

---

---

## СОСТЯЗАТЕЛЬНЫЕ ФОРМЫ МЕЖЛИЧНОСТНОГО И МЕЖГРУППОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ (опыт зарубежных исследований)

В.В. Левченко

Кафедра социологии и политологии  
Пермский национальный исследовательский  
политехнический университет  
*Комсомольский пр., 29, Пермь, Россия, 614990*

В статье проанализированы и систематизированы результаты многочисленных эмпирических исследований в зарубежной социальной психологии, посвященных сравнению различных форм состязательности (конкуренции, сотрудничества) в межличностном и межгрупповом взаимодействии. Подчеркивается значимое уточнение, сделанное Дж. Раби (J. Rabbie), относительно взаимозависимости межличностных и межгрупповых состязательных взаимоотношений о том, что «гипотеза разрыва» Д. Схоплера и С. Инско является частным случаем более общей гипотезы взаимности взаимозависимости.

**Ключевые слова:** состязательность, конкуренция, сотрудничество, межгрупповая состязательность, межличностная состязательность.

В зарубежной социальной психологии достаточно большое внимание уделялось проблеме развития конкуренции и кооперации в межгрупповых и межличностных взаимоотношениях. Так, М. Пембертон и др. [10] в четырех экспериментах в нелабораторных условиях выяснили, что межгрупповые отношения являются более конкурентными, чем межличностные отношения. В других экспериментах эта же группа авторов установила, что межгрупповая конкуренция уменьшается, когда респонденты следуют «союзной» стратегии «око за око» (а не стратегии павловского подкрепления и стандартного контроля условий игры без объединения); когда связи между субъектами взаимодействия в игре были сукцесивными, а не симультанными; когда перед группами ставились долговременные максимизирующие цели. Иначе говоря, эти факторы ведут к уменьшению тенденции более высокой межгрупповой конкуренции по сравнению с межличностной [6; 8].

Нельзя не отметить достаточно значимое уточнение, сделанное Дж. Раби (J. Rabbie) относительно взаимозависимости межличностных и межгрупповых состязательных взаимоотношений. В своих экспериментах Дж. Раби попытался подвергнуть сомнению сложившуюся в социальных науках, со времен работ Г. Лебона и У. Самнера, традицию представлять группы более конкурентными и агрессивными по сравнению с индивидами. В современной социальной психологии этот пессимистический взгляд на большую конкурентность групп по сравнению с индивидами представлен теорией социальной идентичности Г. Тэжфела (H. Tajfel), теорией самокатегоризации Дж. Тернера (J. Turner), гипотезами «эффекта разрыва» Д. Схоплера и С. Инско [14]. Опираясь на теоретические позиции, идущие от бихевиоральной модели интеракции, и на «гипотетический закон социальных отношений Дойча», Дж. Раби также в своих первых экспериментах под-

твердил, что «стратегия силы и тактики принуждения, угрозы и обмана имеют в качестве результата конкурентные взаимоотношения. В свою очередь, стратегия взаимного решения проблем и тактика убеждения, открытости, увеличения взаимной выгоды вызывают кооперативную ориентацию» [13. С. 485]. Когда взаимозависимость или структура вознаграждений в играх с социальной дилеммой является такой, что каждый участник мотивируется не к кооперации, оба игрока, как ни парадоксально, предпочитают долговременное взаимное сотрудничество, а не конкуренцию. С этой точки зрения индивидуальная рациональность ведет к коллективной иррациональности в том смысле, что коллективные интересы будут страдать, если каждый индивид будет преследовать только свои интересы. Когда люди могут отразить свой опыт, например, заполняя опросник о своих мотивах или участвуя во внутригрупповой дискуссии о сделанном выборе, у них появляется возможность выбрать более рациональный ход во взаимозависимой структуре наград «дилеммы узника». В этом случае они будут реализовывать то, что является более выгодным для обоих участников в борьбе за долговременную цель взаимной кооперации. Это предполагает, что группы, с их более высокой рациональностью во взаимозависимой структуре «дилеммы узника», являются в большей степени последователями стратегии долговременного сотрудничества, чем индивиды, при условии, что другой участник отдает предпочтение кооперации также. Если же группа полагает, что другой участник следует конкурентной или эксплуатирующей стратегии, то она чаще, чем индивиды, будет реагировать, используя оборонительную или конкурентную стратегию, чтобы минимизировать свои потери. Кооперативная стратегия поддерживается «универсальной нормой взаимного обмена», которая подразумевает «моральное обязательство, предписывающее, что один должен помогать или, по крайней мере, не причинять боль другому, который помог тебе». Эта стратегия также в дальнейшем развивает взаимную аттракцию и взаимопонимание, ведущие к взаимному реальному сотрудничеству, которое имеет целью взаимно удовлетворяющие взаимоотношения друг с другом и индивидов, и групп [12]. Стратегия взаимного обмена не только фокусируется на максимизирующем эффекте индивидуальных экономических интересов, но также подчеркивает важность максимизации совместных или коллективных интересов обоих участников. Эта кооперативная стратегия устанавливает то, как «политика кооперации, во-первых, подталкивает и затем заставляет делать все другого игрока так же, как это делает предшественник». Результаты исследований Д. Пруит и М. Киммел (D. Pruitt, M. Kimmel), У. Уилсона (W. Wilson) и др. также демонстрируют, что кооперативная стратегия является более эффективным инструментом максимизации как индивидуальных выгод, так и совместных решений игроков [11].

Дж. Раби выдвинул предположение, что различия в кооперативно-конкурентном поведении между группами и индивидами частично зависят от реально выбранного поведения оппонента, но в большей степени «индивидуально-групповой эффект прерывности» (Д. Схоплер, С. Инско) может быть причинно обусловлен уникальными особенностями экспериментальной процедуры, примененной

Д. Схоплером и С. Инско, которая стимулирует взаимную кооперацию между индивидами и взаимную конкуренцию между группами. В связи с этим «гипотезу разрыва» Д. Схоплера и С. Инско нужно рассматривать как частный случай более общей гипотезы взаимозависимости (взаимного обмена) [13. С. 496]. Для подтверждения выдвинутого предположения Дж. Раби использовал как эмпирические данные других авторов, так и результаты собственных экспериментов. Например, в исследованиях Г. Лодевийкс (H. Lodewijkx) было установлено, что индивиды и группы не отличаются в своем поведении, и в первую очередь это поведение зависит от нарушения норм другими участниками [9]. В исследованиях самого Дж. Раби было выявлено, что, встретившись с последовательно кооперативным оппонентом в «дилемме узника», группы не отличались в своем кооперативном поведении от индивидов. Когда же другой участник нарушал важные социальные нормы, то фрустрация и гнев по отношению к нарушителю были более сильными у групп, чем у отдельных индивидов [13. С. 496—497]. Усиление групповых конкурентных намерений есть следствие действия таких механизмов взаимодействия, как групповая поляризация, взаимостимулирование, диффузия ответственности, анонимность, деиндивидуализация и др., которые практически отсутствуют при взаимоотношениях между отдельными индивидами.

Результаты экспериментов Дж. Раби также указывают на то, что группы не отличались существенно от индивидов в своем предпочтении конкурентных стратегий, что не обеспечивает какой-либо поддержки для гипотезы негативной аутгрупповой схемы. Также по контрасту со схемой «эффекта разрыва» диады показали скорее более кооперативную стратегию в своих намерениях и отношениях, чем это делали отдельные индивиды, но, в свою очередь, диады не отличались от триад в этом отношении. Нужно отметить, что эти намерения и ожидания измерялись прежде, чем субъекты получали какую-либо информацию о своих оппонентах. Столкнувшись с кооперативными оппонентами в первой серии испытаний, группы делали значительно больше кооперативных выборов, чем отдельные индивиды. Таким образом, отмечает Дж. Раби, «в соответствии с нашей «кооперативной» гипотезой взаимного обмена, мы получили эффект, но в противоположном направлении, предсказанном Д. Схоплером и С. Инско [14], то есть группы предпочитают действовать более кооперативно, чем индивиды, в своих намерениях, ожиданиях, мотивационных ориентациях и, что наиболее важно, в своем поведении» [13. С. 498].

Немаловажны и результаты изучения Дж. Раби симметрично-асимметричных межличностных и межгрупповых состязательных отношений. В симметричных межличностных (индивид — индивид) или межгрупповых (группа — группа) отношениях «предполагаемое подобие (сходство)» воспринимается участниками, и возникает ожидание (предвидение), что «другой участник будет действовать так же, как Я». Эта особенность уменьшается в асимметричных (индивид—группа или группа—индивид) взаимоотношениях. Это предполагаемое сходство и взаимность будут молчаливым средством кооперативной координации между симметричными субъектами «дилеммы». В асимметричных взаимоотношениях имеет место большая неопределенность того, как будет вести себя другой участник

игры, чем в симметричных условиях. В этой неопределенной ситуации, как правило, формируется больше защитных и конкурентных выборов, чтобы минимизировать максимально возможно потери по сравнению с симметричными взаимоотношениями. Это означает, что более реципрокная кооперация предсказывается в симметричных межличностных и межгрупповых взаимоотношениях, когда участники принимают с благосклонностью последовательную кооперативную стратегию. В асимметричных неопределенных взаимоотношениях группы, однако, будут демонстрировать большую защитную конкурентность, чем индивиды. Эта гипотеза взаимного обмена превращает гипотезу прерывности Д. Схоплера и С. Инско (Schopler, Insko) в свой частный случай. С их точки зрения, аутгруппы должны вызывать большую конкурентность и недоверчивость, чем отдельные индивиды в любых условиях, в том числе и в симметричных. Но это предположение явно противоречит полученным Дж. Раби экспериментальным данным [13. С. 499].

Дополнительно в экспериментах Дж. Раби было выявлено, что мужчины имеют тенденцию делать более кооперативные выборы в симметричных межличностных и межгрупповых взаимоотношениях, но их поведение более конкурентно в асимметричных взаимоотношениях. Женщины имеют тенденцию вести себя более кооперативно в более неопределенных асимметричных условиях, но более конкурентно в симметричных. По-видимому, если женщины встречаются с неопределенной ситуацией конфликтов интересов, они используют более кооперативную, проблемно-разрешительную стратегию, в то время как мужчины будут действовать более конкурентно и «защитно», стараясь минимизировать свои потери [13. С. 500]. Таким образом, очевидно, что только высоконеопределенные условия заставляют людей демонстрировать большее недоверие групповому оппоненту, чем индивидуальному. В целом, тем не менее, встречаясь с кооперативным оппонентом, группы, как и индивиды, более мотивируются на сотрудничество и менее склонны к конкуренции с другими. Этот «кооперативный эффект» был получен при отсутствии какого-либо внутригруппового взаимодействия, в котором могло бы быть достигнуто согласие [13. С. 501].

Примерно в этом же русле проводились исследования Б. Бетенкурта (B. Betencourt) [1]. Результаты указывают на то, что структура межгрупповых наград и социальная ориентация взаимно дополнялись и параллельно влияли на послеcontactные предубеждения. Ингрупповой фаворитизм в распределении наград и оценках членов своей команды был наименьшим в условиях межкомандной кооперации и межличностной ориентации, и эти эффекты относятся к членам других команд. М. Бреввер и Н. Миллер (M. Brewer, N. Miller) [5] предположили, что положительные эффекты кооперации, выявленные в исследованиях М. Дойча, Д. Джонсон, Р. Джонсон и Г. Маруяма, Р. Эрбер и С. Фиске, С. Неуберг и С. Фиске, и др., будут резко снижаться, если структура ситуации задается ориентацией на задачу (а не межличностной ориентацией). Ориентация на задачу может быть особенно сильной, когда внутригрупповая кооперация предпринимается в контексте межгрупповой конкуренции. В результате анализ М. Бреввера и Н. Миллера предсказывает, что ориентированное на задачу групповое взаимодействие будет способствовать деиндивидуализации восприятия членов группы и увеличению

ингруппового предубеждения. Межличностная ориентация ведет к более индивидуализированному восприятию членов группы и уменьшению ингруппового предубеждения. Следуя корпоративной интеракции с командами, субъекты демонстрировали меньше ингруппового предубеждения в своих оценках, когда они взаимодействовали в условиях межкомандной кооперации и межличностной ориентации, чем в условиях межкомандной конкуренции и сильной ориентации на задачу. Авторы интерпретируют выгоду межличностной ориентации как причину персонификации членов аутгруппы. Эта интерпретация совпадает с находкой С. Неуберг и С. Фиске [7], что ожидаемая кооперация, противопоставленная независимой структуре наград, направляет внимание на непоследовательную атрибутивную информацию, и в целом высоко коррелирует с процессами индивидуализации. Ориентация на задачу в конкретных условиях увеличивает оценочную информацию о членах другой команды. Такое внимание к аутгруппе должно уменьшить внимание к различиям внутри собственной команды [1. С. 316—318].

Г. Борнстейном с коллегами было выявлено, что межгрупповая конкуренция может эффективно увеличивать внутригрупповую кооперацию в лабораторных симметричных условиях при диадном решении игровой социальной дилеммы и что этот конструктивный эффект межгрупповой конкуренции распространяется и на реальные жизненные условия с асимметрично расположенными игроками, а увеличение внутригрупповой кооперации может быть объяснено, по крайней мере частично, скорее мотивационным, чем структурным влиянием межгрупповой конкуренции. Результаты исследования взаимосвязи между межгрупповой и межличностной состязательностью Г. Борнстейна показали, что субъекты были более конкурентны (и соответственно, менее эффективны) в межгрупповой игре, чем в играх между двумя или четырьмя индивидами [2]. Фактически индивиды внутри групп имеют побуждение конкурировать как с аутгруппой, чтобы быть победителем в игре, так и с членами ингруппы, которые избегают борьбы с аутгруппой. Серии лабораторных и полевых экспериментов показали, что межгрупповая конкуренция увеличивает внутригрупповую кооперацию потому, что она мотивирует участников к более усердной работе и улучшает координацию их действий [3; 4].

## ЛИТЕРАТУРА

- [1] *Bettencourt B.A., Brewer M.B., Croak M.R., Miller N.* Cooperation and the reduction of intergroup bias: The role of reward structure and social orientation // *Journal of experimental social psychology.* — 1992. — Vol. 28. — P. 301—319.
- [2] *Bornstein G., Budescu D., Zamir S.* Cooperation in intergroup, N-person and two person games of chicken // *Journal of conflict resolution.* — 1997. — Vol. 41 (3). — P. 384—406.
- [3] *Bornstein G., Erev I.* The enhancing effect of intergroup competition on group performance // *International journal of conflict management.* — 1994. — Jul. — Vol. 5 (3). — P. 271—283.
- [4] *Bornstein G., Erev I.* The enhancing effect of intergroup competition on group performance // *De Dreu C.K.W. et al. (Eds.). Using conflict in organizations.* — London: Sage publications, 1997. — P. 116—128.
- [5] *Brewer M.B., Miller N.* Beyond the contact hypothesis: Theoretical perspectives on desegregation // *N. Miller, M.B. Brewer (Eds.). Groups in contact: The psychology of desegregation.* — Orlando, FL: Academic Press, 1984. — P. 281—302.

- [6] *Drigotas S.M., Insko C., Schopler J.* Mere categorization and competition: A closer look at social identity theory and the discontinuity effect // Worchel S., Morales J.F. et al. (Eds.): *Social identity: International perspectives.* — London: Sage Publications, 1998. — P. 180—198.
- [7] *Fiske S.T., Neuberg S.L.* Category-based and individuating processes as a function of information and motivation: Evidence from our laboratory // D. Bar-Tal, C.F. Graumann, A.W. Kruglanski, W. Stroebe (Eds.). — New York: Springer-Verlag, 1989. — P. 83—104.
- [8] *Insko C.A., Schopler J., Pemberton M.B., Wieselquist J., McIlraith S., Currey D.P., Gaertner L.* Long-term outcome maximization and the reduction of interindividual-intergroup discontinuity // *Journal of personality and social psychology.* — 1998. — Vol. 75 (3). — P. 695—711.
- [9] *Lodewijkse H.F.M., Wildschut T.* Discontinuity in competition between groups and individuals // N. de Vries et al. (Eds.). *Fundamental social psychology (in Dutch).* — Delft: Eburon, 1996.
- [10] *Pemberton M.B., Insko C.A., Schopler J.* Memory for and experience of differential competitive behavior of individuals and groups // *Journal of personality and social psychology.* — 1996. — Nov. — Vol. 71 (5). — P. 953—966.
- [11] *Pruitt D.G., Kimmel M.J.* Twenty years of experimental gaming: critique, synthesis and suggestions for the future // *Annual review of psychology.* — 1977. — Vol. 28. — P. 363—392.
- [12] *Rabbie J.M.* A behavioral interaction model: towards an integrative framework for studying intra- and intergroup relations // K. Larson (Ed.). *Conflict and social psychology.* — Beverley Hills, CA: PRIO/Sage, 1993. — P. 86—108.
- [13] *Rabbie J.M.* Is there a discontinuity or reciprocity effect in cooperation and competition between individuals and groups? // *European Journal of Social Psychology.* — 1998. — Vol. 28. — P. 483—507.
- [14] *Schopler J., Insko C.A.* The discontinuity effect in interpersonal and intergroup relations: generality and mediation // *Europ. review of social psychology.* — 1992. — Vol. 3. — P. 121—151.

## **RIVALRY FORMS IN INTERPERSONAL AND INTERGROUP INTERACTION (based on foreign studies)**

**V.V. Levchenko**

Chair of Sociology and Politology  
Perm National Research Polytechnic University  
*Komsomolsky Av., 29, Perm, Russia, 614990*

The article analyses and systematizes the results of numerous empirical studies in foreign social psychology, dedicated to the comparison of various forms of rivalry (competition, cooperation) in interpersonal and intergroup interaction. It emphasizes the significant specification, made by J.M. Rabbie, concerning the interdependence of interpersonal and intergroup rivalry interrelations, that “the discontinuity hypothesis” of J. Schopler & C. Insko can be seen as a special case of a more general reciprocal interdependence hypothesis.

**Key words:** rivalry, competition, cooperation, intergroup rivalry, interpersonal rivalry.