшими теперь уже классическими работами С. Аша, по существу положившими начало экспериментальному изучению феномена конформного поведения, в котором фиксировался факт согласия личности с мнением группового большинства - своего рода групповой нормой.

Представляется целесообразным хотя бы вкратце остановиться на некоторых выявленных в лабораторном экспериментировании индивидно-личностных, групповых и деятельностных факторах конформного поведения.

Что касается первых из них, то речь пойдет об индивидных и личностных характеристиках членов группы, предрасполагающих их к атакам конформного поведения. В литературе приводятся данные, свидетельствующие об отрицательной зависимости между склонностью членов группы к конформному поведению и такими их личностными чертами, как интеллект, способность к лидерству, толерантность к стрессу, социальная активность и ответственность. Показано также, что лица женского пола более конформны, чем лица мужского пола. Кроме того, изучались возрастные колебания конформного поведения. Согласно М. Шоу и Ф. Костанзо, между возрастом и конформностью имеет место криволинейная зависимость, причем своего максимума конформность достигает к 12 – 13 годам, затем постепенно снижаясь (были взяты четыре возрастные группы испытуемых: 7 – 9, 11 – 13, 15 – 17 лет, 19 –21 год). Несколько иные данные получены А. П. Сопиковым (он работал с испытуемыми в возрасте 7 – 18 лет): в его экспериментах степень конформности с возрастом снижалось и наименьшие ее проявления приходились на 15 – 16 лет, после чего заметных изменений в падении конформности не наблюдалось. Приведенные различия, по-видимому, объясняются как спецификой использовавшихся экспериментальных процедур, так и социокультурными особенностями испытуемых (советских и американских). Подчеркнем, что изложенные выше возрастные показатели конформности получены в группах сверстников.

К числу изучавшихся исследователями групповых факторов конформного поведения, судя по литературным источникам, можно отнести величину группы, структуру коммуникативных сетей, степень групповой сплоченности, особенности композиции группы. Так, показано, что конформность возрастает с увеличением единодушного в своих ответах группового большинства (имея в виду экспериментальную ситуацию, предложенную С. Ашем), как правило, до 3 – 4 человек. Однако стоило в этом большинстве хотя бы одному человеку проявить инакомыслие (оно выражалось в противоречии его ответа с мнением остального большинства), как процент конформных реакций тотчас же резко падал (с 33 до 5,5%, по данным М. Шоу). Были выявлены также позитивные зависимости между усилением децентрализации коммуникативных сетей и групповой сплоченности, с одной стороны, и ростом конформного поведения, с другой. Установлено, что гомогенные, т.е. однородные по какому-либо признаку, группы отличаются большей конформностью, чем гетерогенные группы. Причем влияние фактора гомогенности на усиление конформности связано с тем, насколько релевантен для последней признак, лежащий в основе гомогенности группы. Важным условием конформного поведения является, кроме того, оценка так называемым наивным (по терминологии С. Аша) субъектом, олицетворяющим собой групповое меньшинство, как собственной компетентности, так и компетентности группового большинства. В частности, высокая степень уверенности наивного субъекта в собственной компетентности уменьшает его зависимость от мнения группового большинства оценивается наивным субъектом высоко.

Представляют, на наш взгляд, интерес и данные, характеризующие зависимость интенсивности конформного поведения от некоторых особенностей деятельности испытуемых. Мы уже упоминали о том, что А. П. Сопиковым была выявлена высокая степень конформности подростков-оркестрантов (в среднем по оркестрам она равнялась 67,5%), более чем вдвое превысившей конформность мальчиков того же возраста, не играющих в оркестре. В то же время победители физико-математических олимпиад имели довольно низкие показатели конформности (всего лишь 23%). В опытах А. В. Баранова, проведенных со студентами педагогического и технического вузов, оказалось, что будущие педагоги вели себя в экспериментальных ситуациях более конформно, чем будущие инженеры.

Рассмотрение специалистами феномена конформного поведения неизбежно затрагивает и вопрос, связанный с его оценкой. Действительно, как трактовать такого рода поведение: как сугубо негативный по своей сути феномен, означающий бездумное, рабское следование моделям поведения, установленным другими, или сознательное приспособленчество индивида в социальной группе? Подобная трактовка конформности, следует признать, встречается не так уж и редко. По справедливому замечанию М. Шоу, "даже среди социальных психологов существует распространенный взгляд на конформность как согласие с большинством ради самого согласия". К счастью, однако, столь поверхностное понимание сути весьма сложного по своей природе социально-психологического феномена не является единственным. В литературе обнаруживаются попытки более глубокого его анализа, сосредотачивающегося, в частности, на процессах соответствия внешнего согласия индивидуума с групповыми нормами (публичная конформность) их внутреннему (личному) одобрению, т.е. фактически на поиске разновидностей конформного поведения.

Выделяют два типа конформного поведения: внешнее и внутреннее подчинение индивидуума группе. Внешнее подчинение проявляется в двух формах: во-первых, в сознательном приспособлении к мнению группы, сопровождающемся острым внутренним конфликтом, и, во-вторых, в сознательном приспособлении к мнению группы без сколько-нибудь ярко выраженного внутреннего конфликта. Внутреннее подчинение состоит в том, что часть индивидуумов воспринимает мнение группы как свое собственное и придерживается его не только в данной ситуации, но и за ее пределами. Автором были выявлены следующие виды внутреннего подчинения:

а) бездумное принятие неверного мнения группы на том основании, что "большинство всегда право", и

б) принятие мнения группы посредством выработки собственной логики объяснения сделанного выбора.

По мнению автора, подобная логика выполняет функцию примирения двух противоречивых тенденций: стремления индивидуума быть в согласии с группой и вместе с тем в согласии с самим собой.

Все-таки следует признать правомерной точку зрения, согласно которой конформность к групповым нормам в одних ситуациях есть позитивный, а в других ситуациях – негативный фактор функционирования группы. Действительно, следование некоторым установленным стандартам поведения важно, а иногда и просто необходимо для осуществления эффективных групповых действий, в частности, в экстремальных условиях. Кроме того, рядом исследований показано, что в отдельных случаях конформность может иметь своим результатом даже альтруистическое поведение или поведение, согласующееся с моральными критериями самой личности.

Другое дело, когда согласие с нормами группы приобретает характер извлечения личной выгоды и фактически начинает квалифицироваться как приспособленчество. Именно тогда конформность вызывает различные негативные моменты, так часто вообще приписываемые этому феномену. Но даже если принимаемое решение отражает действительное мнение субъекта, стремление к единообразию взглядов по тем или иным проблемам, столь типичное для многих сплоченных групп, нередко становится серьезным препятствием эффективному их функционированию, в особенности в тех видах совместной деятельности, где высок удельный вес творческого начала.

Исследования нормативного влияния группового меньшинства. Насчитывающая немногим более двух десятилетий, эта линия изучения нормативного поведения берет начало в исследованиях С. Московиси и его сотрудников, представляющих собой совершенно недвусмысленную, с точки зрения адептов данного направления, альтернативу традиционной разработки проблематики внутригруппового влияния большинства, как правило связываемой с феноменом конформности. По мнению С. Московиси, традиционный подход делает акцент на рассмотрении трех аспектов проблемы: социальном контроле за поведением индивидуумов, исчезновении различий между ними, выработке единообразия группового поведения. Такое понимание нормативного (уже – конформного) поведения составляет основу некоей функционалистской модели социального взаимодействия, согласно которой поведение личности в группе есть адаптативный процесс, призванный уравновесить ее с окружающей социальной средой. Способствуя этой адаптации, конформность фактически выступает, как определенное требование социальной системы (группы), предъявляемое к ее членам с целью выработки между ними согласия, способствующего установлению равновесия в системе. Поэтому индивидуумы, следующие групповым нормам, должны в логике модели рассматриваться действующими в функциональном и адаптивном ключе, а отклоняющиеся от принятых норм воспринимаются как ведущие себя дисфункциональным и дезадаптивным образом.

Согласно, С. Московиси, функционалистская модель социального взаимодействия содержит следующие шесть фундаментальных положений.

1. Влияние в группе распределяется неравномерно и осуществляется односторонне. Точка зрения большинства пользуется уважением, поскольку считается, что она правильна и "нормальна", в то время как точка зрения любого меньшинства, расходящаяся со взглядами большинства, неправильна и девиантна. Одна сторона (большинство) рассматривается как активная и открытая изменениям, а другая (меньшинство) – как пассивная и сопротивляющаяся переменам.
2. Функция социального влияния состоит в том, чтобы сохранять и укреплять социальный контроль. Согласно функционалистской модели, для осуществления социального контроля необходимо, чтобы все члены группы придерживались сходных ценностей, норм, оценочных критериев. Сопротивление им или отклонение от них угрожает функционированию группы, поэтому в интересах последней, чтобы влияние являлось прежде всего средством "исправления" девиантов.
3. Отношения зависимости обусловливают направление и величину социального влияния, осуществляемого в группе. В исследовании процесса влияния зависимость рассматривается как фундаментальный детерминирующий фактор. Каждый индивидуум принимает влияние и проявляет согласие, чтобы заслужить одобрение остальных членов группы. И каждый из них зависит от остальных в получении информации, поскольку все индивидуумы стремятся построить правильную и устойчивую картину мира, делающую валидной их оценки.
4. Формы, в которых выступает процесс влияния, зависят от состояния неопределенности, испытываемого субъектом, и его потребности редуцировать эту неопределенность. В частности, когда возрастает неопределенность в оценке наличной ситуации, собственного мнения и т.п., а объективные критерии такой оценки размыты, состояние внутренней неуверенности личности усиливается, делая ее более податливой к влиянию других.
5. Согласие, достигаемое благодаря взаимному обмену влиянием, основывается на объективной норме. Но когда таковой не оказывается, людям не остается ничего другого, как обратиться к общепринятому мнению, заменяющему объективный критерий.
6. Все процессы влияния должны быть поняты как проявление конформности. Ее понимание может принимать, однако, крайние формы, когда объективная реальность элиминируется из проводимого исследователем анализа, как это имело место в экспериментах С. Аша. С. Московиси высказывает сомнение относительно валидности данного теоретического конструктора, аргументируя свои возражения ссылками на исторические примеры из области политики и науки и приводя доводы чисто логического характера, касающиеся функционирования больших социальных систем. Утверждается, например, что инновации и социальные изменения часто возникают на периферии общества, а не по инициативе его лидеров, облеченных к тому же высокой социальной властью, и что решающую роль в развитии этих процессов могут сыграть лица, составляющие по своим взглядам, выдвигаемым проблемам и предлагаемым их решениям общественное меньшинство.

Итак, что же конкретно предлагает С. Московиси? Разработанная им дескриптивная модель влияния меньшинства, представляющая собой в значительной мере альтернативу изложенной выше функционалистской модели, включает следующие "блоки" анализа.

1. Аргументы в пользу существования модели. Утверждается, что функционирование социальных групп зависит от согласия их членов относительно каких-то фундаментальных жизненных принципов. Усилия меньшинства должны быть направлены на расшатывание этого согласия. Конечно, группа постарается оказать давление на меньшинство, чтобы восстановить имевшееся ранее единообразие взглядов. Однако, какие-либо жесткие санкции к отклоняющимся (в виде, например, их изгнания) во многих группах не столь уж часты, поэтому большинство членов группы должно какое-то время довольствоваться отношениями с упорствующими в своем мнении меньшинством, что оказывается весьма существенным для развертывания влияния не только по пути, ведущему от большинства к меньшинству, но и, главное, в обратном направлении. Кроме того, необычные виды поведения (маргинальность, девиантность и т.п.) обладают весьма притягательной силой для окружающих и, содержа в себе элементы неожиданности, оригинальности, способны в конечном счете вызвать одобрение других членов группы.

Одним из первых строгих эмпирических доказательств влияния, оказываемого меньшинством, явились ставшие теперь уже классическими эксперименты С. Московиси с сотрудниками, в которых участвовали группы испытуемых из шести человек (двух "сообщников" экспериментатора и четырех "наивных" субъектов). Испытуемым предъявлялся тест цветового восприятия будто бы с целью установления их перцептивной компетентности. Стимульным материалом служили слайды голубого цвета, однако "сообщники" экспериментатора при каждом предъявлении постоянно называли зеленый цвет, оказывая тем самым влияние на большинство. Полученные результаты состояли в следующем. Во-первых, "сообщники", т.е. меньшинство, действительно оказывали влияние на ответы "наивных" субъектов (8,42% выборов в экспериментальной группе относилось к зеленому цвету, тогда как в контрольной группе таких выборов оказалось лишь 0,25%). Во-вторых, менялся порог цветового различения. При предъявлении испытуемым последовательного ряда оттенков между чисто-голубым и чисто-зеленым цветом в экспериментальной группе обнаружение зеленого цвета происходило на более ранней стадии, чем в контрольной. Таким образом, влияние меньшинства выступило не только как одномоментно фиксируемый факт, но и характеризовалось определенной устойчивостью.

1. Поведенческий стиль меньшинства. Как показали исследования, стиль поведения, демонстрируемый меньшинством, может в значительной мере обусловливать его способность к влиянию. В этом смысле особенно важны такие характеристики стиля, как его устойчивость, уверенность индивидуума в правоте своей позиции, изложение и структурирование им соответствующих аргументов. В частности, если вернуться к уже упоминавшемуся "цветовому" эксперименту, то следует сказать, что в одной из серий "сообщники" вместо постоянного ответа "зеленый" в одних случаях говорили "зеленый", а в других – "голубой", вследствие чего показатель влияния меньшинства в экспериментальной группе (1,25%) лишь незначительно отличался от аналогичного показателя в контрольной группе.
2. Социальное изменение. По мнению С. Московиси и Ж. Пешеле, социальное изменение и инновация, подобно социальному контролю, являются проявлениями влияния. Оспаривая точку зрения, согласно которой изменения и инновации дело рук только лидера, они отстаивают и право меньшинства инициировать эти процессы. Примером может служить ситуация с изменением групповых норм, олицетворяющих собой достаточно устоявшиеся законы большинства. При определенных условиях, однако, меньшинство способно "выдвинуть" свою норму и взять верх над консервативным большинством.

Рассуждения исследователей опираются на ряд экспериментов. В одном из них, выполненном Ч. Немет и Г. Вахтлер , испытуемым в случайном порядке были предъявлены слайды с изображением образцов будто бы итальянской и немецкой живописи. Испытуемые контрольных групп обнаруживали преимущественное предпочтение образцов "итальянской" живописи, квалифицировавшееся экспериментаторами как своеобразная групповая норма. Вводимые в экспериментальные группы "сообщники" экспериментаторов представлялись остальным их членам как лица либо итальянского, либо немецкого происхождения. Эти "сообщники" открыто заявляли о преобладающем у них интересе к работам "своих соотечественников". В результате, независимо от участия в эксперименте "сообщника-немца" или "сообщника-итальянца" испытуемые экспериментальных групп к картинам "немецких" мастеров отнеслись с большим предпочтением, чем испытуемые контрольных групп. Подобный факт интерпретируется С. Московиси и Ж. Пешеле как следствие значительного влияния не совсем обычной позиции группового меньшинства.

Та же исследовательская линия была продолжена в серии экспериментов Ж. Пешеле, позволивших получить аналогичные данные. В ситуации групповой дискуссии было показано, что меньшинство может ускорить процесс нормативного изменения, и одновременно определены условия при которых это должно произойти. Суть исследования состояла в изучении влияния, оказываемого крайним и твердым в своих взглядах субъектом ("сообщником" экспериментатора) на установки членов группы (речь шла об установках относительно равноправия женщин), вследствие чего они определенным образом менялись. В самом начале эксперимента испытуемые демонстрировали весьма умеренные феминистские установки, в ходе последующей дискуссии становившиеся более однозначно выраженными как в сторону феминизма, так и в противоположном направлении. В этот момент в группу вводился "сообщник" экспериментатора – человек с резко выраженными либо феминистскими (в логике обсуждаемого подхода – новатор), либо антифеминистскими (в логике обсуждаемого подхода – консерватор) настроениями. В то время как "сообщник-феминист" оказывал значительное влияние на установки членов группы, усиливая в них феминистское начало, высказывания "сообщника-антифеминиста" вызывали в группе поляризацию мнений. При этом феминистски настроенные субъекты еще больше укреплялись в своих убеждениях, а нейтралы и антифеминисты попадали под сильное влияние антифеминистских взглядов "сообщника". В этой связи С. Московиси и Ж. Пешеле замечают, что было бы наивным рассматривать влияние меньшинства как работающее только в позитивном или прогрессивном направлении.

1. Конфликт. Процессы влияния, полагает С. Московиси, неизбежно связаны с преодолением конфликта, возникающего между наличным мнением индивида и тем, что ему предлагают (или навязывают) другие. Однако решается конфликт по разному, в зависимости от того, кто предлагает (или навязывает) иное мнение: большинство или меньшинство. При воздействии большинства нередко происходит лишь сравнение личностью своей позиции с мнением большинства, а демонстрация согласия с последним определяется поиском одобрения и нежеланием показывать свое несогласие. В случае же влияния меньшинства человек побуждается к поиску новых аргументов, подтверждению своей позиции, рассмотрению большего числа возможных мнений. Отмечается также, что, несмотря на возникновение своеобразного когнитивного конфликта, сдвиг индивидуальной точки зрения в сторону позиции большинства происходит на самых ранних этапах принятия решения или же на первых минутах дискуссии, в то время как сдвиг к мнению меньшинства происходит гораздо позже, "пробиваясь" сквозь сильную негативную установку окружающих. Причем согласие с меньшинством носит, как правило, более непрямой и латентный характер, нежели согласие с большинством.

Последствия отклонения от групповых норм. В ходе предыдущего изложения мы в той или иной мере касались этого аспекта нормативного поведения, в особенности если иметь в виду материалы исследований, связанных с поведением группового меньшинства. Тем не менее данный аспект проблемы вполне заслуживает самостоятельного рассмотрения, хотя, заметим, относящиеся к нему исследования сравнительно немногочисленны. В целом ряде из них, выполненных в условиях промышленных организаций, было обнаружено, что отклонение членов группы от установленных в ней стандартов поведения сопровождается применением к отклоняющимся определенных санкций в виде насмешек, угроз и т.п.

Аналогичные данные были получены в лабораторных исследованиях, моделировавших ситуации девиантного поведения. К числу классических здесь относятся давние эксперименты С. Шехтера, характеризующиеся весьма оригинальным методическим исполнением и заслуживающие хотя бы краткого описания. Были созданы четыре типа студенческих групп (автор называет их "клубами"), периодически собиравшихся для обсуждения интересовавших их вопросов (члены одной из групп интересовались юриспруденцией, другой – редакторским делом, третьей – театром и кино, четвертой – техническими проблемами) и отличавшихся друг от друга уровнем сплоченности и степенью значимости для членов каждой из них предназначавшейся к обсуждению в эксперименте темы (она касалась истории судебного дела несовершеннолетнего преступника). Группы состояли из 5 – 7 человек, каждый из которых знакомился с историей этого правонарушителя и определял посредством 7-балльной шкалы, что с ним следует сделать. Затем их мнения зачитывались группе. Одновременно свои суждения по упомянутому вопросу высказывали три дополнительно вводившихся в эксперимент участника – "сообщники" экспериментатора. Один них сразу же соглашался с неким усредненным мнением группы (своего рода "нормой") и поддерживал его в ходе последующей дискуссии, а два других занимали противоположную ему позицию. Однако в процессе дискуссии один из "сообщников" принимал влияние группы и менял свое мнение, а другой упорствовал в своем решении до конца дискуссии. В результате было четко установлено, что первоначально все обращения в группе направлялись в сторону отклонявшихся с целью побудить их отказаться от первоначальной точки зрения. После того как один из них соглашался с группой, адресовавшиеся ему коммуникативные потоки ослабевали. Что же касается "сообщника", не соглашавшегося с большинством, то после сильного давления на него со стороны группы общение с ним прекращалось: группа как бы отвергала его (об этом также свидетельствовали данные постэкспериментального опроса испытуемых). Причем выявленные в эксперименте тенденции (давления и отвержения) возрастали в зависимости от степени сплоченности группы и релевантности обсуждавщейся темы.

Интересно, что спустя четверть века к экспериментам С. Шехтера обратились исследователи проблематики влияния группового меньшинства. В частности, Г. Мюньи выделил такую существенную для противостояния позиции меньшинства точке зрения большинства переменную, как стиль переговоров, показав, что мягкий, гибкий стиль, способствуя выработке компромиссных решений, позволяет меньшинству отстоять свое мнение либо несколько видоизменить его без каких-либо агрессивных реакций со стороны большинства, тогда как жесткий, ригидный стиль заметно ухудшает позицию меньшинства, приводя к резкому возобладанию норм большинства.

То, что группы оказывают давление на отклоняющихся своих членов, является в общем-то хорошо известным из литературы и жизни фактом. В этой связи прежде всего возникает вопрос о функциях такого давления. Исследователи указывают на следующие основные его функции: 1) помочь группе достичь ее целей; 2) помочь группе сохранить себя как целое; 3) помочь членам группы выработать "реальность" для соотнесения с ней своих мнений; 4) помочь членам группы определить свое отношение к социальному окружению.

Что касается первых двух функций, то они вряд ли нуждаются в особом комментарии. Применительно к третьей из них речь идет о выработке своеобразной точки отсчета, с которой человек бы мог соотнести свои мнения, суждения на предмет выяснения их валидности. Такой точкой отсчета и является так называемая "реальность" (или "социальная реальность"), представляющая собой некое групповое согласие (своеобразную групповую норму) по поводу тех или иных жизненных явлений, ситуаций и т.д. Подобная "реальность" позволяет личности избежать неопределенности как относительно оценки принимаемых ею решений, так и относительно интерпретации своего состояния. Наконец, последняя из названных функций связана с достижением членами группы согласия по поводу отношений их группы с социальным окружением (другими группами, организацией и т.д.), что, как полагают исследователи, обеспечивает ее жизнеспособность и адаптацию в социуме, согласованность групповых действий.

Реализация указанных выше функций во многом обусловлена развитием единообразия оценок, решений, поведенческих моделей членов группы, вызываемого в свою очередь процессами внутригруппового давления, и существует, по-видимому, немало ситуаций, в которых наличие такого единообразия является важным фактором эффективности группы. Но вот здесь-то и возникает еще один вопрос, а именно: всегда ли полезно единообразие? Способствует ли оно зарождению творческого начала в группе, стимулирует ли динамику групповых процессов (ведь единообразие – антагонист противоречий, этого "топлива" развития), привносит ли в жизнь группы элементы инновационности? Совершенно очевидно, что сколько-нибудь однозначный ответ тут вряд ли уместен. Скорее к поставленному выше вопросу следует подойти с диалектических позиций. Тогда возможно хотя бы гипотетически полагать, что единообразие полезно как условие сохранения и выживания группы, находящейся в выраженных экстремальных, сопряженных с угрозой ее нормальной жизнедеятельности условиях, о чем, кстати сказать, свидетельствуют многочисленные эмпирические данные, но явится фактором застоя и регресса, ведущим к развитию деструктивных процессов в относительно спокойных ("нормальных") ситуациях группового функционирования. Именно в этих ситуациях элементы творчества и разного рода инновации, ведущие к пересмотру не отвечающих требованиям времени групповых стандартов, должны, на наш взгляд, стать отличительными признаками групповой жизни.