возлагали на себя ответственность за внутрисемейный раскол, произошедший в результате обнаружения противоправных действий. В пользу этой гипотезы говорит количество случаев внезапной огласки – во второй группе их насчитывается всего 3 (11,5 %), в то время как в первой – 22 (64,7 %). Несовершеннолетние из второй группы прямо сообщали о происходящем родителю либо открыто обращались за помощью к другим родственникам, что определенно указывает на высокий уровень доверия, существующий в этих взаимоотношениях.

Дополнительно нами была предпринята попытка обнаружить ведущую причину отказа, главную для каждого отдельного случая, однако она не увенчалась успехом. Единственным значимым показателем выступила необходимость многократно пересказывать события, указанная 10 потерпевшими (29,4 %). Прочие же причины равномерно распределились внутри исследуемой выборки (по 4–5 человек на каждый показатель, т.е. 7–8 %), в связи с чем выделить какой-либо главный фактор не представляется возможным.

Из этого следует, что отказы несовершеннолетних потерпевших от участия в расследовании и от своих показаний носят полимотивированный характер и вызваны сочетанием ряда причин, что делает необходимым рассмотрение каждого отдельного случая при расследовании каждого конкретного преступления как уникального. Тем не менее, среди общих закономерностей можно отметить желание несовершеннолетних избежать повторяющихся пересказов, на что указывает около 1/3 потерпевших.

Выводы:

1. Среди изученных случаев отказ несовершеннолетних потерпевших от своих показаний или от участия в расследовании наблюдался в 56,7 % случаев. Основной причиной этого явления выступает несовершенство процедуры получения сведений: необходимость многократно повторять рассказ о травмирующем событии, актуализирующий переживание негативных эмоций при воспоминании о преступлении, а также прохождение длительных и утомительных процедур, связанных со сбором доказательств. Результаты исследования свидетельствуют о том, что перечисленные причины превалируют над психологическими мотивами отказа.

2. Основными психологическими мотивами отказа несовершеннолетних потерпевших от участия в расследовании выступают особенности взаимоотношений обвиняемых с пострадавшими и их семьями (отсутствие мотивации к огласке, страх навредить агрессору, а также близкие отношения между виновными и семьями несовершеннолетних, продолжающиеся после разоблачения).

3. Исследуемая проблема носит комплексный характер и включает в себя как неэффективную организацию процедур, связанных с участием детей-потерпевших, так и недостаточный учет ряда психологических факторов, имеющих для несовершеннолетних существенное значение. Все это является основанием для дальнейшего исследования раскрываемой темы и последующей разработки приемов, направленных на профилактику самоустранения несовершеннолетних потерпевших в ходе отправления правосудия и защиты их прав, в первую очередь, по делам о жестоком обращении с детьми.

Литература

1. *Васкэ, Е.В.* Психология допроса несовершеннолетних правонарушителей и жертв сексуального насилия / Е.В. Васкэ. – М., 2014.

2. *Сафуанов, Ф.С.* Методологические принципы психологического взаимодействия работников следственных органов с несовершеннолетними при допросе / Ф.С. Сафуанов, Е.В. Васкэ // Юридическая психология. – 2011. – № 2. – URL: http://psyjournals.ru/psyedu_ru/ 2012/n2/ 53475.shtm

3. *Сафуанов, Ф.С.* Существует ли специальная методология юридической психологии? Приглашение к дискуссии / Ф.С. Сафуанов // Прикладная юридическая психология. – 2011. – № 1. – С. 8.

УДК 159.9:316.37

В.В. Хромов

ТИП МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОТНОШЕНИЯ ЛИДЕРА КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ГРУППОВОЙ ДИСКУССИИ

В статье приводятся результаты эксперимента по межличностному взаимодействию при проведении групповой дискуссии. Показано, что существенные различия обнаруживаются в эффективности групповых дискуссий. Такой результат связан с типом межличностного отношения лидера. Делается вывод, что доброжелательные лидеры более эффективны, чем авторитарные.

Групповая дискуссия, межличностное взаимодействие, тип межличностного отношения лидера, интерактометрия.

The paper contains the experimental results of interpersonal interaction during group discussion. Essential differences are revealed in the effective group discussion. This result is related to the type of leader's interpersonal attitude. The paper concludes that frendly leaders are more effective than authoritarian leaders.

Group discussion, interpersonal interaction, model of leader's interpersonal attitude, interactionmetry.

Исследование процессов внутригруппового взаимодействия позволило выделить ряд феноменов: социальная фасилитация, внутригрупповая поляризация, социальная леность, конформность. Вместе с тем до сих пор остается открытым вопрос об условиях эффективности внутригруппового взаимодействия, его структурных характеристиках. Говоря о процессе принятия группового решения, следует отметить, что в современной психологической литературе в большей степени внимание уделяется внешним условиям группового взаимодействия, таким как: состав группы, регламент обсуждения, содержание обсуждения и т.п. Из собственно психологических условий наиболее обстоятельно изучается стиль межличностного взаимодействия руководителя или лидера обсуждения. Но за стилями, как поведенческими характеристиками, стоят более глубокие психологические мотивационные структуры, например: тип межличностного отношения. Влияние таких структур изучено недостаточно полно, тем более на экспериментальном уровне. Этим определяется актуальность выполненного исследования.

В соответствии с этим целью данной работы является выявление взаимосвязи типа межличностного отношения лидера и эффективности групповой дискуссии. Объект исследования – процесс группового обсуждения решения задач. Предмет – влияние типа межличностного отношения лидера внутригруппового взаиодействия на эффективность группового обсуждения. Гипотеза состояла в том, что эффективность работы группы будет напрямую связана с типом отношения лидера к участникам группы. В исследовании приняли участие 68 групп по 3 человека в каждой, всего 204 участника.

В качестве независимой переменной исследования выступал тип межличностного отношения лидера внутрируппового экспериментального взаимодействия. Независимая перменная контролировалась с помощью методики диагностики межличностных отношений Т. Лири (в адаптированном варианте Л.Н. Собчик).

С помощью данной методики у испытуемых диагностировались 8 частных типов отношений (авторитарный, эгоистический, агрессивный, подозрительный, подчиняемый, зависимый, дружелюбный, альтруистический) и 2 общих типа отношений (авторитарный и дружелюбный).

Первые четыре частных типа характеризуются преобладанием неконформных тенденций и склонностью к дизъюнктивным реакциям проявлениям, большей независимостью мнения, упорством в отстаивании собственной точки зрения, тенденцией к лидерству и доминированию. В целом они объединяются в один общий авторитарный тип межличностного отношения.

Последние четыре типа представляют противоположную картину: преобладание конформных установок, склонность к коньюнктивным реакциям, конгруэнтность в контактах с окружающими, учет мнения окружающих, готовность к компромиссам. В целом они объединяются в один общий дружелюбный тип межличностного отношения.

В качестве зависимой переменной исследования выступала эффективность групповой дискуссии, которая диагностировалась с помощью эксперимента, проводимого по интерактометрической методике [2], [3]. Процедура эксперимента заключалась в следующем. Испытуемым предлагалась известная деловая игра «Потерпевшие кораблекрушение», разработанная Пфейфором и Джонсом [1]. Суть задания заключалась в том, что участники игры должны были проранжировать указанные в задании предметы по степени значимости для выживаемости спасшихся после кораблекрушения туристов. Ранжирование выполнялось вначале индивидуально, затем проводилось обсуждение в группах по 3 человека и определялась общая согласованная позиция группы. То есть фактически задание предусматривало не просто взаимодействие участников, но и групповое принятие решения. Поскольку в задании имелась эталонная последовательность предметов по их значимости (определенная специалистами по выживаемости), то была возможность оценить эффективность индивидуального и группового принятия решения по его правильности. Первичная обработка данных выполнялась по схеме, представленной в табл. 1.

Таблица 1

Бланк обработки данных испытуемого

Предметы	Варианты решения			Отклонения от экспертного варианта		Отклонения от группового
	Индивидуальный	Групповой	Экспертный	Индивид	Группа	Индивид
1						
2						
3						
N						
Сумма отклонений				Сумма 1	Сумма 2	Сумма 3

Эффективность групповой дискуссии могла принимать следующие значений:

1. Высокий уровень эффективности группового взаимодействия. Этот уровень характеризуется тем, что групповой результат (сумма 2) лучше, чем индивидуальные результаты (сумма 1) всех участников группового обсуждения.

2. Средний уровень эффективности группового взаимодействия. Этот уровень характеризуется тем, что групповой результат лучше, чем индивидуальный результат хотя бы одного участника группового обсуждения.

3. Низкий уровень эффективности группового взаимодействия. Этот уровень характеризуется тем,

что групповой результат хуже, чем индивидуальные результаты всех участников группового обсуждения.

В качестве дополнительной контролируемой переменной выступал интерактивный статус испытуемых. Статус понимался как позиция индивида в структуре внутригруппового взаимодействия по степени влияния на результат деятельности группы и определялся через сравнение индивидуального варианта решения задания испытуемым с групповым вариантом (сумма 3).

Возможны следующие значения показателя:

– лидер (индивидуальный вариант решения близок к групповому);

– ведущий (в отличие от лидера, ведущий оказывает влияние на мнение группы по отдельным моментам обсуждаемого решения);

– ведомый (ведомый не оказывает существенного влияния на мнение группы);

– подавляемый (группа не просто не учитывает его мнение, а действует вопреки ему).

Проведенное исследование позволило получить следующие результаты (табл. 2).

Таблица 2

Эффективность групповой дискуссии в зависимости от общего типа межличностного отношения лидера (%)

Обобщенный стиль межличностного взаимодействия лидера	Эффективность группового взаимодействия			Сумма
	Высокая	Средняя	Низкая	
Доминирование	23	38	39	100
Дружелюбие	42	47	11	100

Из табл. 2 видно, что большинству экспериментальных групп, у лидеров которых наблюдается такой стиль межличностного взаимодействия как «доминирование», присущи средняя и низкая эффективность группового взаимодействия. Большинству экспериментальных групп, у лидеров которых наблюдается «дружелюбие», присуща средняя эффективность группового взаимодействия. С нашей точки зрения, различия результатов по показателям высокой эффективности группового взаимодействия можно объяснить следующим образом: нередко вариант, предлагаемый лидером на групповом обсуждении, является ошибочным, а варианты других участников – более верными. Как следствие, лидер, не принимающий другие варианты решения (лидер с доминированием), заставляет группу принять именно его вариант решения в качестве группового, тем самым снижая эффективность группового взаимодействия. А лидер, рассматривающий другие варианты решения (лидер с дружелюбием), вместе с другими игроками отбирает лучший вариант решения из вариантов всех участников, что повышает эффективность группового взаимодействия. То же самое, с нашей точки зрения, относится к ситуациям со средней и низкой эффективности группового взаимодействия. Их отличие по сравнению с ситуацией высокой эффективности деятельности группы, как нам кажется, заключается в различиях индивидуально-психологических особенностей участников дискуссии (тип общего стиля межличностного взаимодействия, доминирующая стратегия поведения в конфликтной ситуации и т.д.).

Для проверки гипотезы о том, что эффективность группового взаимодействия в группе, лидер которой придерживается дружелюбного общего стиля межличностного взаимодействия выше, чем в группе, лидер которой придерживается доминирующего стиля межличностного взаимодействия, мы использовали φ* критерий углового преобразования Фишера. Данная гипотеза подтвердилась частично: доля экспериментальных групп, у лидеров которых наблюдается дружелюбие, в выборке с высокой и средней эффективностью деятельности больше, чем доля экспериментальных групп, у лидеров которых наблюдается доминирование в аналогичных выборках. Во всех остальных случаях при сравнении выборок с разной эффективностью группового взаимодействия, у лидеров которых наблюдаются различные обобщенные стили межличностного взаимодействия, значимых различий между процентными долями сравниваемых выборок выявлено не было.

Также нами была рассмотрена взаимосвязь доминирующего частного типа межличностного отношения лидера с эффективностью группового взаимодействия.

Таблица 3

Эффективность групповой дискуссии в зависимости от частного типа межличностного отношения лидера (%)

Тип межличностного отношения лидера	Эффективность группового взаимодействия			Сумма
	Высокая	Средняя	Низкая	
Авторитарный	27	23	50	100
Эгоистичный	0	44	56	100
Агрессивный	0	62	38	100
Подозрительный	11	42	47	100
Подчиняемый	18	52	30	100
Зависимый	48	23	29	100
Дружелюбный	61	33	6	100
Альтруистический	57	43	0	100

Из табл. 3 видно, что высокая эффективность группового взаимодействия присуща группам, у лидеров которых доминирует дружелюбный и альтруистические типы межличностного отношения; средняя эффективность – у групп, лидерам которых присущи авторитарныи зависимый типы; низкая эффективность – у групп, лидерам которых присущ эгоистичный и агрессивный типы. Статистическая оценка оценка этих различий с помощью φ* критерий углового преобразования Фишера показывает наличие достоверных различий между основными частными отношениями внутри факторов доминирование

– подчинение и дружелюбие – агрессивность. Здесь можно увидеть аналогичные причины, как и в случае с общими межличностными отношениями. Лидер, не принимающий мнений других (авторитарный тип), настаивает на принятии только его варианта решения (а этот вариант может быть хуже вариантов других игроков) и, тем самым, снижает эффективность деятельности группы. Тот же механизм происходит в группах лидеров, стремящихся «быть над всеми» (эгоистичный тип), лидеров, враждебных по отношению к окружающим (агрессивный тип) и лидеров, сомневающихся во мнениях других игроков (подозрительный тип). Лидер, приписывающий себе вину (подчиняемый тип), будет настаивать на принятии его мнения в качестве группового для того, чтобы снять ответственность с других игроков, тем самым, «искупая свою вину» (а мнение лидера может быть ошибочным), сделает эффективность группового взаимодействия низкой. Доверчивый лидер (зависимый тип) с большей охотностью выслушивает мнения остальных членов группы (причем эти мнения как правило оказываются верными) и, ориентируясь на мнения остальных игроков, выносит групповое решение, которое повышает эффективность группового взаимодействия. Лидер, склонный к сотрудничеству (дружелюбный тип), рассмотрит варианты решения задачи всех участников и вместе со всеми выберет единый вариант, который может оказаться самым правильным (а это сделает эффективность деятельности группы высокой). Схожий механизм, что и в ситуации дружелюбного лидера, наблюдается у лидера, активного по отношению к окружающим (альтруистический тип).

Таким образом, полученные результаты экспериментально подтвердили гуманистическую парадигму межличностного взаимодействия даже в условиях расхождения мнений участников групповой дискуссии.

Литература

1. *Рудестам, К.* Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы: теория и практика / К. Рудестам. – М., 1993.

2. *Хромов, В.В.* Влияние характера взаимодействия на межличностную аттракцию / В.В. Хромов // Вестник Череповецкого государственного университета. – 2012. – № 3. – Т. 2. – С. 178–180.

3. *Хромов, В.В.* Развитие у студентов навыков межличностного взаимодействия при принятии группового решения в ситуации опасности / В.В. Хромов // Череповецкие научные чтения – 2013: Материалы Всероссийской научно-практической конференции: в 4 ч. Ч. 2: Педагогика, психология, методика преподавания / отв. ред. Н.П. Павлова. – Череповец, 2014. – С. 192–195.