

Влияние конкуренции и кооперации на представление о доверии в малых группах

Научный руководитель – Базаров Тахир Юсупович

Azimova Nazokat Telmanovna

Выпускник (специалист)

Филиал Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова в
г.Ташкенте, Ташкент, Узбекистан

E-mail: starnc@mail.ru

На сегодняшний день изучение феномена доверия является одним из самых востребованных направлений исследования. Большой интерес к данному феномену возник в связи с “дефицитом доверия” в различных сферах общественной жизни [2]. Особое внимание доверию уделяется в изучении организационной культуры. Это связано с тем, что в условиях высокой конкуренции и усиленной борьбы предприятий за первенство на рынке, важным определяющим фактором успеха организации является доверие между членами организации. Более того, эффективность ее деятельности может зависеть от правильно созданных условий взаимодействия между сотрудниками, будь то кооперативный это тип взаимодействия, или конкурентный.

Кооперация, или кооперативное взаимодействие, означает координацию единичных сил участников, способствующее организации совместной деятельности, характеризуется оказанием поддержки взаимодействующих индивидов друг другу, учётом точки зрения каждого, открытым обсуждением противоположных мнений, совместным принятием решения [4]. Конкуренцию можно рассматривать с двух точек зрения, где данный тип взаимодействия может нести не только негативный характер, но и позитивный, характеризоваться не только конфронтацией партнёров, стремлением их нанести ущерб друг другу, но и как гуманная, честная, справедливая, при котором у партнёров возникает конкурентно-созидательная мотивация [3]. Что касается организационной культуры, то здесь конкуренция выступает как основной фактор развития, а конкурентоспособность расценивается как качество успешной организации [1]. Сосуществование в данной культуре как конкурентного, так и кооперативного типов взаимодействия способствует повышению эффективности деятельности, во многом зависящее от представлений о доверии членов организации. Мы полагаем, что основанием доверия личности разным категориям других людей служат социальные представления о доверии. В связи с этим, мы провели экспериментальное исследование, целью которого являлось выявление влияния конкурентного и кооперативного типов взаимодействия на представления о доверии в малых группах. Объект исследования - малые группы, предмет - уровень доверия и представления о доверии членов малой группы.

Гипотезы исследования:

1. Конкурентный тип взаимодействия влияет на представление о доверии в малой группе;
2. При конкурентном типе взаимодействия уровень доверия внутри группы понижается;
3. Кооперативный тип взаимодействия влияет на представление о доверии в малой группе;
4. При кооперативном типе взаимодействия уровень доверия внутри группы повышается.

В эксперименте приняли участие 50 человек, из них 25 человек в конкурентной ситуации, 25 - в кооперативной. Для конкурентного и в кооперативного типов взаимодействия было создано 5 малых групп по 5 человек в каждой. Возрастной состав выборки: от 18 до 35 лет. Участники эксперимента, объединенные в одну группу, не были знакомы друг с другом, ранее не взаимодействовали и не выполняли совместно общую деятельность.

В результате проведенного экспериментального исследования было установлено:

1. Конкурентный и кооперативный тип взаимодействия влияют на представление личности о доверии, и меняют уровень ситуативного доверия личности к другим людям.
2. Конкуренция влияет на представление человека о доверии. Изменения происходят в структуре представлений, а именно в когнитивном и поведенческом компонентах.
3. Конкуренция ведёт к повышению уровня доверия внутри группы.
4. Ситуация кооперации влияет на представления человека о доверии. При этом, такой тип взаимоотношения способствует изменению ситуативно-деловой характеристики представлений о феномене доверия.
5. Кооперация повышает уровень доверия личности по отношению к членам группы.

Исходя из полученных результатов, можно констатировать, что кооперация и конкуренция повлияли на представления о доверии участников малых групп. Мы предполагаем, что после поставленного нами экспериментального исследования у участников команды произошел некий процесс переоценки, переосмысления и пересмотра тех представлений о данном феномене, что были у них до взаимодействия. Если говорить о внутригрупповом уровне доверия, то наша гипотеза о том, что кооперативный тип взаимодействия повышает уровень доверия внутри группы, подтвердилась. При конкурентном типе взаимодействия, выяснилось, что данный тип взаимодействия также как и кооперативный, ведет к повышению внутригруппового уровня доверия. Как мы ранее говорили, конкуренция может проявляться в двух видах, когда взаимодействие носит деструктивный характер, где участники видят в других членах команды ярых соперников и пытаются противостоять им, и конструктивный характер, где конкуренция является продуктивной, справедливой и гуманной, в которой сохраняется единоборство, но оно не перерастает в жёсткую борьбу между участниками. Мы предполагаем, что в нашем случае конкуренция приобрела конструктивный характер, где у участников появилась конкурентно-созидательная мотивация, что поспособствовало к повышению внутригруппового уровня доверия. Таким образом, конкурентные и кооперативные взаимоотношения между субъектами может повлиять на их представления о доверии и на воспринимаемый ими уровень доверия.

Выявленные результаты могут найти свое практическое применение в сфере управленческой деятельности. Доверие является одним из важных факторов эффективности как внутренней, так и внешней деятельности любой организаций. Учитывая, что на сегодняшний день, роль доверия становится все более ощутимой по мере усиления конкуренции организаций на рынке, правильное построение и формирование взаимоотношений между сотрудниками организации (будь то кооперативных или конкурентных), способствует повышению доверия между ними, а наличие такого ресурса и эффективное ее использование, ведет к повышению конкурентоспособности организации.

Источники и литература

- 1) Базаров Т.Ю. Психологические грани изменяющейся организации, М.: Аспект Пресс, 2007.
- 2) Купрейченко А.Б. Психология доверия и недоверия/ А.Б. Купрейченко. – М.: Изд во «Институт психологии РАН», 2008.
- 3) Шмелев А.Г. Продуктивная конкуренция. Опыт конструирования объединительной концепции. – М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1997.

- 4) Alper S. Interdependence and controversy in group decision making: antecedents to effective self-managing teams/ S. Alper, D. Yjosvold, K. Law // Organizational behavior and human decision processes. – 1998, 74.