

Львівський національний університет імені Івана Франка

**Надія Гапон**

# **Соціальна психологія**

Навчальний посібник

Львів 2008

## Зміст

### Розділ I. Загальна теорія та історія соціальної психології

#### **Тема 1. Вступ до соціальної психології.....8**

Соціальна психологія як наука

Соціальна психологія в системі науки.

Основні методи соціально-психологічного дослідження

Опитування громадської думки.

Кореляційне дослідження: виявлення природних зв'язків

Експериментальні дослідження: пошук причин та наслідків.

#### **Тема 2. Історія формування соціально-психологічних ідей.....35**

Передумови виникнення соціальної психології.

Перші історичні форми соціально-психологічного знання.

Перші соціально-психологічні теорії.

Експериментальний період розвитку соціальної психології

#### **Тема 3. Розвиток української соціальної психології.....55**

Витоки української соціально-психологічної думки.

Початки української соціальної психології (60-і рр. XIX – початок XX ст.).

Розвиток української соціальної психології у XX ст.

Розвиток соціально-психологічної думки українськими вченими в еміграції.

### Розділ II. Соціальна психологія особистості

#### **Тема 4. Особистість у соціальному світі.....81**

Я-концепція та тип соціокультури.

Самоефективність.



Схильність до міркувань на користь власного Я.  
Справляння враження на інших.

**Тема 5. Види соціального мислення людини.....103**

Фундаментальна помилка атрибуції.  
Інтуїтивне мислення.  
Евристичне мислення  
Ілюзорне мислення.

**Тема 6. Соціальні установки.....121**

Установки як ефективний спосіб оцінювання світу.  
Рольова поведінка та установки.  
Причини впливу поведінки на установки.

Розділ III. Соціальні впливи та групові процеси

**Тема 7. Соціальна психологія диверситивності.....134**

Культурне розмаїття та поведінка.  
Підходи до вивчення гендерно-рольової поведінки.  
Закономірності чоловічої та жіночої психології.  
Гендерні особливості соціальної поведінки.

**Тема 8. Конформізм ..... 161**

Поняття конформізму, його сутність як соціально-психологічного феномену.  
Класичні експерименти в соціальній психології з дослідження конформізму.  
Умови та причини вияву конформізму.  
Особливості вияву конформізму.

**Тема 9. Переконавання людей .....181**

Переконання та його способи впливу на людину.

Вплив „комунікатора”.

Зміст повідомлення.

Канал передачі інформації.

Адресат повідомлення (аудиторія).

Приклади досліджень переконань.

### **Тема 10. Соціальна психологія груп..... 209**

Специфіка соціально-психологічного підходу до вивчення груп.

Великі соціальні групи.

Стихійні групи та масові рухи.

Соціальні рухи.

### **Тема 11. Психологія малої групи..... 236**

Мала група в соціальній психології: поняття, межі, класифікації.

Психологічна структура та динамічні процеси групи.

Лідерство в групах.

### **Тема 12. Вплив групи..... 253**

Соціальна фасилітація.

Соціальні лінощі.

Деіндивідуалізація.

Групова поляризація.

Огруплене мислення.

Розділ IV. Соціальні відносини

### **Тема 13. Упередження: антипатія до інших..... 281**

Природа та різновиди упереджень

Соціальні джерела упереджень.

Емоційні та когнітивні джерела упереджень.

#### **Тема 14. Агресія та соціальна поведінка .....309**

Поширеність агресії та її види.

Аналіз причин людської агресії.

Психологічні теорії агресії.

Послаблення агресії.

#### **Тема 15. Просоціальна поведінка: альтруїзм.....327**

Поняття альтруїзму та підходи до його вивчення

Соціологічний та еволюційний підходи до пояснення альтруїзму.

Ситуативні чинники вияву допомоги.

Особистісні чинники надання допомоги.

#### **Тема 16. Застосування соціально-психологічного знання в окремих галузях практики.....355**

Соціально-психологічне знання та практика регулювання соціальних конфліктів

Соціальна психологія та правосуддя

Соціальна-психологія та медицина.

Соціальна психологія та міжособистісні стосунки.

#### **Практичні заняття та завдання для індивідуальної роботи студентів.....403**

Література.....453

## Розділ I. Загальна теорія та історія соціальної психології

### Тема 1. Вступ до соціальної психології

- ◆ **Соціальна психологія як наука.** *Поняття соціальної психології. Об'єкт і предмет соціальної психології. Дискусії з приводу предмета соціальної психології. Метаісторія соціальної психології. Соціальна психологія та постмодернізм.*
- ◆ **Соціальна психологія в системі науки.** *Структура соціальної психології. Соціальна психологія і суміжні дисципліни. Соціальна психологія і соціологія. Соціальна психологія і психологія особистості. Соціальна психологія і біологія. Соціальна психологія та рівні пояснень. Суб'єктивні аспекти науки. Завдання соціальної психології і проблеми суспільства.*
- ◆ **Основні методи соціально-психологічного дослідження.** *Загальна характеристика методів соціально-психологічного дослідження. Проблема якості соціально-психологічної інформації. Опитування громадської думки. Репрезентативна вибірка. Нерепрезентативна вибірка, порядок пред'явлення запитань, запропоновані варіанти відповідей і формулювання запитань.*
- ◆ **Кореляційне дослідження: виявлення природних зв'язків.** *Кореляційні дослідження, їх переваги (вивчення впливу факторів у природних умовах) та недоліки (двозначна інтерпретація причини та наслідку). Відтерміновані кореляції, що виявляють послідовність подій.*
- ◆ **Експериментальні дослідження: пошук причин та наслідків.** *Незалежна та залежна перемінні. Етика проведення експеримента.*

## Соціальна психологія як наука

---

**Поняття соціальної психології.** Соціальна психологія є молодого наукою. Інформація про перші експерименти в соціальній психології з'явилася трохи більше сторіччя тому. У 1897 році *Дж. Болдуїн* опублікував працю «Дослідження з соціальної психології». Згодом, у 1908 році у США вийшли книги психолога *Вільяма Мак Дугала* «Вступ до соціальної психології» та соціолога *Еріка Росса* «Соціальна психологія». Впродовж всієї історії людства соціальна поведінка людини науково вивчалася лише протягом ХХ ст., яке недавно завершилося. Соціально-психологічне знання збагатилося важливими відомостями про соціальну психіку людини та поведінку.

Соціальна психологія є наукою про *конкретні механізми взаємозв'язку соціального та психічного, їхню взаємовплив та взаємозалежність*. У поведінці людини багато чого залишається загадкою, проте соціальна психологія вже сьогодні може відповісти на багато питань про особливості соціалізації, розвиток Я-концепції у різних типах соціокультури; вплив соціальних установок (атитюдів) на поведінку; який спосіб переконання є найбільш ефективний; чому люди заподіюють шкоду, виявляючи агресію; на яких соціальних нормах ґрунтована альтруїстична поведінка людини; як виникають соціальні конфлікти і в чому сутність стратегії умиротворення. У посібнику містяться відповіді на ці питання, які одночасно структурно визначають зміст I частини посібника.

**Об'єктом** соціальної психології є соціальна психіка: соціальне мислення людей, соціальні впливи, групові та соціальні взаємовідносини. Соціальна психіка є функціональною цілісністю, яка регулює групову діяльність і поведінку. Вона функціонує, як сукупність різноманітних соціально-психологічних явищ, перцептивних, когнітивних, мотиваційних процесів, емоційно-почуттєвих станів, які породжені взаємодією членів групи у соціальному просторі й часі. Індивідуальна психіка входить до системи соціальної психіки, є її енергетичним потенціалом. Соціальна психіка «присутня» в індивідуальній як сконденсований

згусток спільності колективних почувань, сприйняття, вольових, духовних почуттів тощо. Здійснюється постійний взаємовплив соціальної психіки і психіки індивідів (членів групи). Відтак соціальна психологія – це наука про психологічні особливості великих та малих груп, діяльності людей у соціальних групах (як люди розуміють один одного, впливають один на одного і ставляться один до одного).

**Предмет** досліджень соціальної психології відображає суспільні інтереси свого часу. Дослідження психології мас було прикметним для першої чверті ХХ ст., коли Європа переживала революційні рухи. Вивчення расових стереотипів припадало на 40-і роки, позначені фашистською експансією в Європі. Після Другої світової війни, у 50-х роках активно досліджувалося явище конформізму, обумовлене ідеологією «суспільства контролю», нетерпимістю до інакомислення. У 60-і роки, коли масові рухи, безпорядки та злочинність охопили міста Європи та США зріс інтерес до розуміння агресії. У 70-роках, під впливом феміністських руху та боротьби за права гомостатевих меншин з'явилася увага до гендерних досліджень та вивчення явища сексизму. У зв'язку з міжнародними політичними подіями у 80-і роки під впливом концепцій *О.Тоффлера, Дж.Гелбрейта, Д.Белла* увага психологів та була звернута на пекти гонки озброєнь, проблему мирного модусу співіснування людей. Початок 90-х років позначився інтересом до міжкультурної взаємодії (*Л.Мемфорд, А.Тойнбі, Ю.Габермас* тощо), до досліджень реагування людей на міжкультурні відмінності. Крім цього почали вивчатися психологічні проблеми соціальних дилем та обґрунтовуватися умови альтруїстичної поведінки людей.

**Дискусії з приводу предмета соціальної психології.** Результати дискусій не обов'язково приводять до вироблення точної дефініції. Проте вони необхідні, щоб окреслити коло завдань соціальної психології. Обговорення предмета соціальної психології, як зауважує *Г.Андреева*, відбувалося у межах трьох підходів<sup>1</sup>. Перший

---

<sup>1</sup> Андреева Г. М. Социальная психология. – М.: Аспект Пресс, 1996.– С.16-21.

з них, набув поширення серед соціологів та визначав соціальну психологію як науку про «масовидні явища психіки». Тут акцент робився на вивченні великих соціальних спільнот та окремих елементів суспільної психології груп: традицій, вдачі, звичаїв тощо. У інших випадках більша увага приділялася формуванню громадської думки, таким специфічним масовим явищам, як мода, вивчення колективів. Більшість соціологів трактували предмет соціальної психології як дослідження суспільної психології (відповідно були розведені терміни: «суспільна психологія» – рівень суспільної свідомості, характерний для окремих соціальних груп і «соціальна психологія» – наука про цю суспільну психологію).

Другий підхід, вбачав центральним предметом дослідження соціальної психології особистість, яка досліджувалася у двох аспектах. З одного боку, більший акцент робився на психологічні риси, особливості особистості, типологію. З іншого боку, виокремлювався статус особистості у групі, міжособистісні відносини. Пізніше з погляду цього підходу дискусійним виявилось питання про місце «психології особи» в системі психологічного знання (чи є це розділ загальної психології, еквівалент соціальної психології або взагалі самостійна область досліджень).

Третій підхід намагався синтезувати два попередніх. Соціальна психологія була розглянута тут як наука, що вивчає і масові психічні процеси, і взаємовідносини особистості в групі. В психології радянського періоду були зроблені спроби надати повну схему проблем, що вивчаються, в рамках цього підходу. Найбільш широкий перелік містила схема, запропонована **Б.Д.Паригінім**, на думку якого соціальна психологія вивчає: 1) соціальну психологію особи; 2) соціальну психологію общностей і спілкування; 3) соціальні відносини; 4) форми духовної діяльності. Згідно **В.М.Мясіщеву**, соціальна психологія досліджує: 1) зміни психічної діяльності людей в групі під впливом взаємодії, 2) особливості груп, 3) психологічні аспекти суспільних процесів.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Андреева Г. М. Социальная психология. – М.: Аспект Пресс, 1996.– 376 с.

**Метанапрямки соціальної психології.** Як компромісне рішення дискусій прийнято вважати, що існують два метанапрямки соціальної психології: один пов'язаний з «соціологічною», інший – переважно з «психологічною» проблематикою. Бельгійський психолог **Поль де Вішер** виокремив «психологічну соціальну психологію» (вивчає індивідуальні детермінанти соціальної поведінки) та «соціологічну соціальну психологію» (вивчає групи та соціальні рухи). Наприклад, в США існує дві секції соціальної психології: у психологічній та соціологічній асоціаціях. Сфера інтересів соціальної психології сьогодні розширюється та впливає на розуміння предмета. Разом з тим відбувається глибока диференціація в руслі кожного напрямку, формуються нові концепції. Обидва напрямки соціальної психології робляться чутливими до культурологічних, політичних аспектів та надають особливе значення наступним проблемам:

1. *Вплив соціокультурної ситуації та конкретних обставин життя на наміри, судження людей,* які виявляються у міжгруповій взаємодії. Події 1990-х рр. у экс-Югославії, позначені жорстоким зіткненням сербів та боснійських мусульман, які при інших обставинах могли б бути добросусідськими. Війна в Іракові, ріст тероризму у світі примушує по-новому вивчати чинники групової поляризації.

2. *Культурна викореність особи.* Постколоніальна ситуація, у якій перебувають країни третього світу, вимушує людей мігрувати в розвинуті країни, де людина часто робиться викоріненою з широкого соціокультурного контексту країни, утворюючи маргінальні спільноти „закритого типу”, члени яких уразливі соціально та політично. Відтак зростає необхідність вивчення, з одного боку расових упереджень, стереотипів, з іншого боку – психології маргінальних груп сучасних мегаполісів.

3. *Важливість соціального пізнання.* Соціальна психологія є світоглядною дисципліною, яка спроможна донести, що соціальна реальність може



конструюватися суб'єктивно<sup>1</sup>. Існує освітньо-виховна проблема підвищення психокультури суспільства, що передбачає реалізацію соціотерапевтичних заходів (проблеми сім'ї, здоров'я, подолання негативних соціальних звичок, наслідків природних та техногенних катастроф, торгівлі людьми тощо). Соціально-психологічне знання сприяє здатності людини глибше зрозуміти світ і самих себе, конструктивніше реагувати на складні та непередбачувані ситуації, відстояти власну індивідуальність в ситуації групового тиску, краще організувати комунікацію задля досягнення консенсусу тощо.

**Соціальна психологія та постмодернізм.** В історико-культурному розвитку людства вирізняють три його фази: премодерн, модерн та постмодерн, який розпочався в останні десятиріччя ХХ ст. Ми живемо у час постмодерності. Разом з тим постмодернізм також розуміється як динамічний ансамбль теорій та практик, репрезентацій, кожна з яких не займає домінуючої позиції. Цей комплекс підходів напрацьовувався філософами, культурологами, істориками науки **Ж.Деріддою, Ж.-Ф.Ліотаром, Ж.Дельозом, М.Фуко** та ін. Відповідником постмодерності є поняття певної ментальності, особливого світовідчуття та світосприймання, оцінки людини й суспільства кінця ХХ – початку ХХІ ст. Переосмислюється наука у її традиційному розумінні, де основними *елементами світобачення* є наступні :

1. Недовіра до всіх «метаоповідей» («метанаративів») модерн-науки, до будь-яких позитивістських монолітних теорій, які скеровували до прогресу, а привели до війн, екологічних катастроф у ХХ ст.

2. Переорієнтація наукової свідомості з принципу логоцентризму, або „імперіалізму розуму” (**Ж.Дерріда**). Традиційний для науки принцип раціональності має бути доповнений принципом ірраціональності (інтуїтивного, образного мислення), глибокою емоційною реакцією людини на суперечливий, нестабільний, хаотичний світ.

---

<sup>1</sup> Hapon N. Edukacyjne perspektywy psychologii społecznej: socjokulturalny dialog //Psychologia w perspektywie XXI wieku. XXXI Zjazd Naukowy Polskiego Towarzystwa Psychologicznego. Lublin, 2002. –S.322

3. Культивування науковцем принципу «методологічного сумніву» стосовно певних заскорузливих істин, які завжди породжувалися владою і працювали на неї. Це розкриває у своїй концепції психолог «влада-знання» **М.Фуко** («Археологія знання»). Істини повинні народжуватися у руслі багатьох теорій, але ні одна з них не повинна монополізувати інші. Історія науки містить багато епістемологічних «зламів», «зміщень» через те, що метатеорія модерн-науки не зауважувала, спрощувала багато проблем. М.Фуко розглянув їх у трьох працях «Історія безуму в класичну добу», «Наглядати та карати: народження тюрми», «Історія сексуальності». Тому необхідним є творення множинних теорій, здатних охопити сучасні взаємини суспільства та людини.

Важливою складовою постмодернізму є *переосмислення суспільства та людини*. Постмодерністи критикують, уточнюють ідею суспільного прогресу (**А.Галлер, С.Леш, Ф.Фехер** та ін.). Згідно них, прогрес суспільства не є лінійноскеровним, безперервним. Суспільство розвивається багатоваріантно, на чергуваннях прогресу та регресу. Сучасний стан суспільства окреслюється як «мутопія» (від лат. *mutare* – змінювати і гр. *topos* – місце). Суспільство одночасно глобалізується та фрагментується (міграції), поволі перетворюється на номадичні (кочові) спільноти, які є відірваними від власних етнічних коренів: мови, культури, традицій, віри тощо. Крім цього, окремі дослідники, зокрема **Д.Гарвей**, характеризує постсучасність як добу людей-«кіборгів», які формуються внаслідок „зрощування” людини у своєму побуті з сучасною високою технологією («хайтек»), віртуальною реальністю. Це стиль життя, який є нечутливим до цінностей традиційної культури, її системи авторитетів.

Не менш важливою складовою постмодернізму є *зміна уявлень про людину*. Філософ та психоаналітик **Ж.Лакан** вважає, що на зміну раціональному, цілісному суб'єктові приходять децентрований суб'єкт знання та досвіду. Це нове створіння техногенної цивілізації характеризується розщепленою свідомістю та збільшенням ваги несвідомих психічних процесів. Постмодерна ситуація змінює також ідентичність людини, самототожність (**Е. Гідденс**). Людина щораз більше

культивує стани флюїдної, мінливої ідентичності. Формується мультицентрований суб'єкт, у якого немає стабільних, незмінних характеристик.

Постмодернізм, певною мірою, був присутній у європейській соціальній психології, починаючи з кінця 1980-х років. Психолог *Ен Паркер* (Велика Британія) досліджував зв'язки соціальної психології з постструктуралізмом у праці «Криза сучасної соціальної психології і як покінути з нею»(1989). Він наголосив на необхідності змін способів та методів інтерпретації у соціальній психології, оновлення словника, напрацювання нових концептів (понять) на підґрунті постмодерністських концепцій. *Кенет Джерджен* у своїх працях («Насичене я», «Реальності та взаємозв'язки») наголошував, що час постмодерності з його фрагментацією та перенавантаженням людського суб'єкта посилює дослідження питань етики людських взаємин у соціальних групах (сім'я, психотерапія тощо). *Джон Шотер* досліджував питання захитання духовно-душевних основ комунікації у постіндустріалістичному суспільстві, напрацьовував терапевтичні методики. Виникла необхідність здійснити ширші дослідження постмодернізму у терапії (*Гарін Андерсон* «Розмова, мова та можливості», 1997). У контексті постмодерністського часу переосмислюються ідеї про «суспільство норми і патології» Дюркгайма, «капіталізму та шизофренії» *Ж.Дельоза* та *Ф. Гваттарі*. Ґрунтовний аналіз історичних зв'язків між постмодернізмом, модернізмом та божевіллям запропонував *Луї Сас* у книзі «Парадокс манії». Соціальна психологія зацікавлена в тих аспектах постмодерністського мислення та способах інтерпретацій, які дозволяють проникливіше відобразити специфіку соціального мислення, впливів постсучасності на взаємодію людини та груп.

### Соціальна психологія в системі науки

---

*Структура соціальної психології.* Соціальна психологія як наука характеризується структурою елементів, куди входять: фактичний матеріал,

отриманий у процесі дослідження, теорії, концепції, принципи, гіпотези, методика, методи, процедури та техніки дослідження. Існує три рівні цієї структури: методологічна, феноменологічна та праксіологічна.

*Методологічні основи соціальної психології.* У широкому розумінні методологія – це загальний філософський підхід, спосіб пізнання, який добирається дослідником. Методологічними основами соціальної психології є сукупність прийомів та методів дослідження. У свою чергу, слід розрізнити концептуальну (принципи, категорії, поняття) та інструментальну (методи, методика, процедури, техніки) складові методології.

*Феноменологічні основи соціальної психології.* Об'єктом соціальної психології є соціально-психологічні проблеми, явища та феномени, які розглядаються у таких теоріях : ролей, само презентації, лідерства, когнітивного дисонансу, конформізму, групової поляризації, агресії тощо. Теорії створюються для того, щоб пояснити, збагнути ті чи інші феномени. Хороша теорія — це наукова стенографія: вона узагальнює та робить виразнішими різні спостереження. Теорія соціальної фасилітації чудово справляється з цим завданням. Вона є простим резюме багатьох експериментальних даних. Хороша теорія є і надійною основою для прогнозів, які: 1) допомагають підтверджувати або модифікувати саму теорію; 2) вказують нові напрями досліджень; 3) окреслюють шляхи практичного використання теорії.

*Праксіологічні основи соціальної психології.* Соціально-психологічні теорії досліджують різні сфери соціальних відносин: побутові, економічні, правові, політичні, національні тощо. Соціальні психологи все більш активно використовують свої Теорії, концепції і методи для вирішення таких поточних соціальних проблем, як емоційне благополуччя, здоров'я, ухвалення рішень в залі суду, зживання забобонів, захист і збереження навколишнього середовища, боротьба за мир.

Структура соціальної психології як *навчальної дисципліни*. Структура курсу відображає теоретичні, практичні проблеми соціально-психологічної науки та

містить : 1) вступ: об'єкт, предмет соціальної психології; методи соціально-психологічного дослідження; історія розвитку соціально-психологічних ідей; 2) соціальне мислення людей: самопізнання та самоефективність; взаємозв'язок установок та поведінки; 3) соціальні впливи: подібність та відмінність статей; конформізм; переконання; 4) соціальна психологія груп; 5) групові впливи (фасилітація, соціальні лінощі, деіндивідуалізація, групова поляризація, огруплене мислення та вплив меншості); 6) соціальні впливи: упередження та неприязнь до інших; агресія та її послаблення з позицій соціального навічіння; дружба та підтримання тісних взаємин; альтруїзм та просоціальна поведінка; конфлікт та примирення.

*Соціальна психологія і суміжні дисципліни.* Соціальна психологія досліджує, що люди думають один про одного, як вони впливають один на одного і як відносяться один до одного. Ці питання певною мірою цікавлять і соціологів, і фахівців у галузі психології особистості.

*Соціальна психологія і соціологія.* Соціологів і соціальних психологів поєднує спільний інтерес до поведінки людей у групах. Слід розрізняти соціологічний та соціально-психологічний підходи до вивчення груп. Соціологічний підхід дозволяє віднайти критерій відмінності (диференціації) груп, їх місце в соціумі, співвідношення осіб, які до неї входять тощо. Іншими словами, соціологія здійснює макроаналіз групи (наприклад, цілі суспільства і властиві їм тенденції). Соціальна психологія зосереджується на «мікроаналізі» групи. Соціально-психологічний підхід дозволяє збагнути як впливає група на погляди, установки, цінності та що означає група для людини, які характеристики групи є значимими для неї. Соціальні психологи вивчають середньостатистичних людей – те, як індивід одночасно інтерпретує інших, відчуває їх вплив і ставиться до них. Розглянемо приклад. Вивчаючи расові установки, соціолог з'ясовує, чи расові установки представників середнього класу як групи відрізняються від расових установок людей з нижчими доходами, а соціальний психолог — формування расових установок індивіда. Соціологи і соціальні психологи іноді

використовують однакові дослідницькі методи. Проте соціальні психологи більше покладаються на експерименти, в яких вони можуть маніпулювати яким-небудь чинником (вік, стать, професія тощо).

*Соціальна психологія і психологія особистості.* Соціальна психологія і психологія особистості схожі у своєму інтересі до індивіда. Відмінність соціальної психології від психології особистості пов'язана з соціальним характером першої. Увага фахівців у області психології особи зосереджена на внутрішньому світі індивіда й на індивідуальних відмінностях, наприклад, їх цікавить, чому одні люди агресивніші, ніж інші. Соціальні психологи звертають увагу на те, що взагалі властиво всім людям, — як ми сприймаємо один одного і впливаємо один на одного. Вони вивчають механізми, за допомогою яких соціальні ситуації здатні викликати у більшості людей прояв доброти або жорстокості, конформності або незалежності, відчуття симпатії або заобони.

*Соціальна психологія і біологія.* Еволюційних психологів цікавить, як природний відбір міг зумовити людські дії і реакції, що стосуються статевої поведінки і продовження роду, проявів ненависті й агресії, турботи та схильності до співпраці. Соціальні нейрологи досліджують як гормони стресу впливають на наші відчуття і вчинки. Соціальний тиск стає причиною підвищення артеріального тиску, а соціальна підтримка укріплює імунну систему організму. Душа і тіло є цілісною системою, яку доречно вивчати у нерозривному контексті єдності соціального та психобіологічного.

*Соціальна психологія та рівні пояснень.* Людина вивчається у системі різних наук – інтегративних, які вивчають комплексні системи та фундаментальні, які вивчають матерію та природу (рис.1). Соціальна психологія – це один із наукових напрямків, в руслі якого досліджується взаємовплив соціального та психічного.



**Рис.1. Місце соціальної психології серед наук**

*Суб'єктивні аспекти науки.* Для соціального психолога є актуальними питання про професійну етику та формування своєї соціальної позиції. Французький соціальний психолог **Серж Московічі** справедливо відмітив, що завдання для соціальної психології задає саме суспільство, воно диктує їй проблеми. Але це означає, що соціальний психолог повинен розуміти ці проблеми суспільства, уміти чуйно уловлювати їх, усвідомлювати, якою мірою і в якому напрямі він може сприяти рішенням цих проблем<sup>1</sup>.

Вчені нерідко розділяють спільну точку зору, або належать до однієї культури, тому їх твердження можуть не викликати сумнівів. Такі узгоджені переконання називаються соціальними репрезентаціями. Кожна соціокультура характеризується наявними соціальними репрезентаціями стосовно стилю життя, дитинства, жінок і чоловіків, здоров'я тощо. На них впливають абстрактивні

<sup>1</sup> Московічи С. Общество и теория в социальной психологии // Современная зарубежная социальная психология. Тексты./ Под ред. Г.М Андреевой. – М.: МГУ, 1984.

системи<sup>1</sup> – мас-медіа та експерти (маркетологи, педагоги, лікарі, соціальні психологи тощо). Особистісні цінності проникають у рекомендації, які дають психологи. Вони просочуються в популярні книги з психології, що радять читачам, як потрібно жити і досягати успіху.

Судження соціальних психологів про соціальний світ відображає власну світоглядну позицію. З цього приводу *Д.Майєрс* зауважує : „Як називають учасників партизанської війни «терористами» чи «борцями за свободу», залежить від нашого погляду на її причину. Чи називаємо ми допомогу, що надається державою, «соціальним забезпеченням» або «допомогою нужденним», залежить від наших політичних поглядів. Коли «вони» вихваляють свою країну і свій народ — це націоналізм, але коли «ми» робимо те ж саме — це патріотизм ... Зауваження про «амбітних» чоловіків і «агресивних» жінок або про «обачливих» хлопчаків і «боязких» дівчаток передають приховану в них позицію”<sup>2</sup>. Суб’єктивні цінності соціальних психологів виявляється в їх працях з очевидністю. Зростає усвідомлення суб’єктивності наукової інтерпретації, світоглядних цінностей, що завуальовано притаманні концепціям, термінології. Постійно перевіряючи свої переконання фактами, фахівець краще контролює та обмежує свої упередження. Системні спостереження та експерименти допомагають долати суб’єктивні аспекти науки.

*Завдання соціальної психології і проблеми суспільства.* У сучасному суспільстві розвиваються різні сфери соціально-психологічного знання. Аналіз традиційних проблем набуває нових граней. Соціальна реальність породжує необхідність нових аспектів дослідження традиційних для даного суспільства проблем. Низка найважливіших напрямів прикладних досліджень визначається сьогодні завданнями, пов’язаними з тими змінами у масовій свідомості, які обумовлені процесами глобалізації та міграції, міжнародними конфліктами,

---

<sup>1</sup> Giddens A. Nowoczesność i tożsamość : “Ja” i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności. – Warszawa: PWN, 2002. – 322 s.

<sup>2</sup> Майєрс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 1998.–С.37.



масифікацією культури, радикалізацією окремих груп (тероризм, масові безлади) тощо. Ці проблеми потребують нових соціально-психологічних досліджень, відходів вивчення та рекомендацій їх вирішення.

Соціальна психологія є наукою, що дотична до важливих соціальних і політичних проблем, а тому принципово можливо використання її результатів різними суспільними інститутами. Соціальна психологія в Західній Європі та Південній Америці (США, Канада) має вельми солідну базу прикладних досліджень, результати яких є суспільно вагомими. Для української соціальної психології актуальним є "добудовування" своєї власної будівлі як більш практично орієнтованої, з розробкою спеціальних концепцій та методології досліджень.

### **Основні методи соціально-психологічного дослідження**

---

*Загальна характеристика методів соціально-психологічного дослідження.* Існує кілька класифікацій методів у залежності від критеріїв. Перша розрізняє три групи методів: 1) методи емпіричного дослідження, 2) методи моделювання, 3) управлінсько-виховні методи. Методи обробки даних не виділяються в спеціальний блок, оскільки більшість з них не є специфічними для соціально-психологічного дослідження.

Існують методи збору інформації: спостереження, вивчення документів (зокрема, контент-аналіз), тести (наприклад, соціометричний тест), опитування (анкети, інтерв'ю), та експеримент (лабораторний, природний).

*Спостереження* є "старим" методом соціальної психології і іноді протиставляється експерименту як недосконалий метод. Існує багато різних пропозицій для організації так званої структуризації даних спостереження, тобто виділення наперед деяких класів, наприклад, взаємодій осіб в групі з подальшою фіксацією кількості, частоти прояву цих взаємодій і т.д.

*Вивчення документів* має велике значення, оскільки за допомогою цього методу можливий аналіз продуктів людської діяльності. Існують документи статистичні, словесні, офіційні, неофіційні, колективні, особисті тощо. Особлива проблема виникає тут у зв'язку з тим, що інтерпретує документ – дослідник, тобто існує вплив суб'єктивності інтерпретатора. Цей метод одержав назву "контент-аналіз" (буквально: "аналіз змісту"). Це особливий, більш менш формалізований метод аналізу документа, коли в тексті виділяються спеціальні "одиниці", а потім підраховується частота їх вживання. Метод контент-аналізу застосовувати тільки в тих випадках, коли дослідник має справу з великим масивом інформації, коли доводиться аналізувати численні тексти. Практично цей метод застосовується в соціальній психології у дослідженнях масових комунікацій.

*Тести* не є специфічним соціально-психологічним методом, вони широко застосовуються в різних областях психології. Коли говорять про застосування тестів в соціальній психології, мають на увазі найчастіше особистісні тести, рідше – групові тести. Тест – це дослідження, в ході якого випробовуваний виконує, або спеціально розроблене завдання, або відповідає на запитання, що відрізняються від питань анкет або інтерв'ю. Питання в тестах носять непрямий характер. Сене подальшої обробки полягає в тому, щоб за допомогою "ключа" співвіднести одержані відповіді з певними параметрами, наприклад, характеристиками особи, якщо йдеться про індивідуальні тести. Найбільш поширеною помилкою є переконання, що достатньо провести масове тестування осіб в якійсь групі, і всі проблеми цієї групи, стануть зрозумілими. Тому тестові результати обов'язково повинні доповнюватися даними, одержаними за допомогою інших методів. Тестів, що мають значення для діагностики групи, є не так багато. Як приклад можна назвати соціометричний тест, який має різні варіанти запитань.

*Опитування* – це поширений метод соціально-психологічних досліджень. Методологічні проблеми, які виникають при застосуванні методу пов'язані з конструюванням опитувальника. Перша вимога – логічність його побудови, опитувальник має надавати інформацію, яка необхідна для перевірки гіпотез.

Існують правила побудови опитувальника: розташування запитань у певному порядку, угруповання в окремі блоки і т.д.

**Опитування громадської думки.** Вибірki поділяються на *випадкові та цілеспрямовані*. Принцип випадкової (називають ще механічною) вибірки полягає у тому, що всі досліджувані особи записують у єдиний список, і з нього, через щораз рівний інтервал відбирають певну кількість респондентів. Цей інтервал називають кроком відбору. Облічується за формулою  $K = N/n$ , де  $N$  – величина генеральної сукупності,  $n$  – величина вибіркової сукупності. Наприклад, нехай  $N = 500$  осіб, а  $n = 50$  осіб. Тоді  $K = 500/50 = 10$ . Це означає, що із загального списку членів якоїсь великої групи має бути обраний кожний десятий.

Щоб виміряти будь-які змінні, наприклад статус і стан здоров'я слід дослідити **репрезентативну** вибірку людей. Прикладом репрезентативної вибірки є *випадкова вибірка*, про яку вже було згадано. По суті, це така група людей, шанси потрапити в яку є рівними для всіх представників популяції, що вивчається. Якщо в дослідженні беруть участь 1200 випадково відібраних людей, то на 95% можна бути упевненими в тому, що похибка дослідження не перевищить 3%.

Цілеспрямована вибірка – це вибірка, яка утворюється за допомогою певних методів. Серед них : метод стихійної вибірки (наприклад телефонне опитування), метод основного масиву ( коли достатньо опитати понад 60% з генеральної сукупності) та метод квотної вибірки за ознаками ( стать, вік, освіта, професія тощо). Наприклад в організації (генеральна сукупність) є 80% чоловіків і 20% жінок. За квотою „стать” у вибірковій сукупності також повинна бути дотриманою ця пропорція.

Оцінюючи результати вивчення громадської думки, не можна забувати про чотири чинники, що здатні спотворити їх Це *нерепрезентативна вибірка*, порядок пред'явлення запитань, запропоновані варіанти відповідей і формулювання запитань.

**Нерепрезентативні вибірки.** При проведенні опитів громадської думки важлива не тільки чисельність вибірки, але і те, наскільки вона відповідає

популяції, що вивчається. Важливість репрезентативності була наочно продемонстрована в 1936 р., коли редакція тижневика *Literary Digest* у зв'язку з майбутніми президентськими виборами провела опит громадської думки, для чого розіслала поштою 10 мільйонів анкет. Кількість заповнених анкет, що повернулися, перевищила 2 мільйони, і відповіді респондентів свідчили про переконливу перемогу суперника на президентське крісло над Ф.Рузвельтом. Насправді суперник переміг всього лише у двох штатах. Виявилось, що редакція послала анкети тільки тим, чиї адреси змогла дізнатися з телефонних книг та зі списків автовласників, обійшовши увагою тих, у кого не було ні телефону, ні машини.

Нерепрезентативність вибірки здатна знецінити результати навіть бездоганно проведеного дослідження. Результати опитувань думок з політичних питань, які проводяться одночасно, відрізняються один від одного більш ніж на 3%, хоча помилка кожного не перевищує 3%. Одне з пояснень подібних розбіжностей полягає в тому, що близько 30% з числа спочатку включених у вибірку людей відмовляються відповідати на питання, або виявляються недоступними для тих, хто проводить опитування, тобто реальна вибірка менш репрезентативна, ніж «теоретична». Опитування, які проводяться при виході з виборчих дільниць, вимагають випадкової (а значить, і репрезентативної) вибірки виборців.

*Порядок постановки запитань.* Коли у людей запитати: «Чи може вважатися агресія адекватною поведінкою?» – більшість відповідатиме негативно. Одночасно більшість еквівалентної вибірки на те ж саме питання може відповісти ствердно, якщо спочатку їм буде поставлене таке питання: «Чи слід захищати своє життя агресивними реакціями?» Ймовірно, що більшість респондентів скажуть, що людина має право захищати своє життя в ситуації смертельної загрози. Щоб не видатись непослідовними, вони не зможуть так легко відповісти негативно на запитання про адекватність агресивної поведінки.

*Пропоновані варіанти відповідей.* Аналогічна ситуація може виникнути тоді, коли звернутися до людей із запитанням : «Яка, на вашу думку, найважливіша проблема країни: а) енергетичне забезпечення, б) якість викладання у школах, в) забруднення навколишнього середовища, г) інша?» Кількість респондентів, які визнали основною проблемою якість викладання в школах набере певну кількість відсотків. Коли ж людей запитати: «Яку проблему ви вважаєте найважливішою для країни?» та не дати варіантів відповідей, то ймовірно, що ніхто навіть не згадає за якість викладання у школі. Форма запитання може зумовити відповідь.

*Формулювання запитань.* Відповіді можуть залежати від того, наскільки точно сформульовані запитання. Навіть тоді, коли люди говорять, що мають абсолютно певну думку з того або іншого приводу, тип запитання і його формулювання можуть вплинути на їх відповіді.

*Проблема якості соціально-психологічної інформації.* У загальному вигляді проблема якості інформації розв'язується шляхом забезпечення принципу репрезентативності, а також шляхом перевірки способу отримання даних на надійність. В соціальній психології існують два види параметрів якості інформації: об'єктивні і суб'єктивні. Відповіді на запитання анкети або інтерв'ю складають "суб'єктивну" інформацію, але її можна отримати в максимально повній і надійній формі, а можна упустити багато важливих моментів. Тому існує низка вимог щодо надійності інформації. У кожному випадку забезпечуються мінімум три характеристики надійності: обґрунтованість (валідність), стійкість і точність.

*Обґрунтованість (валідність)* інструмента – це його здатність вимірювати саме ті характеристики об'єкта, які заплановані. Дослідник повинен бути упевнений, що конкретна шкала заміряє саме ті властивості ндивіда, які він має намір заміряти. Способи перевірки інструмента на обґрунтованість: а) залучення експертів; б) проведення додаткового інтерв'ю,

*Стійкість ("достовірність") інформації* – при отриманні інформації в різних ситуаціях вона повинна бути ідентичною. Способи перевірки інформації на

стійкість наступні: а) повторне вимірювання; б) вимірювання однієї і тієї ж властивості різними спостерігачами; у) так зване "розщеплювання шкали", тобто перевірка шкали по частинах.

*Точність інформації* (у деяких авторів співпадає зі стійкістю) – це ступінь наближення результатів дослідження до дійсного значення вимірюваної величини.

Разом із забезпеченням надійності даних особливо важливим є питання про репрезентативність. Це питання постає тоді, коли досліджуються обсяг вибірки, що нараховує тисячі досліджуваних. *Репрезентативність* – здатність вибіркової сукупності (це певна кількість осіб, відібраних за певними правилами) максимально точно відтворювати характеристики генеральної сукупності (вся чисельність осіб, кількісні межі якої окреслені планом). У соціальній психології в опитуваннях застосовуються ті ж норми побудови вибірки, як у соціології. Стосовно особливостей збору інформації експериментальним методом, то соціально-психологічне дослідження має свою специфіку.

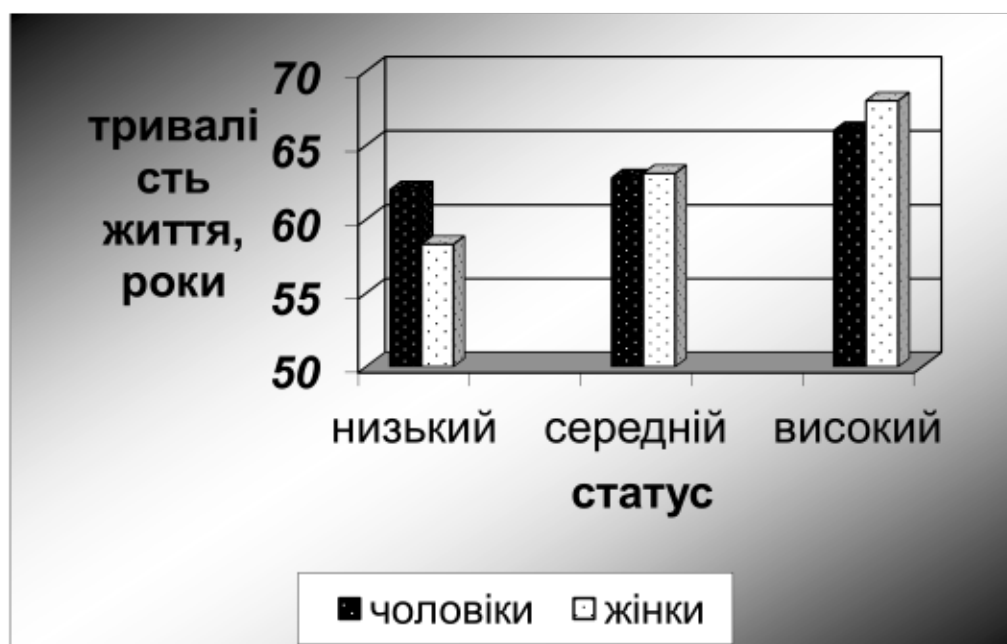
### **Кореляційне дослідження: виявлення природних зв'язків**

---

Соціально-психологічні дослідження відрізняються один від одного місцем проведення. Вони проводяться в **лабораторіях** (контрольовані ситуації) або в **полі** (реальні життєві ситуації). Соціально-психологічні дослідження відрізняються за методами проведення: існують **кореляційні** дослідження (їх мета – з'ясувати, чи існує природна залежність між двома або більшим числом чинників) та **експериментальні** (в ході яких дослідник маніпулює деякими чинниками і вивчає, що при цьому відбувається з іншими параметрами).

Розглянемо *переваги і недоліки* кореляційного дослідження. Попередньо зазначимо, що перевагами кореляційного дослідження є те, що вивчення важливих змінних відбувається у природних умовах. Основним недоліком є неоднозначна інтерпретація причини і наслідку досліджуваних подій.

Психологи вважають, що здоров'я людини значною мірою залежить від особистісних і соціальних чинників. Вивченням цієї проблеми займалися впродовж 1994 р. у Каледонському університеті, м. Глазго. Дослідники мали з'ясувати зв'язок між соціально-економічним статусом індивіда та станом його здоров'я. Як критерій здоров'я вони взяли тривалість життя 843 похоронених людей на міському кладовищі. Інформацію про тривалість життя вони простежили з написів на пам'ятниках, а за критерій статусу взяли висоту пам'ятників. Припускалося, що чим вищий пам'ятник, тим він є вартісніший, відтак померла особа була багатшою, мала вищий соціально-економічний статус. В результаті дослідники виявили (рис.1), що найвищі пам'ятники мали поховані особи, які довше жили.



**Рис 1. Статус і тривалість життя.** Високі, вартісні пам'ятники увіковічили людей, які жили довше (згідно написів на пам'ятниках).

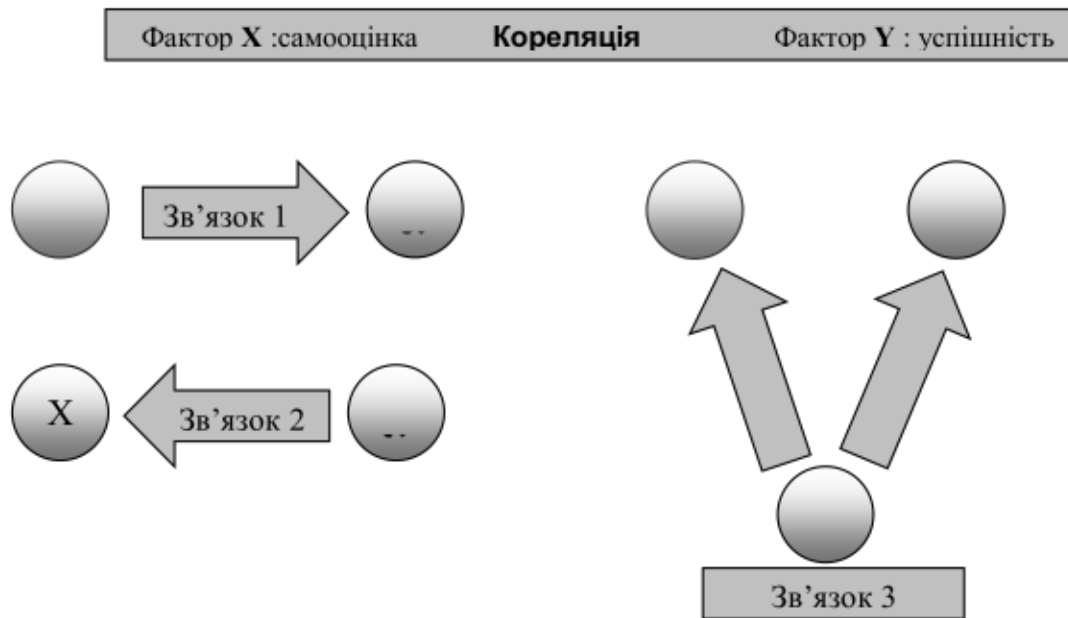
Інші дослідники також підтверджують наявність взаємозв'язку між статусом і здоров'ям. Найбільша тривалість життя відзначається в регіонах Шотландії, де найменша щільність населення і найнижчий рівень безробіття. У США тривалість життя корелює з рівнем доходу (життя бідняків і людей невисокого соціально-економічного статусу частіше закінчується передчасно). У сучасній Великій Британії професійний статус корелює з тривалістю життя. Згідно з результатами дослідження, що проводилося впродовж 10 років за участю 17 350 державних службовців, кількість смертей серед працівників управлінського апарату в 1,6 рази більша, а серед конторських службовців і робітників – відповідно в 2,2 і 2,7 рази більша, ніж серед управлінців вищої ланки<sup>1</sup>.

*Кореляція та причинно-наслідковий зв'язок.* Приведений вище приклад взаємозв'язку статусу і тривалості життя ілюструє найбільш поширену помилку мислення: коли два чинники зв'язані, наприклад, статус і стан здоров'я, неважко зробити висновок про те, що один є причиною іншого. Кореляційне дослідження дозволяє нам зробити прогноз, але воно не може відповісти на питання про те, чи викличе зміну одного параметра (наприклад, соціального статусу) зміна іншого параметра (наприклад, стани здоров'я). Плутанина в тлумаченні кореляційної і причинно-наслідкової залежностей часто зустрічається у дослідженнях початківців. Щоб збагнути це розглянемо кореляцію між самооцінкою, відчуттям власної гідності та академічними успіхами. Студенти з розвиненим відчуттям власної гідності – це нерідко студенти, які добре вчаться. Або можна сказати так, що академічні успіхи провадять до високої самооцінки, самоповаги. Що буде причиною, а що — наслідком? (рис. 2).

---

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 1998.– С.47.





**Рис. 2. Різні варіанти пояснення кореляційного зв'язку**, де фактор X – самооцінка, фактор Y – академічна успішність, фактор Z – інтелект. Коли дві перемінні зв'язані, то стає можливим будь-яке з трьох пояснень причинно-наслідкового зв'язку.

Сучасні кореляційні методики можуть свідчити про наявність причинно-наслідкових зв'язків. *Відтерміновані* кореляції (*time-lagged correlations*) виявляють *послідовність* подій (наприклад, визначають, коли зміна успішності виявляється частіше – перед зміною самооцінки чи після неї). Дослідники можуть також використовувати статистичні методики, що виключають вплив змінних, що «заважають». Так, автори згаданих вище робіт не виявили ніякої кореляції між самоповагою і успішністю після того, як виключили відмінності за інтелектом і сімейним статусом. (Для людей з приблизно рівним інтелектом, що належать до сімей приблизно однакового статусу, кореляція між самоповагою і досягненням була мінімальною).

Знову таки, чи збережеться зв'язок між статусом і тривалістю життя, якщо дослідники виключать такий чинник, як куріння? Відомо, що воно значно менш поширене серед людей з високим соціальним статусом. Цей зв'язок зберігся, що дало дослідникам підставу вважати: вища смертність серед бідних частково пояснюється іншими чинниками, наприклад, вищим рівнем стресу і зниженим відчуттям контролю за подіями власного життя..

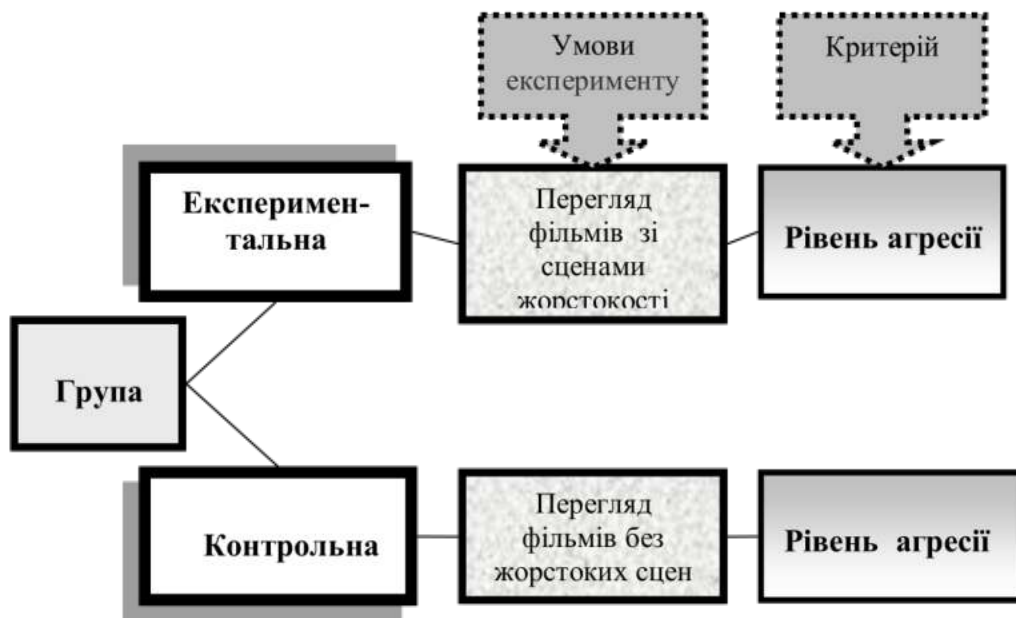
Сильною стороною кореляційного дослідження є те, що його можна проводити в реальних умовах і вивчати вплив таких чинників, як расова приналежність, стать, соціальний статус, якими неможливо маніпулювати в лабораторії. Величезний недолік кореляційного дослідження – неоднозначність його результатів, адже кореляція нічого не говорить про те, що є причиною, а що – наслідком.

### **Експериментальне дослідження: пошук причини і наслідку**

---

Неможливість встановити причинно-наслідковий зв'язок між подіями, природнім чином зв'язаними між собою, підштовхнула соціальних психологів до імітації в лабораторних умовах процесів, що відбуваються в повсякденності. Маніпулюючи одночасно одним або двома чинниками, які називаються *незалежними змінними*, експериментатор фіксує ті зміни, які при цьому відбуваються. Експеримент допомагає соціальному психологу зрозуміти принципи соціального мислення, соціального впливу і соціальних відносин.

Для прикладу того, як експерименти прояснюють причинно-наслідковий зв'язок, розглянемо кореляцію між переглядом телепередач і поведінкою дітей. Діти, які дивляться багато телепередач, що пропагують жорстокість, більш схильні до проявів агресії, ніж ті, хто дивиться їх лише зрідка. Рисунок 4 показує існування двох відмінних інтерпретацій причинно-наслідкових зв'язків, в одній з яких телебачення не розглядається як причина дитячої агресії.



**Рис. 4. Члени контрольної групи, на відміну від експериментальної, не перебували під дією незалежної змінної (фільми зі сценами насильства)**

Учасники експерименту методом випадкового розподілу поділені на дві групи – експериментальну і контрольну. Члени експериментальної групи перебувають під дією незалежної змінної, члени контрольної – ні. Це дозволяє пов'язати будь-яку відмінність між ними, спостережувану згодом, з дією незалежної змінної.

Рівні вияву агресії називаються *залежними змінними*. Загалом залежна змінна є такою вимірюваною величиною, що може залежати від маніпуляцій незалежною змінною. Подібні експерименти свідчать про те, що телебачення може бути причиною агресивної поведінки дітей. Логіка експерименту проста: створюючи реальність у мініатюрі та контролюючи її, можна змінювати спочатку один чинник, а потім — інший і визначати, як чинники (поодиноці або разом) впливають на досліджуваних.

Таблиця 1.

## Особливості кореляційних та експериментальних досліджень

Запитання	Чи можуть учасники експерименту бути розподілені випадковим чином?	Незалежна змінна	Залежна змінна
Чи правда, що діти, котрі рано подорослішали, впевненіші в собі?	Ні → Кореляція		
За яких умов учні набувають більше знань? Якщо вони одержують знання через інтерактивні курси чи в класі?	Так → Експеримент	Навчання через інтерактивні курси або в класі	Знання
Чи підсилюють агресивність відеоігри з елементами насильства?	Так → Експеримент	Комп'ютерні ігри з елементами насильства або без них	Агресивність
Коли люди більше сміються над комедіями: коли дивляться їх наодинці чи разом з іншими?	Так → Експеримент	Перегляд комедій наодинці та разом з іншими	Емоційний стан
Чи прогнозують шкільні оцінки професійний успіх?	Ні → Кореляція		

*Випадковий розподіл.* Крім контролю за змінними кожен експеримент у соціальній психології має іншу складову: випадковий розподіл. Це процес розподілу учасників у відповідності до умов експерименту, в якому всі учасники мають однакову ймовірність опинитися у даних умовах. Існує відмінність між випадковим розподілом в експериментах та випадковою вибіркою в опитуваннях, яка дозволяє зробити узагальнення стосовно всієї генеральної вибірки. Випадковий розподіл в експериментах дозволяє з'ясувати причину та наслідок.

*Етика проведення експеримента.* Нерідко соціальні психологи планують проведення експериментів, що вимагають від учасників активної розумової діяльності й емоційної напруги. Експериментам не обов'язково повинно бути властиво те, що називають *побутовим реалізмом*. Поведінка в лабораторії (наприклад, вивчення конфліктності) не повинна бути остаточно схожою на поведінку в побуті. Натомість в експерименті повинен бути наявним *експериментальний реалізм*. Етичні принципи вимагають від дослідників: повідомляти учасникам інформацію про експеримент, щоб їх згода була ґрунтованою на поінформованості; не говорити неправду, щоб заручитися згодою на участь в експерименті; не допускати шкідливих наслідків для учасників та відчутного дискомфорту; не розголошувати інформацію про учасників експериментів; після експерименту слід надати учасникам повну інформацію про нього. Експериментатор повинен бути достатньо делікатним, щоб після експерименту самооцінка учасників не знизилася.

Отже, соціальна психологія — це наука про те, що люди думають один про одного, як вони впливають один на одного, і як взаємодіють один з одним. Предмет соціальної психології змінювався історично та залежить від реальних проблем соціокультури. Існують два метанапрямки соціальної психології: один пов'язаний з «соціологічною», інший — переважно з «психологічною» проблематикою. Психологічна соціальна психологія вивчає індивідуальні детермінанти соціальної поведінки, а соціологічна соціальна психологія досліджує групи та соціальні рухи. Соціальна психологія займає центральне місце в ієрархії

фундаментальних та інтегративних дисциплін та має широкий діапазон дослідницьких методів.



### *Запитання для самоперевірки :*

1. Що вивчає соціальна психологія?
2. У чому сенс історичної дискусії з приводу предмета соціальної психології?
3. Назвіть основні напрямки соціальної психології?
4. Яке ставлення соціальних психологів до постмодернізму?
5. Яке місце займає соціальна психологія у системі наук?
6. Якою є структура соціальної психології.
7. Назвіть суміжні дисципліни до соціальної психології?
8. Які завдання соціальної психології в руслі вирішення проблем суспільства?
9. Назвіть основні методи соціально-психологічного дослідження?
10. Які особливості проведення опитування?
11. Що таке кореляційне дослідження?
12. Якою є етика проведення експерименту?

### *Література*

- Андреева Г. М. Социальная психология. – М.: Аспект Пресс, 1996.– С.16-21.
- Аронсон Элиот. Общественное животное. Введение в социальную психологию. – СПб.: Проим Еврознак, 2006. – 416 с.
- Лафранс М. Руководство по разумному потреблению научной информации // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.19-37.
- Московичи С. Общество и теория в социальной психологии // Современная зарубежная социальная психология. Тексты / Под ред. Г.М Андреевой. – М.: МГУ, 1984.

- Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 1998.– С.46-60.
- Милграм С. Экспериментальная социальная психология.– СПб: Питер, 2000.– 400 с.
- Орбан-Лембрик Л. Соціальна психологія. Т.І. – К.:Либідь, 2004. – 576 с.

## Тема 2. Історія формування соціально-психологічних ідей



**Передумови виникнення соціальної психології.** *Витоки соціально-психологічних ідей. Причини виокремлення соціальної психології у самостійну область знання.*

**Перші історичні форми соціально-психологічного знання.** *Психологія народів. Розвиток соціально-психологічного знання в царині соціології.*

**Перші соціально-психологічні теорії.** *Психологія мас Г. Ле Бона. Теорія інстинктів соціальної поведінки В. Мак Дугала.*

**Експериментальний період розвитку соціальної психології** *Поведінково-когнітивний напрямок соціальної психології. Соціопсихоаналітичний напрямок соціальної психології. Когнітивістський напрямок соціальної психології. Соціальна психологія у сучасному світі.*

### Передумови виникнення соціальної психології



**Витоки соціально-психологічних ідей.** Історія соціальної психології як науки є значно «молодшою» за історію соціально-психологічної думки. Особливістю соціальної психології є те, що ця дисципліна формувалася з багатьох джерел. Процес створення передумов соціальної психології не відрізняється в цілому від процесу розвитку будь-якої наукової дисципліни, його зміст – це зародження соціально-психологічних ідей спочатку в лоні філософії, а потім

поступове відокремлення їх від системи філософського знання. Відтак соціальна психологія була підготована чотирма групами шкіл:

1) соціальними філософами (в античній філософії – це праці Платона та Аристотеля; у філософії Нового часу – праці *Гоббса, Локка, Гельвеція, Руссо, Гегеля*);

2) піонерами антропології (*Лацарус, Штейнталь, Вундт, Морган, Леві-Брюль*);

3) ранніми соціологами (*Конт, Дюркгайм*);

4) англійськими еволюціоністами (*Спенсер*);

*Причини виокремлення соціальної психології у самостійну область знання.* В середині XIX ст. можна було спостерігати значний прогрес в розвитку цілого ряду наук, зокрема що мають безпосереднє відношення до різних процесів суспільного життя. Були накопичені значні факти у області антропології, етнографії і археології, інтерпретація яких потребувала соціально-психологічного знання. Розвитку соціальної психології сприяли процеси, які відбувалися в цей час в Європі: це був час бурхливого розвитку капіталізму, множення економічних зв'язків між країнами, що викликало до життя активну міграцію населення. Гостро постала проблема мовного спілкування і взаємовпливу народів та проблема зв'язку мови з різними компонентами психології народів. Мовознавство не було в змозі своїми засобами вирішити ці проблеми. Англійський антрополог *Е.Тейлор* завершує свої роботи про первісну культуру, американський етнограф і археолог *Л.Морган* досліджує побут індіців, французький соціолог і етнограф *Леві-Брюль* вивчає особливості мислення первісної людини. У всіх цих дослідженнях потрібно було враховувати психологічні характеристики певних етнічних груп, зв'язок продуктів культури з традиціями і ритуалами і т.д.

Американський соціальний психолог *Т.Шибутані* зауважує: соціальна психологія зробилась самостійною наукою частково тому, що фахівці різних



галузей знання були не в змозі вирішити деякі свої проблеми<sup>1</sup>. Автором підмічена наявна потреба виокремлення та дослідження нових проблем, які не належали до остаточної компетенції раніше існуючих дисциплін. Психологія середини XIX в. характеризувалася тим, що вона розвивалася як психологія індивіда. Лише в окремих її частинах, зокрема в патопсихології, окреслювалися обриси майбутніх концепцій про специфічні форми взаємодії людей, їх взаємовплив. З відкриттям гіпнозу як специфічної форми навіювання, був відкритий факт залежності психічної регуляції поведінки індивіда від дій інших, що стало поштовхом до соціально-психологічних концепцій масовидних явищ.

### Перші історичні форми соціально-психологічного знання

---

**Психологія народів.** Зі всього різноманіття перших соціально-психологічних теорій звичайно виділяють три, найбільш значні: психологію народів, психологію мас і теорію інстинктів соціальної поведінки. Психологія народів однією перших форм соціально-психологічних теорій, що склалася у середині XIX ст. у Німеччині. Психологія народів пропонувала «колективістське» рішення питання про співвідношення особи і суспільства. Тут допускалося існування «надіндивідуальної душі», що підпорядкована «надіндивідуальній цілісності», якої є народ (нація). Процес утворення націй, який відбувався в Європі, набував в Німеччині специфічної форми у зв'язку з необхідністю об'єднання роздроблених феодальних земель. Ця специфіка одержала віддзеркалення у ряді теоретичних побудов німецького суспільствознавства тієї епохи. Певний вплив вона зробила і на психологію народів. Теоретичними джерелами її були філософське вчення *Гегеля* про «народний дух» та ідеалістична психологія *Гербарта*. Створювана психологія народів відображала ці два підходи.

---

<sup>1</sup> Шибутани Т. Социальная психология. / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1968.–С.4.

Творцями теорії психології народів виступили філософ *М.Лацарус* (1824-1903) та мовознавець *Г.Штейнталь* (1823-1893). У 1859 р. був заснований журнал "Психологія народів і мовознавство», де була опублікована їх стаття «Нарис до психології народів». В ній ішлося, що головна сила історії – народ, або «дух цілого» (Allgeist), який виражає себе в мистецтві, релігії, мові, міфах, звичаях тощо. Індивідуальна ж свідомість є лише його продукт, ланка деякого психічного зв'язку. Відтак завданням соціальної психології робилося пізнання «духу народу», відкриття законів духовної діяльності народу.

Ідеї психології народів одержали розвиток у працях *Вільгельма Вундта* (1832-1920). В 1863 р. з'явилася книга «Лекції про душу людини і тварин», а в 1900 р. побачив світ перший том десятитомної праці «Психології народів». Вундт вважав, що психологія повинна складатися з двох частин: фізіологічної психології і психології народів. Цей поділ Вундт пояснив тим, що фізіологічна психологія є експериментальною дисципліною, але експеримент не придатний для дослідження вищих психічних процесів – мови і мислення. Це обґрунтовувало необхідність розвитку психології народів та її методів, спроможних здійснити аналіз продуктів культури: мови, міфів, звичаїв, мистецтва.

Вундт відмовився від невизначеного поняття «духу цілого» і додав психології народів декілька реалістичніший вигляд, що дозволило йому навіть запропонувати програму емпіричних досліджень для вивчення мови, міфів і звичаїв. Психологія народів у його варіанті закріплювалася як описова дисципліна, яка не претендує на відкриття законів. Підходи Лацаруса, Штейнталья, Вундта ґрунтувалися на концепції про те, що психологія розглядає феномени, які закорінені не в індивідуальній свідомості, а в свідомості народу. Ця концепція поставила принципове питання про вивчення структурних елементів психології народу: світогляду, традицій, норм, настроїв, почуттів. Ідеї психології народів згодом розвивалися у численних працях українських дослідників *О.Кульчицького, І.Мірчука, О.Субтельного, Д.Чижевського, В.Яніва, Я.Яреми* та багатьох інших.

**Розвиток соціально-психологічного знання в царині соціології.** Соціологія виокремилася в самостійну науку лише у середині XIX в. Прообраз майбутньої соціальної психології зароджується в соціологічному позитивізмі (натуралізмі), соціальному дарвінізмі, соціологізмі Е.Дюркгайма та соціологічному психологізмі.

*Соціологічний позитивізм (натуралізм).* Засновником соціології є французький філософ-позитивіст **Огюст Конт** (1798-1857). У праці „Курс позитивної філософії” він започатковує вжиток вживає термін „соціологія”. Конт розглядає соціологію у контексті „соціальної статичності”, яка вивчає структуру, закони функціонування суспільної системи та „соціальної динаміки”, яка пояснює розвиток суспільства. Найважливішим елементом „соціальної статичності” є сім’я, фундамент культурних традицій, виховання, моралі. Конт ратує за добрі стосунки, повагу між поколіннями, лише вони підтримують суспільну рівновагу. Він заперечує рівність статей, жінка повинна підкорюватися авторитетові чоловіка. Розпад сім’ї означає розпад суспільства. „Загальна злагода” сім’ї, окремої спільноти, суспільства у цілому ґрунтується на природньому розподілі праці. Однак гармонія не можлива там, де є експлуатація та визиск. Тому завданням влади є вгамування різноскерованих інтересів членів спільнот. Відтак, на переконання Конта, держава є органом соціальної солідарності й гарант суспільного порядку.

Англійський мислитель **Герберт Спенсер** (1820-1903) був послідовником вчення О.Конта. Йому належать праці „Принципи соціології”, „Основи соціології”, „Соціологія як предмет вивчення” тощо. Він прихильно поставився до контівського опису походження ідей (три стадії розвитку людського інтелекту) та зробив опис зовнішнього світу, який розвивається еволюційно. Спенсер, подібно до Чарльза Дарвіна висунув ідею еволюції, сформулював принципи природного відбору та боротьби за існування. Суспільство, на думку Спенсера, є соціальним організмом, подібним до біологічного. Найпристосованіші до суспільства люди зможуть вижити, а ті, що мають нижчий інтелект та не можуть адаптуватися є на

шляху до вимирання. Держава не повинна надто турбуватися за бідних, хворих, старих. Надмірна опіка не сприяє покращенню людської природи. Лише природній відбір здатний привести до суспільного прогресу. Людина – це природна істота, яка лише в процесі еволюції, за допомогою соціальних інститутів засвоює норми, зразки поведінки, цінності.

*Соціальний дарвінізм.* Надалі ідеї Г.Спенсера розвивав австрійський вчений **Людвіг Гумпалович** (1838-1909), засновник соціального дарвінізму. Він розглядав суспільство як сукупність груп людей, що борються за виживання, вплив та владу. Він запроваджує в науку поняття „соціальний конфлікт” – сильніші групи прагнуть підкорити слабші, так виявляється суспільний закон боротьби за існування. Згодом американський соціолог **Альбїон Смол** (1854-1926) відходить від насильницького бачення розв’язання соціального конфлікту, що було прикметним для вчення Гумпаловича. Він закликає науковців вивчати та попереджувати соціальні конфлікти, аналізувати їх причини та шукати гармонізуючі рішення.

*Соціологізм Е.Дюркгайма.* Ідея пріоритету держави (соціальної реальності) над індивідами, що її утворюють була основною в теорії французького мислителя **Еміля Дюркгайма** (1857-1917). На його думку, колективні (моральні, релігійні) чинники є вирішальними для індивідуальної свідомості. „Колективні уявлення”(Конт запроваджує цей термін), колективна свідомість є об’єктивними стосовно індивіда. Спочатку існувала механічна солідарність (примітивні суспільства), згодом зростає органічна солідарність – індивід стає особистістю та сприймає інших як особистостей. Ця людська солідарність заґрунтована на моралі. Якщо суспільство послаблює контроль над індивідами, то настає аномія (з грецької – беззаконня, стан суспільної системи, коли моральні цінності не діють). Аномічний стан соціальної системи виявляється через зміни поведінки індивідів.

Е.Дюркгайм започатковує вжиток поняття „суспільна патологія”. Емпірично визначеною ознакою норми чи патології є поширеність окремого явища (злочинність, самогубства тощо) у суспільстві. Вчений вважає, що аномія

суспільства є генератором самогубств. Згідно концепції самогубств Дюркгайма суспільство, яке має низький рівень згуртованості (люди почуваються „забутими”, непотрібними, незахищеними) та у якому культурні цінності, норми „розмиті” – є чинником активації самогубств, незалежно від економічних, психічних, територіальних тощо умов. Погляди Дюркгайма мали великий вплив на подальші соціально-психологічні дослідження соціального мислення, соціального пізнання та здоров’я людини.

*Психологічний напрямок у соціології (соціологічний психологізм).* Історично першою формою редукціонізму для соціології виявився біологічний редукціонізм, що особливо яскраво виявився в органічній школі (*Г. Спенсер* і ін.). Проте прорахунки біологічної редукції примусили звернутися до законів психології як пояснювальної моделі для соціальних процесів. Коріння соціальних явищ почали відшукувати у психології. Наявність психологічних чинників у кожному суспільному явищі ототожнювався з фактом детерміації суспільного явища психологічними чинниками. Спочатку це була редукція до індивідуальної психіки, прикладом чого може служити *концепція французького соціолога Г.Тарда*. Згідно його точки зору, елементарний соціальний факт виявляється не в межах окремої психіки (мозку), що є предметом інтрацеребральної психології, а у зіткненні кількох ментальних позицій, що повинно вивчатися інтерментальною психологією. Загальна модель соціального окреслювалася як взаємостосунки двох індивідів, з яких один наслідуює іншого. Коли пояснювальна модель такого стибу виразно продемонструвала свою неспроможність, науковці запропонували складніші теорії психологічного редукціонізму.

*Соцієтальні наукові теорії.* В них соціальне життя тлумачиться як результат розвитку свідомого начала та розглядаються умови розвитку колективного людського інтелекту. Родоначальником його в США був *Лестер Ворд* (1841-1913). На його думку, соціальною силою, яка задіює соціальні процеси є людські бажання: прості (реалізація потреб голоду, спраги, статевих потягів) та складні (інтелектуальні, моральні, естетичні). Сутність соціальних процесів

визначається як конфлікт зіткнення біопсихічної природи людини з суспільними умовами її існування. У цьому плані, завданням соціальних наук, переконаний Ворд є розробка теоретичного фундаменту соціальних реформ, спроможних зменшити соціальні конфлікти, нерівність, конкуренцію. Лише тоді можливо досягнути свідому кооперацію людей у справедливому та заможному суспільстві, заґрунтованому на загальній обов'язковій освіті. Особливо яскраво ідеї соціологічного психологізму були сформульовані в працях **Ф.Гіддінгса**. Із його точки зору, первинний соціальний факт складає не свідомість індивіда, не "народний дух", але так звану "свідомість роду". Соціальним фактом є соціальний розум, колективний людський інтелект, який розвивається через освітні інститути. Поступово закони соціального життя почали зводити до законів колективної психіки. Оформлюються перші теорії та концепції соціально-психологічного знання : *психології мас та інстинктів соціальної поведінки*.

### **Перші соціально-психологічні теорії**

---

Однією з перших концептуальних побудов у царині соціальної психології була психологія мас. Її теоретичне підґрунтя формувалося у Франції з другої половини XIX ст. Витоки психології мас сягають концепції наслідування **І.Тарда**, згідно якої соціальну поведінку можна пояснити за допомогою ідеї наслідування. Саме дві ідеї Тарда – роль ірраціональних моментів в соціальній поведінці і роль наслідування – були засвоєні безпосередніми творцями психології мас. Наступною соціально-психологічною концепцією була теорія інстинктів соціальної поведінки американського психолога **М.Дугала**. На початку XX сторіччя у США поширення набули, так звані, індивідуалістські течії соціологічного психологізму. Ці концепції переконували, що сфера соціального зумовлена впливом індивідуальних психічних чинників. Відтак соціальна поведінка повинна досліджуватися за допомогою аналізу індивідуальної психіки.

*Психологія мас. Гюстав Ле Бон* (народився у 1841 році в Нормандії, помер у 1931 році в Парижі) був творцем психології натовпу. Ле Бона можна віднести до тих 10-15 постатей, ідеї яких в межах соціальних наук мали вирішальний вплив у ХХ сторіччі. Він жив у час промислових революцій, громадянських війн, кризи демократії чи розмаху соціалізму, тої сили народних мас, за якою він спостерігав, і чий вплив розвінчував. Ле Бон переважну увагу приділяв проблемі зіставлення мас і еліт суспільства. Хоча він не був прихильником монархії або аристократичного режиму, він мріяв про індивідуалістичну демократію в англійському дусі. У 1895 р. з'явилася його праця „Психологія народів і мас”, в якій викладена сутність його концепції.

Загалом розвиток психології мас мав соціальне забарвлення. Перша половина ХХ ст., позначена численними масовими виступами, примушував офіційну владу шукати засоби впливу на маси. Ідеологи та керівники держав читали праці Ле Бона. Президент США Теодор Рузвельт у 1914 р. прагнув зустрічі з Ле Боном. Президент Чилі Алесандро у 1924 році засвідчив, що є його палким прихильником. З лебонівськими ідеями були знайомі інтелектуальні сили гітлерівської Німеччини. Мусоліні та Гітлер намагалися зреалізувати, розкриті Ле Боном принципи на практиці.

Відкриття Ле Бона відкинуло попередні погляди на натовп як винятково асоціальний та кримінальний. Характерною рисою натовпу. На думку Ле Бона є злиття індивідів в єдине ціле, в єдині розум та почуття, які зменшують самоусвідомлювання кожного окремо. Автор уточнює: злочинність є частковим аспектом психології натовпу, і здійснюється в результаті научіння лідера (вожака). З іншого боку натовп може бути більш героїчним, справедливим, ніж кожний окремо. Прикладом цього Ле Бонові слугували події Великої Французької революції. Натовп чи маса з психологічної точки зору мають один зміст – вони є самостійною реальністю, колективним устроєм, певною колективною формою життя.

Якою є причина змін індивіда, коли він потрапляє в масу? В час, коли Ле Бон цікавиться натовпами, відкривають явище гіпнозу (*Льєбо, Бернгайм, Шарко*). Ле Бон прирівнює колективні стани до гіпнотичних. Відтак гіпноз для психології натовпів є основною моделлю соціальних дій та реакцій. Вождь – це епіцентр, від якого відходить перша хвиля. Далі процес навіювання здійснюють засоби масової комунікації. Після цього, йде необхідність створення „гіпнотичного театру”. Блискучі мітинги, паради на площах, багаторазові ритуальні вигуки, оплески (Наприклад, паради в Пекіні на честь Мао дзе Дуна, або Сталіна на Червоній площі). Фігура гіпнотизера заміщується фігурою оратора, навіювання – красномовством та пропагандою.

Новизна концепції Ле Бона обумовлена трьома відкриттями: маси є соціальним феноменом; механізм навіювання пояснює розчинення індивіда у масі; гіпноз є моделлю поведінки вождя в масі. Ці відкриття дозволили Ле Бону окреслити свій варіант системи психології натовпів:

1. Натовп у психологічному сенсі є людською сукупністю, що володіє психологічною спільністю думок, почувань, а не є лише фізичним скупченням людей у певному місці.

2. Індивід може діяти як маса, але перший діє свідомо, а маса – на рівні несвідомого. Оскільки свідомість є індивідуальною, а несвідоме – колективне.

3. Натовпи є консервативними, не дивлячись на їх революційність. Вони відновлюють те, що раніше знищували.

4. Маси потребують вождя. Маси не чутливі до розмірковувань, дискусія підриває довіру. Вождь не переконує маси за допомогою раціональних доказів. Він полонить їх як гіпнотизер, своїм авторитетом.

5. Пропаганда (чи комунікація) має ірраціональну основу – енергійну та образну, з простими наказовими формулюваннями.

6. Політика, метою якої є управління масами (партією, класом, нацією) опирається на вищу ідею (батьківщини, революції тощо). Її вкорінюють у



свідомість людини-маси поки ненавіють остаточно. Надалі ідея перетворюється в колективні образи та дії.

7. Якості вождя натовпу : а) амбітність; б) перевага рішучості над інтелектом; в) синтез переконань та впертої відваги; г) авторитет лідера натовпу опертий на закон успіху. Відсутність успішних дій руйнує авторитет – герой, якому натовп влаштовує овацію, завтра буде освистаний. Реакція буде тим різкішою, чим більшим був авторитет.

За Ле Боном типовими рисами поведінки людини в масі є: знеособлення (що приводить до вивільнення імпульсних, інстинктивних реакцій), переважання ролі почувань над інтелектом, послаблення інтелекту (що приводить до відмови від логіки), втрата особистої відповідальності (що приводить до відсутності контролю над пристрастями). Психологічним механізмом функціонування натовпу є наслідування, зараження. Маса за своєю природою неврегульована, хаотична, тому їй потрібен "вождь", який повинен володіти специфічними якостями.

**Теорія інстинктів соціальної поведінки.** Вона належить англійському, а згодом американському психологу *Вільяму Мак Дугалу* (1871-1938). У США доволі У 1908 році в США вийшла книга Мак Дугала „Вступ до соціальної психології”.

Основна теза теорії Мак Дугала полягає в тому, що причиною соціальної поведінки є інстинкти, вроджена схильність емоційно реагувати на дію. На протигагу бихевіоризмові (що трактує поведінку як просту реакцію на зовнішній стимул) він називав створену ним концепцію „цільовою” або „гормічною” (від грецького слова „горме” – приводити в рух). Горме є вітальною енергією, яка пояснює соціальну поведінку. На ґрунті „горме” виникають інстинкти. Їх є більше десятка : цікавості, безпеки, комфорту, породження подібних собі, самоствердження тощо. Репертуар інстинктів у кожної людини виникає в результаті певного психофізичного нахилу – наявність спадково закріплених каналів для розрядки нервової енергії.

Інстинкти містять афектну (рецептивну), центральну (емоційну) і аферентну (рухову) частини. Все, що відбувається на соціальному рівні поведінки області залежить від інстинктів та їх комбінацій з емоціями. Внутрішнім виразом інстинктів є емоції. Зв'язок між інстинктами і емоціями носить систематичний і визначений характер. Мак Дугал виокремив певну кількість пар, зв'язаних між собою інстинктів і емоцій:

- інстинкт боротьби і відповідні йому гнів, страх;
- інстинкт втечі і відчуття самозбереження;
- інстинкт відтворення роду і ревності, жіноча боязкість;
- інстинкт придбання і відчуття власності;
- інстинкт будівництва і відчуття творення;
- стадний інстинкт і відчуття приналежності.

З потреби реалізації інстинктів та відповідних їм емоцій, почуттів виводиться необхідність різних соціальних дій : створення сім'ї, заняття торгівлею, релігією, мистецтвом тощо. Ними обумовлені різні суспільні процеси, в першу чергу війна. Остання є проявом інстинктів агресії та почуття гніву. Завдання науковця Мак Дугала бачить у тому, щоб досліджувати виникнення спонукальних мотивів вчинків, обумовлених інстинктами та пояснювати соціальну поведінку людей.

Популярність ідей Мак Дугала, їх роль в історії науки була очевидною. Разом з тим, інтерпретація соціальної поведінки з позиції спонтанного прагнення до мети узаконювала значення ірраціональних, несвідомих потягів не тільки для індивіда, а й для всього людства. Це підштовхнуло до критичного аналізу ідей теорії інстинктів та слугувало подальшому розвитку наукової соціальної психології.

Отже, соціально-психологічне знання історично розвивалося в руслі філософії, антропології та соціології. Його розвиток залежав від досліджень у психіатрії (йдеться про відкриття гіпнозу). Саме в межах цих наук оформлюються

перші теорії та концепції соціально-психологічного знання : *психології народів, психології мас та інстинктів соціальної поведінки*. Психологія була „заявлена” як самостійна дисципліна, що має право на існування. Тепер вона потребувала експериментального підґрунтя, оскільки психологія до цього часу вже накопичила достатній досвід використання експериментального методу. Подальше становлення дисципліни пов’язувалося з експериментальним етапом у її розвитку.

### **Експериментальний період розвитку соціальної психології**

---

У ХХ сторіччі, після першої світової війни, розпочинається перетворення соціальної психології в експериментальну науку. Офіційною віхою послужила програма, запропонована в Європі *В.Медє* і в США *Ф. Олпорт*, в якій були сформульовані вимоги перетворення соціальної психології в експериментальну дисципліну. Інтенсивний розвиток експериментальна соціальна психологія отримала у США, зокрема у 1930-1950 роках. Стрімке становлення капіталістичних форм в економіці стимулювало практику прикладних досліджень і примусило соціальних психологів звернутися до актуальної соціально-політичної тематики.

Розвиток експериментальної соціальної психології був опертий на біхевіористський підхід. Об’єктом дослідження робиться мала група. Були розроблені методики, які пізніше увійшли до всіх підручників як класичні. З іншого боку, надмірне захоплення малими групами призвело до ігнорування вивчення масових процесів. З 50-х рр. ХХ ст. зростають критичні тенденції в соціальній психології. Криза була подоланою шляхом посилення інтересу до біхевіористських, психоаналітичних, когнітивних та інтеракційних теорій. На їх підвалинах закладаються нові соціально-психологічні напрямки.

***Поведінково-когнітивний напрямок соціальної психології.*** Розвивався під впливом теорії *соціального конструювання* американського соціолога *Т.Парсонса* та *теорії соціалізації* Т.Парсонса і Р.Бейлса. Запропонована Парсонсом теорія

соціального конструювання була одним із найбільших досягнень західної соціології 60-х років. Якщо до появи цієї теорії наука виходила із детермінізму біологічного, то після парсонівської теорії дослідники у всіх явищах шукали детермінізм соціальний. Сутність теорії Парсонса полягала у тому, що оточуючий нас світ більшою мірою „сконструйований” та структурований людьми, ніж наперед визначений природою. Разом з поняттям „соціальної структури” у суспільних науках з’явилося тоді поняття „соціальних ролей”. Іншою важливою концепцією була теорія соціалізації *Т.Парсонса та Р.Бейлса*. Концепція була значима тим, що її автори показали як засвоюються суспільні ролі і як особа навчається цим ролям через механізми покарання та заохочення. Теорія мала досить сильний зв’язок з біхевіоризмом.

У ньому слід виокремити два напрями, пов’язані з іменами *К.Халла* (запровадження ідеї проміжних змінних) та *Б.Скіннера* (збереження найбільш ортодоксальних форм класичного біхевіоризму). У межах першого підходу в соціальній психології була розроблена низка теорій, зокрема теорія фрустрації – агресії *Н.Мілера* та *Д.Доларда*, модель діадної взаємодії *Дж. Тібо* й *Г.Келлі*. Характерним для цих робіт є використання математичної теорії ігор. Напрацьовуються ідеї так званого соціального обміну, що розвиваються в роботах *Д.Хоманса*.

У межах другого підходу (Б.Скінера) була відкрита концепція самоефективності. Вона належить видатному психологові *Альберту Бандурі*. Він народився у 1925 р. в Канаді в сім’ї емігрантів з Польщі. Закінчив Університет штату Айови та працював професором Стенфордського університету, у 1970-х рр. був президентом американської психологічної асоціації. Останньою його працею є монографія „Соціальні основи мислення та поведінки”(1986), де він викладає свою соціально-когнітивну модель особистості.

До цього підходу належить теорія соціального научіння американського *Джуліана Роттера* (нар. у 1916 р. в Нью Йорку в сім’ї емігрантів). Працював директором клінічної психологічної програми в університеті Огайо. Написав

„Соціальне наuczіння та клінічна психологія”(1954 р.), автор концепції локусу-контролю.

Змістовно соціально-когнітивні концепції Бандури та Роттера відрізняються від радикального біхевіоризму Скіннера, але зберігають його строгу експериментальну методологію.

*Соціопсихоаналітичний напрямок соціальної психології.* Загалом психоаналіз менш поширений в соціальній психології, ніж біхевіоризм. Проте тут також побудовано соціально-психологічні концепції: афіліації (бути з іншими, без них, проти інших) та соціальних детермінант жіночої та чоловічої психології (*К.Хорні*), типів соціального характеру *Е.Фрома і Дж.Салівана*. Представниками Франкфуртської школи (*Макс Горкгаймер, Герберт Маркузе, Еріх Фромм, Теодор Адорно* тощо) серед інших була сформульована концепція авторитарної особистості. У колективній праці „Авторитет і родина: Праці Інституту соціальних досліджень”(1936) була використана ідея фрейдизму про фатальну зумовленість особи дорослого досвідом дитинства. Автори здійснили критику психологічних передумов появи конформізму, впливу тотально адміністрованого суспільства. Науковий підхід мав на меті вибудувати таку соціальну психологію, котра пояснила б, як цивілізований світ зумів дійти до жахів фашизму.

Окремі теорії не можна вважати такими, що остаточно реалізують основні ідеї психоаналізу: вони містять вкраплення його окремих положень в дослідницьку практику. Прикладом цього є праця австрійсько-німецького, а згодом американського науковця В.Райха „Психологія мас і фашизм”, більш відомого як засновника тілесно-орієнтованого психоаналізу. *Вільгельм Райх* (1897-1957) створив соціально-енергетичну концепцію з опорою на психоаналіз З.Фрейда та економічну теорію К.Маркса. Згідно його концепції, тоталітарна держава, руйнуючи приватну власність притлумлює статеву енергетику людей та „переплавлює” її не на суспільно необхідну працю, а на реакційно-ілюзорну бездіяльність. Хижацький імперіалізм, визиск трудящих, підкорення рас були

можливими тому, що психологічна структура безликих мас втратила здатність до свободи та перебувала під впливом фашистського містицизму<sup>1</sup>.

Разом з тим існує низка теорій, які сильніше зближують соціальну психологію з ідеями класичного фрейдизму. Прикладами є всі теорії групових процесів: *теорії Л.Байона, В.Бенніса і Г.Шепарда, Л.Шутца*. На відміну від бихевіоризму тут робиться спроба відійти від дослідження діадної взаємодії, а й дослідити взаємодію в групі. Саме в рамках цієї течії зародилася практика створення так званих Т-груп (груп тренінгу), де використовуються соціально-психологічні механізми впливу людей один на одного. Після застосування теорії і практики Т-груп в гуманістичній психології (*А.Маслоу, К.Роджерс*) та ідеї зцілюючого моделювання соціальних відносин в психодрамі (*Дж.Морено*) виникла необхідність організації *соціотерапії* (масштабні тренінгові, консультативні програми, що проводяться спільно різними соціальними інститутами та охоплюють великі групи).

*Когнітивістський напрямок соціальної психології* йде від гештальтпсихології, теорій поля К.Левина. Особливе місце в когнітивістській соціальній психології займають теорії когнітивної відповідності. Згідно них основним мотивуючим чинником поведінки індивіда є потреба в співмірності, збалансованості його когнітивної структури. До цих теорій відносяться: теорія збалансованих структур *Ф.Гайдера*, теорія комунікативних актів *Т.Ньюкома*, теорія когнітивного дисонансу *Л.Фестінгера* і теорія конгруентності *Ч.Осгуда* і *П.Таненбаума*. Крім цього, в загальному руслі когнітивізму працювали відомі американські дослідники конформізму *Р.Крачфілд* і *С.Аш*.

У всіх цих теоріях зроблена спроба пояснити той факт, що вчинки та дії можуть порушувати внутрішню когнітивну та емоційну рівновагу людини, обумовлювати почуття дискомфорту, докорів сумління тощо. Відтак людина схильна непомітно для себе змінювати установки, урівноважувати думки, щоб

---

<sup>1</sup> Райх В. Психология масс и фашизм / Пер. с англ. Ю.Донца. СПб: Университетская книга, 1997.– С.22.

запобігти порушенню соціальних відносин, ставленню до неї з боку інших. Увага до проблем раціональної поведінки людини, соціальних установок роблять когнітивістську орієнтацію доволі популярною.

**Інтера́кціоні́зм.** Це соціологічна за походженням теоретична орієнтація, яка вивчає особливості рольової взаємодії людей. Її джерелом є теорія символічного інтера́кціоні́зму *Джорджа Г.Міда*<sup>1</sup> (18632-1931). Взаємодія між людьми відбувається за допомогою певних символів: жестів, мови. Такими символами взаємодії також можуть бути твір мистецтва, звичайна пісня, танець, гроші тощо. Людина, взаємодіючи з іншими постійно інтерпретує символи, розшифровує значення жестів, слів, звуків, які йдуть від інших людей. Так людина навчається жити у світі, постійно зіставляючи свою поведінку з узагальненим образом інших людей. В соціальній психології інтера́кціоні́зм (з англ. - interaction – взаємодія) охоплює теорію ролей (*Т.Сарбін*) та теорію референтних груп (*Г.Гаймен, Р.Мертон*).

У руслі інтера́кціоні́зму розвивається *концепція соціальної драматургії Еріка Гофмана*. Він вказує на важливості вивчення ролей, що їх виконують люди. Життя Гофман описує через театральні поняття: актор, п'єса, сцена, роль, режисер тощо. Людина щораз виступає на життєвій сцені у певній п'єсі: комедії, трагедії тощо. Крім цього людина може виступати у ролі актора (виконувати дії), або режисера (керувати постановкою, іншими), або глядача (спостерігати за розвитком подій), або критика (дає рецензію на п'єсу). У своєму житті людина програє різні ролі, і сподівається на адекватну реакцію інших людей (публіки). В межах цієї концепції було надано нового змісту поняттю ідентичності (тожсамості) і запропоновано поняття агентів та інститутів соціалізації, проблему „значущих інших” тощо.

- 
- <sup>1</sup> Мід Дж.Г. Дух, самість і суспільство з точки зору соціального біхевіориста. – К.: Український Центр духовної культури, 2000. – 416 с.

З появою цих теорій дослідники почали центруватися на ідеї соціального детермінізму. Був критикований погляд про винятково біологічну природу людини, а його прихильники названі „есенціоналістами” (від англ. essential – обов’язково існуючий). Прихильники інтеракціонізму (в ширшому значенні соціального конструктивізму) почали розглядати проблему відмінностей чоловіків та жінок в новому ракурсі. Вони констатували не наявну біологічну відмінність між статями, а соціальні впливи на чоловічі та жіночі ролі.

**Соціальна психологія у сучасному світі.** Процес становлення соціальної психології вказує на її міждисциплінарний характер. Разом з тим для соціальної психології характерним є міжнародні емпіричні дослідження, що здебільшого провадяться південноамериканськими (США, Канада) академічними школами. У них задіяні науковці більш, ніж пів сотні університетів, які мають добре устатковані лабораторії, багаточисельний допоміжний персонал. Можна вважати, що професійний центр соціальної психології знаходиться у США. Європейські соціально-психологічні дослідження теж мають свою традицію та міжнародні зв’язки. Дослідники є об’єднаними в Європейську асоціацію експериментальної соціальної психології.

Південноамериканська та європейська школи зосереджені на особистісному та міжособистісному рівнях пояснення соціальної поведінки людини, при цьому європейська школа більше уваги надає міжгруповому та соціальному рівням. Широко відомі загалу праці таких європейських соціальних психологів, як **А.Тешфел** (Велика Британія) та **С.Московічі** (Франція). Тешфел вбачає перспективною для соціальної психології проблематику міжгрупових відносин. Її підґрунтям слугує розроблена Тешфелом *теорія соціальної ідентичності*, в рамках якої розглядається питання про соціальну обумовленість усвідомлення людиною себе і своєї поведінки в соціальному світі. Чільником французької школи соціальної психології вважають С.Московічі. Він автор *теорії „соціальних уявлень”*. В плані діалогу між культурами є важливим зрозуміти, які уявлення мають люди різних соціокультур стосовно дітей та жінок, міста, здоров’я,



хвороби, людського тіла тощо. Європейська соціальна ситуація стимулює зацікавленість психологів в соціальних питаннях, таких як безробіття, міграція, стосунки між різними етнічними групами, екологія.

Країни третього світу, нації що розвиваються (Нігерія, Бангладеш, Куба тощо) формують свій світ соціальної психології. Здебільшого вони беруть посильну участь у дослідженні проблем конфліктів, бідності, жіночого рівноправ'я тощо. Відчуваючи труднощі у ресурсах проведення емпіричних досліджень, науковці цих країн залучаються до інтеграційного процесу в царині соціальної психології. Міжнародний обмін знаннями та думками допомагає становленню такої соціальної психології, яка формує знання про соціальне мислення, соціальний вплив та соціальні відносини людей різних соціальних світів.



#### *Запитання для самоперевірки :*

1. Які передумови виникнення соціальної психології?
2. Які перші історичні форми соціально-психологічного знання?
3. Хто започаткував дослідження психології народів?
4. Як розвивалося соціально-психологічне знання в царині соціології?
5. Які основні положення психології мас Г. Ле Бона?
6. Який зміст теорії інстинктів соціальної поведінки В. Мак Дугала?
7. Якими напрямками характеризується експериментальний період розвитку соціальної психології?
8. Які особливості розвитку соціальної психології у сучасному світі?

#### *Література*

- Лебон Г. Психология масс. – Мн.: Харвест, М.: АСТ, 2000. – 320 с.
- Мід Дж.Г. Дух, самість і суспільство з точки зору соціального біхевіориста. – К.: Український Центр духовної культури, 2000. – 416 с.

- Морено Я.-Л. Социометрия: Экспериментальный подход и наука об обществе.– М.: Академический проект, 2001. – 416 с.
- Москаленко В.В. Соціальна психологія. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 624с.
- Московичи С. Век толп. Исторический трактат по психологи масс. М.: Центр психологи и психотерапии, 1996. – 478 с.
- Райх В. Психология масс и фашизм / Пер. с англ. Ю.Донца. СПб: Университетская книга, 1997.– 380 с.
- Современная зарубежная социальная психология. Тексты. Под ред. Г.М.Андреевой, Н.Н.Богомоловой, Л.А.Петровской. – М: МГУ, 1984. –254 с.
- Фромм Э. Человеческая ситуация. – М.: Смысл, 1995, –245 с.
- Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. –СПб. Питер Пресс, 1997. –608 с.
- Шибутани Т. Социальная психология. / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1968.–535 с.

### Тема 3. Розвиток української соціальної психології



**Витоки української соціально-психологічної думки.**

**Початки української соціальної психології (60-і рр. XIX – початок XX ст.).**

*Психолінгвістична концепція О.Потебні. Соціопсихологічна концепція М. Михайловського. Природничонауковий напрям розвитку соціальної психології.*

**Розвиток української соціальної психології у XX ст. Дискусії про предмет**

*соціальної психології (20-і рр. XX ст.). Біосоціологічна школа рефлексології.*

*Психологія колективу О. Залужного Концепція біосоціальної природи поведінки*

*І.Соколянського. Перший фундатор західноукраїнської психології – С. Балей .*

**Розвиток соціально-психологічної думки українськими вченими в еміграції.** *Соціально-психологічна думка в еміграції: інститути та персоналії. Соціально-психологічні погляди Якіма Яреми. Концепція українського характеру Д.Чижевського. Ідеї нації В. Липинського. Націософія Ю.Липи. Психічна структура українців у концепції І.Мірчука. Концепція індивідуального універсалізму Ю.Вассіяна. Формування „української душі” у синтезі О. Кульчицького та М. Шлемкевича.*

### **Витоки української соціально-психологічної думки**

---

Аналіз літературних пам'яток княжої доби (IX-XIII ст.), які відображали буття українського народу, формуванням Київської Русі, а також у працях найдавніших мислителів свідчать, що вже у цей період існували перші елементи соціальної думки. У творах митрополита *Іларіона Київського* „Слово о законі і благодаті”, *Володимира Мономаха* „Повчання дітям” простежуються занепокоєність проблемами мирного співіснування й подолання міжусобиць, виховання молодого покоління у дусі солідарного життя тощо. Соціальна думка кінця ХУІ – початку ХУІІ ст. позначена низкою визначних імен *Ю.Рогатинець, Ф.Прокопович*. Серед них чільне місце в обґрунтуванні суспільних чеснот, необхідності духовно-душевної свободи, громадської рівності належить мислителю *Івану Вишенському* (народився орієнтовно 1550 р. у м. Судова Вишня біля Львова, помер у 1620 р.).

Засяжне значення для української соціальної думки мали твори мислителя *Григорія Сковороди* (1722-1794). Філософ розглядає людину як мікрокосм, що є частиною макрокосму. Щоб пізнати природу великого світу, людина повинна пізнати своє приховане єство. Тільки пізнавши себе, гармонізувавши власні духовні потенції, можна цілісно побачити світ, отримати щастя. Особисте щастя є передумовою суспільного блага. Його концепція „сродної „ праці виключає абстрактну рівність усіх людей. Завдяки своїм відмінностям люди, співпрацюючи

доповнюють один одного. Тим часом між людське спілкування здійснюється за принципом „нерівної рівності”, згідно з яким більш значуще становище у суспільстві зумовлює більшу винагороду, менш важлива функція виявляється меншою мірою оціненою. Так утворюється гармонійне суспільне ціле, де кожен займає своє становище, не має значення – високе чи низьке – головне, щоб воно відповідало покликанню людини.

Важливе значення для подальшого розвитку української соціально-психологічної концепції психології народу, „народного духу” мала розробка української ідеї та її філософське осмислення в період кінця ХУІІІ – першої чверті ХІХ ст. Разом з паростками національного пробудження в українських наукових колах поширилась актуальна для тогочасної Європи зацікавленість фольклорними, етнографічними джерелами, загалом до філології. „Енеїда” *І. Котляревського* та творчість *М.Гоголя* стали справжнім психологічним каталогом соціальних типів людей.

Елементи соціально-психологічного знання помітні у філософа *Якова Козельського* (1728-1793). Як просвітник, Я.Козельський утверджує роль людського розуму не лише в пізнанні, а й у сфері моралі та суспільного життя. Він створює свою концепцію, згідно якої негаразди та конфлікти між людьми не від браку моральності, розуму, а від незнання законів.

На початок ХІХ ст. в Україні існує п’ять осередків філософської освіти. Це Київ, Північно-Східний регіон (Харків, Полтава, Ніжин), Південний (Одеса та Миколаїв), а також західні центри – у Львові й на Закарпатті. Найзначнішим представником Київської релігійно-філософської школи (Київська духовна академія та Київський університет) був *Памфіл Юркевич (1826-1874)*, який народився на Черкащині. Він продовжує кордоцентричне вчення Г.Сковороди. Людина, пізнаючи істину, прагне чинити добро. Добро здійснюється від щирого серця і чистої душі. Уява, розум, свідомість не вичерпують людської цілісності. Серце є охоронцем тілесних сил, осереддя духовного і душевного життя, місцем почувань, вихідним пунктом усього доброго і злого. Розум людини не повинен

спрямовуватись на зовнішній світ, а в питаннях моралі промовляти до серця, радитись з ним. Не мислення становить сутність людини, а глибокі переживання, що йдуть від серця. П.Юркевич вказує на значення емоційно-почуттєвої сфери людини для її взаємин зі світом.

Велике значення для розвитку соціально-психологічних ідей мала творчість представників *Кирило-Мефодіївського товариства* (Т.Шевченко, М.Костомаров, П.Куліш). Філософія української ідеї була феноменом європейської культури ХІХ ст. В Європі активізується увага до психології народу як цілісності та окремої одиниці в культурно-історичному вимірі. Визначальний внесок належить окремим представникам національної еліти. Цю місію в Німеччині виконували Й.Фіхте, Г.Гегель, у Франції – М.Мішле, у Польщі – А.Міцкевич, в Чехії – Я.Колар, Т.Масарик, в Іспанії – М. де Унамуно, А. Ганівет, в Італії – Дж.Мадзіні<sup>1</sup>. Провідною тенденцією в Європі, що прийшла на зміну всесвітньо історичним масштабам національного месіанства, було духовно-культурне перетворення кожного з народів, екзистенційний перехід національного „ми” в національне „я”.

Увагою до історичних, соціальних, філософських аспектів психології народу були постійно охоплені науковці по цілій Європі, аж до початку ХХ ст. *Михайло Костомаров* (1817-1885) у праці „Книга буття українського народу” здійснює порівняльний аналіз особливостей національного характеру двох слов'янських народів („двох руських народностей”) – українського та російського, зосереджуючись на відмінностях. *Пантелеймон Куліш* (1819-1897) зосереджується на викритті суперечностей, конфліктності в людині, суспільстві, історії. Саме для цього ним окреслюється низка опозицій минулого й сучасного, народної та штучної мов, хутора і міста. Важливим для розуміння українського національного характеру є звертання до опозиції чоловічого-жіночого, і визнання жіночого елемента провідним в історії української культури. В цьому він вбачає одну з причин історичного інфантилізму як риси національного характеру.

---

<sup>1</sup> Чорний І.П., Рошкулєць Р.Г., Турко О.В. Історія філософії в Україні.–Чернівці:Рута, 2003. – С.64.

Значення творчості *Тараса Шевченка* (1814-1861) для соціально-психологічного пізнання є засяжне. Твори „Кобзаря”, змальований там навколишній світ, історія, культура, складні жіночі, дитячі життєві долі робилися для багатьох вчених (С.Балей, О.Кульчицький, М.Шлемкевич, Я.Ярема, І.Мірчук та інші) предметом глибокого психологічного аналізу. У Шевченкових творах народ – це природно зумовлена єдність людей, особлива і доконечна форма життя. Народ у Т.Шевченка постає не як соціальна маса, натовп, а саме як нація. До основних причин історичних невдач Шевченко відносить рабську психологію українського народу, яка культивується і його провідниками. Соціальна несправедливість обурювала мислителя, проте питання вільної нації, щасливої долі українського народу постало визначальним для його творчості.

У другій половині XIX ст. розвиток соціально-психологічних ідей здійснювався у руслі філософсько-соціологічних поглядів представників громадівського руху в Україні. *Михайло Драгоманов* (1841-1895) – історик, етнограф, літературознавець. Викладав у Київському університеті, згодом емігрував до Швейцарії, де створили женецький гурток українських соціологів та видали 5 томів часопису – „Громада”. Налагоджує контакти з західноукраїнською інтелігенцією. В останні роки викладає у Софійському університеті. Розробив концепцію громадівського соціалізму. Громади – це спілки людей, об’єднаних спільними інтересами і метою, „атоми” суспільства й держави. Вони засновані на засадах „вільного розуму” і науки(позитивізму) та формують людську єдність.

Справжньою знахідкою для соціально-психологічного аналізу є *фольклор українського народу*: традиції, звичаї, перекази, приказки тощо. Їх вивчали В.Гнатюк, М.Драгоманов, М. Грушевський, Ф. Колеса, І.Франко та інші. *Новітня українська література і публіцистика* на межі XIX-XX ст. є також важливим джерелом соціально-психологічної думки. Літературні твори докладно висвітлюють соціально-психологічні явища у житті українського громадянства (праці, розвідки, есе М.Драгоманова, І.Франка, Ю.Липи, В.Липинського, Д.Чижевського та інших).

У багатогранній спадщині *Івана Франка* (1856-1916) вагоме місце займають психологічні ідеї. У своїй статті „Мислі про еволюцію в історії людськості” він аналізує перші зв’язки суспільного життя. Людину І.Франко розумів як соціальну істоту, характер якої залежить від суспільного буття, обставин у яких вона живе, виховується та працює.

Своє покликання І.Франко вбачає у тому, щоби зробити з мас політичну силу, щоб український народ, що „мовчить, молиться та платить” став „живою одиницею серед народів”, українською нацією. Для Франка глобальний процес масофікації історії неминуче породжує націогенезу та національну емансипацію. Останні є передумовами досягнення очікуваного майбутнього – реалізації національної ідеї як ідеалу, адже гальванізована маса, опанована несвідомими інстинктами, на думку І.Франка, ще не є народом. У багатьох своїх творах, зокрема у поемі „Мойсей” ставить *проблему провідника (лідера) та національної спільноти*. Ідея героя, індивідуальності, вільної у громаді, але не вільної від громади була провідною у його творчості.

Метою творчості І.Франка була вільна людина, творча особистість. Він відкриває ті „спеціальні логіки та психології” різних людей, зважаючи на соціальне оточення, в якому людина формує свою особистість, реагує на громадські впливи, що спонукають „до такого, а не іншого ділання”. Франко заперечував принцип „повної особистої волі” людського індивіда. Суспільне виховання повинно формувати „верству верхньої свідомості”, притамовувати „нижню свідомість” як гніздо „пересудів” і „упереджень”, незрозумілих поривів, симпатій та антипатій. Глибокий психологічний аналіз особистості героїв дає змогу Ф.Франкові створювати *соціальні типи людей та їх характери*. Таку здатність Франко вбачав у постатях Лесі Українки, В.Стефаніка, О.Кобилянської.

### **Початки української соціальної психології**

**(60-і рр. XIX ст. – початок XX ст.)**

---

Цей період можна окреслити як закладання підвалин вітчизняної соціальної психології. Її становлення відбувається у двох напрямках. Перший, пов'язаний з європейською науковою ситуацією – створення спеціальної науки „психології народів”, яка була проголошена у 1860 році німецькими вченими М.Лацарусом, Г.Штейнталем й розвинута В.Вундтом. Українськими вченими вивчається психологія „народного духу”, напрацьовуються самобутні концепції (О.Потебня). Другий напрям був тісно пов'язаний із розвитком соціології, у руслі якої виокремилася психологічна школа (М.Михайловський). Третій напрямок розвитку соціальної психології здійснювався у руслі природничих наук.

***Націєтворчі ідеї Олександра Потебні.*** Видатний український мовознавець О.Потебня (1835-1891) є одним із класиків світової психолінгвістики. Основними галузями наукових інтересів були літературознавство, мовознавство, фольклор. Народився на Полтавщині, навчався, а згодом викладав у Харківському університеті, був член-кореспондентом Петербурзької академії наук. Докторську дисертацію захистив у Німеччині, перебував під впливом поглядів В. фон Гумбольдта. Основна праця – „Думка і мова”, в якій стверджує, що мова є живим життям, діяльністю духу, а не готова річ. О.Потебня вважає, що мова є виявом енергії духу, його зусиллям озвучити думку і тим самим виявити її. Мова засвідчує і підтверджує суспільну сутність людини, опосередковує спілкування.

З проблемою мови та мислення у Потебні тісно пов'язана розробка питання „мова і народ”. За Потебнею мова творить народ, є основною передумовою повноцінного розвитку цілої нації. О.Потебня доводить, що єдність нації визначається єдністю мови, не має вільної, творчої особистості без нації, а нації – без мови. Він конкретизує це твердження на прикладі понять денаціоналізації та двомовності. Перша призводить до втрати народом духовної самостійності, ініціативності, життєвого гону, сил для відстоювання національних інтересів. На рівні окремої людини знання інших мов є необхідним для збудження думки, що



йде по колії рідної мови або ж для практичних потреб. Різні мови, виражають різні способи світосприйняття, не виключають, а доповнюють одна одну. Щодо двомовності, то на рівні окремої людини, перехід з однієї мови на іншу, вважає Потебня, означає зміну напряму думки. Тому багатомовність, особливо у дитячому віці, істотно розпоршує мислення, знижуючи його ефективність, ослаблюючи енергію думки.

На початку ХХ ст. посилюється розробка психології націй, зокрема вивчаються психологічні риси слов'ян, розробляються проблеми етнопсихології (*Д.Овсянико-Куликовський*), аналізується процес утворення національної форми психічної діяльності, постаті видатних особистостей (*М.Ф.Сумцов, П.Ковалевський, В.Данилевський, Д.Багалій, Г.Махулько-Горбацевич*). З 1920-х рр. західноукраїнськими вченими *Г.Костельником та В.Горбачевським* вивчаються соціально-психологічні фактори, які зумовлюють особливості релігійної свідомості, її структуру та функції). Їх дослідження резонували із дослідженнями радянських вчених, з їх класово-заідеологізованими упередженнями щодо релігії.

***Соціопсихологічна концепція Миколи Михайловського.*** Він належить до найбільш яскравих представників психологічної школи, яка розвивалася у руслі соціології. Він у числі перших (Г.Тард) розробляє проблему наслідування у соціальній поведінці. Вчений розглядає питання психології мас та вказує на значення соціально-психологічного чинника в історії суспільних рухів. Дійовими силами соціального розвитку є *лідери (ватажки) та натовп*. Стосунки між ватажком та натовпом складаються у відповідності до конкретного історичного моменту та залежать від особистісних якостей лідера, психічного настрою натовпу. Психологічними факторами розвитку суспільства є наслідування, суспільний настрій і соціальна поведінка.

***Природничонауковий напрям розвитку соціальної психології.*** З 1917 р. у радянській науці розпочалася боротьба проти суб'єктивної психології. Сферу психології та педагогіки охопила рефлексологія, яка зводила розмаїття соціальної

поведінки людини та її внутрішнього світу до сукупності рефлексів. Найвідомішим представником рефлексології в Україні був **В.П.Протопопов**. Його погляди формувалися під впливом природничої концепції російського вченого **В.М. Бехтерева**, який у перших своїх публікаціях (1898 р.) розглядає роль навіювання у суспільному житті. Згодом виходить монографія Бехтерева „Коллективна рефлексологія” (1921), яку можна вважати *першим у радянській науці підручником із соціальної психології*. Тут визначено предмет соціальної психології – це поведінка колективів, поведінка особи в колективі, взаємовідносини членів, умови виникнення соціальних об'єднань, особливості їх діяльності. Для прихильників В.М.Бехтерева таке розуміння колективної рефлексології було подоланням суб'єктивістської соціальної психології. Відтак всі проблеми колективів тлумачилися як співвідношення зовнішніх впливів з руховими та миміко-соматичними реакціями їх членів. Соціально-психологічний підхід повинен був опиратися на принципи рефлексології (механізми об'єднання людей в колективи) та соціології (особливості колективів, їх умови життя, класової боротьби в суспільстві).

Рефлексологи підійшли до розгляду проблеми формування колективу як узагальненої (збірної) особистості. До соціально-психологічних феноменів вони відносили взаємодію, взаємовідносини, спілкування; до колективних – спадкові рефлекси, настрої, зосередженість, спостереження, творчість, узгодженість дій. Психологічними механізмами функціонування колективів, на думку рефлексологів, є взаємонавіювання, взаємонаслідування, взаємоіндукція. Системоутворюючими ознаками колективу виступають спільність інтересів та завдань, які спонукають колектив до єдності ідей.

Отже, з 1917 р. ХХ ст. у радянській російській науці розпочалася боротьба проти суб'єктивної психології, посилюється природничонауковий напрямок психології. Цей напрямок, започаткований В.М.Бехтеревим, був домінуючим в Україні майже до кінця 20-х рр. В результаті цього формується рефлексологія, яка зводила поведінку людини та її внутрішнього світу до сукупності рефлексів.

Видається науковий журнал „Український вісник експериментальної педагогіки та рефлексології”, у якому розглядаються питання людського колективу, поведінки народу, ідеології. Механіцизм пронизував всю систему рефлексології: хоча особистість проголошувалася як результуюча різних суспільних впливів та взаємодій, однак конкретний розгляд опирався на біологічні особливості людини, першочергово на її соціальні інстинкти.

### Розвиток української соціальної психології у ХХ ст.

---

*Дискусії про предмет соціальної психології (20-і рр. ХХ ст.)* Після 1917 р. ідейна боротьба тих років охопила царину психологічного науки. Психологія як наука переживала період перегляду своїх філософських, методологічних основ. Для долі соціальної психології особливе значення мала точка зору філософа **Георгія Челпанова** (1862-1936), який народився у Маріуполі, там навчався, а згодом викладав у Новоросійському університеті (м.Одеса). Під керівництвом Челпанова діяв психологічний семінар у Київському університеті, учасниками якого були видатні згодом вчені О.Ф.Лосев, П.П.Блонський, Г.Г.Шпет. Згодом Челпанов був засновником і директором Московського психологічного інституту.

Г.І.Челпанов був прихильником неокантіанства у філософії. Він розрізняв духовне і матеріальне як за природою, так і за способом їх пізнання. Психічне пізнається через „внутрішній досвід” (метод самоспостереження, інтроспекції), а фізичне через „зовнішній досвід”(методом зовнішнього спостереження).

Вчений запропонував розділити психологію на дві частини: *соціальну і власне психологію*. Соціальна психологія, на його думку, може розроблятися в рамках марксизму, а власне психологія повинна залишитися емпіричною наукою, не залежною від світогляду взагалі і від марксизму зокрема („Психологія і марксизм”, 1924). Позиція Г.І.Челпанова виявилася неприйнятною для тих психологів, які приймали ідею перебудови філософських засад всієї психології,

розташування її у системі марксистського знання. Заперечення Челпанову прийняло різні форми. К.Н.Корнілов висловив позицію про недоцільність виокремлення соціальної психології в окрему дисципліну: єдина психологія повинна містити як психологію індивіда, так і психологію колективу. Остання мала досліджувати швидкість, силу та динамізм колективних реакцій. Своєрідне спростування точки зору Челпанова було запропоновано також психологом П.П.Блонським, який зауважив необхідність аналізу впливу соціального середовища на психіку людини. Пропозиція Блонського полягала в тому, щоб психологія як біологічна наука вміщувала низку соціальних проблем. Заперечення Челпанову стосовно його розуміння соціальної психології висловив В.М.Бехтерев. Він запропонував створити особливу науку – рефлексологію, а її певна галузь „колективна рефлексологія” могла б вирішувати соціально-психологічні проблеми.

Низка проблем соціальної психології почала розроблятися в рамках філософії, зокрема проблеми суспільної психології класів і груп. Тут становлення марксистської традиції в соціально-психологічному знанні здійснювалося з меншими труднощами, оскільки філософія в цілому була розглянута як складова частина марксизму. Елементи соціально-психологічного знання продовжували своє існування також в межах психологічної науки. Найважливішу роль тут зіграла праця *С.Л. Рубінштейна* „Принцип творчої самодіяльності. До філософських основ сучасної педагогіки”, яка була надрукована в „Записках вищої школи м. Одеси”(1922). Творчий доробок *Л.С.Виготського* („Історія розвитку вищих психічних функцій”) теж мав стосунок до розвитку методологічних аспектів соціальної психології. Дві гіпотези Виготського (про суспільно-опосередкований характер психічних функцій людини та про культурно-історичну детермінацію процесу розвитку психічних процесів) дозволяли зробити висновок, що головний механізм розвитку психіки – це механізм засвоєння суспільно-історичних форм діяльності.

З іншого боку, в роботах Л.С.Виготського („Психологія мистецтва”) висловлювалося специфічне розуміння предмета соціальної психології. Соціальна психологія, або „психологія народів”, як її розумів Вундт, розглядала своїм предметом мову, міфи, звичаї, мистецтво, релігію. Ці елементи Виготський назвав "згустками ідеології", "кристалами". Психолог повинен вивчати не "кристали", а сам "розчин". При чому не так, як це пропонує Бехтерев, виводячи колективну психіку з індивідуальної. Виготський не погоджується з тією точкою зору, що справа соціальної психології – вивчення психіки збірної особи. Психіка окремої особи теж соціальна, тому вона і складає предмет психології. У цьому сенсі соціальна психологія відрізняється від колективної психології: предмет соціальної психології – психіка окремої людини, а колективної – особиста психологія в умовах колективного вияву (наприклад, війська, церкви). Фактично Виготський порівнює не „загальну” і „соціальну” психологію, а „соціальну” і „колективну”. „Соціальна” психологія для нього – це та сама загальна психологія, яка засвоїла ідею культурно-історичної детермінації психіки (у термінології 20-х рр. – це така загальна психологія, яка „уся стала соціальною”).

Отже, не дивлячись на суб'єктивне бажання окремих авторів створити марксистську соціальну психологію, таке завдання в 20-і рр. не було виконане. Не було чіткого розуміння предмета соціальної психології. З одного боку, соціальна психологія ототожнювалася з вченням про соціальну детермінацію психічних процесів; з іншого боку, – з дослідженням колективів. Дискусія 20-х рр. про статус, предмет, завдання соціальної психології завершилася нічим. Ідеологічні репресії спіткали соціологію, тому офіційне існування соціальної психології в її межах унеможливлювалося. Той факт, що соціальна психологія плідно розвивалася в США, Канаді, Англії, Франції в рамках немарксистської традиції обумовило несприйняття соціальної психології як науки та академічної дисципліни. Саме поняття „соціальна психологія” стало інтерпретуватися як синонім реакційної дисципліни, як атрибут ворожого, буржуазного світогляду.

Розпочався тривалий період стагнації української соціальної психології в руслі радянської науки.

**Біосоціологічна школа рефлексології.** Перерва у самостійному існуванні української соціальної психології, не виключала існування окремих досліджень, які були за своїм предметом соціально-психологічними. Українські рефлексологи подібно до американських біхевіористів намагалися створити спеціальну науку про поведінку як особливий розділ природознавства. Замість визнання психічного, рефлексологи пішли шляхом поєднання „фізіологічного” і „соціологічного” в людині. До 1930-х рр. дослідження поведінки були продиктовані потребами радянської суспільної практики, перш за все педагогічної. Вивчення питань колективу було сконцентровано у сфері педагогічної науки.

**Психологія колективу Олександра Залужного** (1886-1938). Вчений є автором рефлексологічної методики вивчення колективу. Народився на Херсонщині, закінчив вчительську семінарію, займався політичною діяльністю. У 1910 р. перебував на еміграції, у Сорбоні факультативно вивчав експериментальну психологію у Дюма та соціологію у Дюркгайма. З 1924 р. працював завідувачем кабінету соціальної педагогіки Українського науково-дослідного інституту педагогіки (УНДІП), займався викладацькою роботою. Працював над практичною темою : виникнення та структура самоорганізованих, а також цілескеровано-організованих дитячих та юнацьких колективів. Ця тема була актуальною в час громадянської скрути, сирітства та безпритульності.

Його основні праці 1927-1930 рр.: „Методи дослідження дитячого колективу”, „Вчення про колектив”, „Соціальні установки і колективні звички у дітей трудшкіл”. Разом з І.П.Соколянським, О.І.Попівим був членом комісії УНДІПа, яка розглядала проекти А.С.Макаренка з організації виховання в комуні ім.Дзержинського. О.С.Залужний застосував, по суті, наближену до біхевіоризму методику роботи з формування дитячих колективів. А.С.Макаренко критикував його за біологізацію розуміння колективу, психолог П.І.Зінченко, інші колеги – за відсутність класової позиції. На їх думку, Залужний беззастережно поширив

вжиток поняття колектив на „Лігу ООН”, „церковні та інші організації”. За це отримав нищівну критику з боку колег такого штибу : „нація як буржуазне утворення, Ліга ООН, польський Сейм, буржуазна армія – це не колективи. Зате Червона Армія, з’їзд Рад є колективами. Колектив – це класове пролетарське поняття, а не загальнолюдське”<sup>1</sup>.

1936 року в радянській українській науці були заборонені педологія, постраждали психотехніка, критикувалася рефлексологія. У 1938 році О.С.Залужний, автор перших соціально-психологічних досліджень дитячих колективів, проведених у руслі рефлексології був звинувачений у національному ухилі та розстріляний.

*Концепція біосоціальної природи поведінки Івана Соколянського (1890-1960).* Народився на Кубані, у 1923 р. закінчив педагогічне відділення Петербурзького психоневрологічного інституту, педагог-педолог. Працював у Харківському інституті соціального виховання, в УНДПі, професором Харківського медичного інституту. Питання побудови нової психології про поведінку привертала увагу І.П.Соколянського. За ним, поведінка визначається двома чинниками „біо” та „соціо”, тобто природа поведінки є „біосоціальною”. Усю духовну природу людської істоти Соколянський намагається дослідити методами наукового природознавства. Він наголошує на тому, що джерелом поведінки є не лише одна якась система відчуттів (зір, слух тощо), а весь організм у цілому разом з довкіллям (фізичним та соціальним).

У час репресій української інтелігенції, науковців І.П.Соколянський двічі заарештовувався. У 1939 р. був вимушений переїхати до Москви, де працював директором школи глухонімих, надалі в Інституті дефектології. Рефлексологічний підхід дозволив Соколянському напрацювати методики, які мали велике значення для соціалізації глухосліпонімих дітей. Яскравим прикладом їх дієвості є життєва

---

<sup>1</sup> Хиллинг Г. Прометей Макаренко и «главбоги» педолимпа: Соколянский, Залужный, Попов.– Марбург: Изд-во Марбургского университета, 1997. –154с.

доля та свідчення глухосліпонімої О.Скорохової, викладені нею у книзі „Як я сприймаю та розумію, оточуючий світ”(1960).

*Соціально-психологічні ідеї Степана Балея* (1885-1952). Філософ, психолог, лікар. Народився в с.Бірки на Тернопіллі. С.Балей вивчав психологію і філософію на філософському факультеті Львівського університету, був учнем професора філософії К.Твардовського. У 1911 р. здобув ступінь доктора наук з філософії. У 1912-1914 рр. продовжив науку у Берліні, Парижі, Відні, де вивчав психологію та здобув медичну освіту. Працював у Віденському університеті, а після Першої світової війни працював у Львові лікарем. У 1921-1928 рр. очолює Інститут нормальної і патологічної психології. У Львівському філософському товаристві С.Балей разом з М.Кройцом засновують психологічну секцію. Впродовж існування (1921-1925 рр.) таємного Українського університету у Львові С.Балей є його активним учасником. Він поруч з І.Крип'якевичем, В.Щуратом та іншими вченими викладає предмети – основи психології та логіку. У цей час написав „Нарис психології”(1922 р.), „Нарис педагогіки” (1923 р.), які були першими підручниками українською мовою. У 1928 р. за конкурсом був обраний професором Варшавського університету, де працювали інші учні К.Твардовського. Тут розпочинається варшавський період роботи „Львівсько-Варшавської школи”. С.Балей очолює кафедру соціального виховання, серед психологічних праць з'являється „Вступ до соціальної психології”, яка була опублікована у 1959 році, вже після його смерті.

З 1930 рр., працюючи у передвоєнній Польщі С.Балей зацікавлюється соціальною педагогічною психологією: соціальними впливами та взаємодією у шкільних групах. Він розрізняє самовиховання (автоедукцію) і зовнішнє виховання (гетероедукцію). Остання є різновидом соціальних впливів та виявляється у двох формах: інтенціональній та побічній. Інтенціональне виховання здійснюють шкільні заклади, побічне виховання визначається впливом решти середовища. Побічне виховання, на думку Балея, впливає на формування людини сильніше, ніж шкільне. В результаті чого, формуються різні світоглядні



системи школярів. Він аналізує суспільне середовище тогочасної Польщі, виокремлює різні соціальні верстви, зокрема буржуазні та пролетарські. Психолог висновує, що становище людини у суспільстві наперед визначає дієвість будь-яких впливів. Так, пролетарська молодь в силу свого робітничого становища здебільшого перебуває під впливом марксистської ідеології, і навпаки молодь із заможних соціальних верств схиляється до консервативно-буржуазної ідеології. Відтак С.Балей вказує на труднощі соціалізації в межах шкільних закладів (інтенціонального виховання), послаблення впливу педагога на вихованця з погляду домінуючого впливу широкого соціального середовища.

*Стагнація соціальної психології радянського періоду (друга половина 30-х -50-і рр. XX ст.).* Період характеризується ізоляцією науки від західної, репресіями науковців. Теоретично обґрунтовується непотрібність соціальної психології: усі психічні явища оголошуються соціально детермінованими. Здійснюється різка критика західної соціальної психології, обумовлена повним розходженням у розумінні суспільних явищ. Посилюється ідеологічний тиск на науку. Результатом Постанови ЦК ВКП(б) у 1936 р. стала заборона педології, постраждала психотехніка. Остання продовжує своє існування в галузі вивчення виробничої діяльності. Тут розглядаються такі соціально-психологічні аспекти виробничих груп: професійна придатність, втомлюваність, травматизм, монотонія, становлення фахівця тощо. Яскравим прикладом практичної роботи в цій царині є постать дослідника **Я.Цурковського**, який працював у Львові. Соціально-психологічну складову психології праці становило дослідження проблем управління трудовими колективами, виробничими бригадами (стиль управління, роль атмосфери, конфлікти тощо). Крім цього продовжуються напрацювання соціальної педагогічної психології: дослідження шкільних колективів, формування особистості в колективі тощо.

*Стан науки радянського періоду.* Соціальна психологія утверджується в статусі академічної дисципліни (Київський університет імені Т.Шевченка) лише з 70-х років XX ст., після того як були відкриті кафедри соціальної психології у

Ленінградському та Московському університетах. Створюється лабораторія соціальної психології в Інституті психології Академії педагогічних наук України. Стан розвитку соціальної психології в радянській Україні був гірший, ніж у радянській Росії, оскільки панував консервативніший ідеологічний режим та штучно витворений провінціалізм (кращі сили українських психологів зосереджувалися поза межами України). Основними чинниками, які визначали *стан соціальної психології* були: ризик інноваційної соціальної психології (спроби розвитку науки в руслі закордонних парадигм були приреченими, відтак відбувався застій у розробці альтернативних теорій та моделей); протидія науковим розвідкам, які відходили від партійної лінії та проголошення їх „націоналістичними”; одноманітність та збідненість методичних засобів соціально-психологічного аналізу; нерозвиненість матеріально-технічної бази (нестача найновішого обладнання лабораторій, комп'ютерів тощо); недостатність кількості підготованих фахівців (наприклад, психологів було у 10 разів менше, ніж у США); нерозвиненість зв'язків із закордонними соціально-психологічними інститутами.

Ситуація змінюється з кінця 80-х рр. із настанням періоду гласності та перебудови. Зростає усвідомлення значущості соціально-психологічних досліджень, роль практичної соціальної психології, відбувається широке знайомство фахівців із здобутками світової соціальної психології. Однак належних умов для більш якісного розвитку соціально-психологічної думки не було створено.

***Початок розбудови української соціальної психології.*** Здобуття Україною незалежності є початком якісно нового етапу у розвитку соціальної психології. Процеси державотворення в 1990-х рр. вимагали своєрідного соціально-психологічного супроводу у вирішенні низки соціальних, економічних, освітніх, медичних, юридичних, культурологічних та політологічних проблем. В університетах відкриваються факультети та відділення підготовки психологів, утворюються нові спеціалізовані ради для захисту наукових робіт. Формуються

численні психологічні асоціації, зростає кількість психологічних часописів, монографій, підручників. Прикладом цих тенденцій стає створення Інституту професійної педагогіки і психології, Інституту соціальної та політичної психології в системі АПН України тощо, новий якісний етап у діяльності Інституту психології АПН України, які забезпечують науково-методичне консультування дослідницької роботи вчених-психологів.

Розвиток соціальної психології на сучасному етапі визначає низка завдань: вивчення та переосмислення у відповідності до українського соціально-культурного контексту світових психологічних традицій; участь у постановці та вирішенні теоретичних та практичних питань довкола глобалізаційних проблем, які є актуальними для соціальних психологів усього світу; напрацювання власних ідей, теорій, концепцій, методик, які відображають локальні проблеми української соціальності; робота з реконструкцією перерваної національної наукової традиції, повернення до життя призабутих та раніш заборонених праць українських психологів.

Сьогодні українська соціальна психологія набуває рис національної школи, що виявляється у проблематиці досліджень, заґрунтованих на соціогуманітарній традиції усієї української культури.

### **Розвиток соціально-психологічної думки українськими вченими в еміграції.**

---

#### ***Соціально-психологічна думка в еміграції: інститути та персоналії.***

Впродовж майже усього ХХ ст. соціально-психологічна думка розвивалася у двох вимірах : як офіційна радянська наука (про особливості її розвитку попередньо згадувалося), та у формі творчої спадщини українських науковців, що виїхали за кордон. Саме за кордоном поступово створювалися українські культурні, наукові й освітні *центри*. Інституційним підґрунтям розвитку соціально-психологічної думки були Український вільний Університет у Празі,

Український високий педагогічний інститут ім. М.Драгоманова, Українські наукові інститути у Варшаві та Берліні, Українська Вільна Академія наук в Аугсбурзі, Український Вільний університет та Наукове товариство ім.Т.Шевченка у Мюнхені, Гарвардський український дослідний інститут, Інститут українських студій у Канаді, Український католицький університет у Римі тощо. Можна по-різному тлумачити у назвах українських закордонних осередків вжиток слова „вільний”. Труднощі перебування науковців на чужині були, певною мірою, платою за їх свободу наукової діяльності та творчої роботи. Віддаленість науковців від України і, разом з тим, усвідомлення її соціального становища мали позитивний наслідок – з’явилися об’єктивні дослідження переваг і недоліків національного характеру, особливостей соціальної психіки українського народу, який на довгі роки опинився в ситуації загроженої (економічно, ідеологічно, культурно) соціальності.

До творчих здобутків представників української діаспори слід віднести: продовження розробки тем „психологія народів”, „одиниці (особи) та соціальності”, „соціальних рухів” тощо; збереження національної, культурної ідентичності та світоглядної позиції, яка була імпліцитно присутньою в наукових доробках; створення актуальних для державотворення філософських, культурологічних та політологічних концепцій.

На початку 20-х рр. ХХ ст. українська політична та наукова еміграція потребувала своєї інституалізації, щоб системно досліджувати соціальні процеси з метою закладення підвалин майбутньої української держави. Видатний історик та громадсько-політичний діяч **М.Грушевський** організує у Відні Український соціологічний інститут. Тут у світ виходять праці М.Грушевського „Початки громадянства. Генетична соціологія”, **В.Старосольського** „Теорія нації” та ін. Згодом організується соціологічне товариство у Празі (1923 р.) за участю **Я.Яреми**, **Д.Чижевського** та ін. під керівництвом **М.Шаповала**, автора першого українського підручника з соціології. За ініціативи президента Чехословацької республіки Т.Масарика, на рівні уряду приймається рішення про подальшу

розбудову еміграції: культурницьких, навчальних установ, закладів і товариств. Найбільшим генератором соціально-психологічних ідей був Вищий педагогічний інститут ім. М.Драгоманова у Празі, відкритий у 1923 році.

*Соціально-психологічні погляди Якіма Яреми* (1884-1964). Народився у с.Арламівська Воля (Мостиський район, Львівщина). У 1903 р. вступає на філософський факультет Львівського університету, де впродовж трьох років студіює філософію, філологію, іноземні мови. Продовжує навчання в Австрії, де здобув фах філолога (німецька, старогрецька, латинська мови). Працював професором гімназії у Тернополі, викладав логіку та психологію. У 1911 р. в Тернополі знайомиться з І.Франком. У своїх замітках Ф.Франко вказує на позитивне значення листування з Я.Яремою, який був ґрунтовним дослідником творчості Каменяра. У 1917 р. вступає в Києві до Української армії, захищає Центральну Раду. Надалі бореться в Українській Галицькій армії, збройні частини якої були інтерновані чехословацькими військами.

У Чехословаччині Я.Ярема був одним із лідерів української еміграції 20-х рр., активним учасником її інституцій: фундатор Соціологічного товариства, вкладник Українського громадянського видавничого фонду, член Українського інституту громадянства (1925), де комплексно вивчалось суспільство. З відкриттям Українського високого педагогічного інституту ім. М.Драгоманова Я.Ярема працює професором кафедри філософії, згодом очолює кафедру педагогічної психології. Перебуваючи в еміграції Я.Ярема разом з відомою педагогом та психологом С.Русовою представляє українських педагогів на міжнародному з'їзді вчителів у Празі. На празький період (1920-1930 рр.) припали численні праці Я.Яреми: „Вступ до філософії”, „Педагогічна психологія”, „Психографія у школі”, „Проблеми несвідомих психічних процесів”.

У 1930 році Я.Ярема повертається в Галичину, в Тернополі викладає в українській чоловічій гімназії. Одним із його учнів був Патріарх Йосип Сліпий, який вдячно згадував свого „високодостойного професора”. У 1935 р. виголошує на Першому педагогічному конгресі у Львові головні положення своєї праці

„Українська духовність в її культурно-історичних виявах”. Ця соціально-психологічна праця засвідчила високий європейський науковий рівень її автора. Я.Ярема звертається до типології К.- Г.Юнга „інтроверсія”– „екстраверсія”, аби розкрити особливості української психіки. Виходячи з власних досліджень культури української нації, від вступає у полеміку з положеннями праць М.Костомарова, В.Липинського, свого соратника по Празі Д.Чижевського.

Вчений, аналізуючи культурні вияви українського народу, спирається на чотири типові для української духовності особистості: І.Вишенський, Г.Сковорода, М.Гоголь, Т.Шевченко. Ці мислителі втілюють три важливі в історичному розвитку пласти: час, територію, соціальні верстви. Дослідник віднаходить поміж ними те спільне, що є характерним для національної психіки у кожний історичний період. Він висновує, що національна психіка не є заскорузлим утворенням, а має „пластику”. Аналізуючи видатні постаті інших народів, він робить проникливі зіставлення. Порівнюючи постаті Сковороди та Ганді він зауважує спільність багатьох їх світоглядних позицій. Для українського та індійського колонізованого народу, їх народного духу характерним є відчужене ставлення до зовнішнього світу, що виявляється у самозануренні, мовчазному протесті, ізоляції від суспільних подій, іронії над дійсністю. Я.Ярема послідовно розкриває усі особливості української інтровертності та вказує на її соціальні чинники та наслідки. Разом з тим, вчений вказує на необхідність виховання національної психіки, системної освітньо-виховної роботи з молоддю задля зміцнення позитивних рис, сформованих історично та корегування слабких сторін української вдачі.

*Концепція українського характеру Дмитра Чижевського (1895-1977).*  
Народився в Олександрії на Кіровоградщині. Навчався у Петербурзькому та Київському університетах. Найбільший вплив на нього справили Н.Лоський, В.Зіньковський, О.Гіляров. У 1921 р. виїжджає до Німеччини навчатись, де його вчителями були К.Ясперс, Е.Гуссерль, М.Гайдеггер, Г.Коген, Г.Ріккет та інші. Очолив Слов'янський інститут у Гейдельберзі, був одним із організаторів

Української Вільної Академії Наук в Аугсберзі. Поряд з М.Шаповалом, Я.Яремою бере участь у створенні Соціологічного товариства у Празі (1923 р.). З відкриттям Українського високого педагогічного інституту ім. М.Драгоманова у Празі працює професором філософії та славістики. Написав близько 900 творів. Найбільш фундаментальними є „Історія української літератури: Від початків до доби реалізму”, „Нариси з історії філософії на Україні”.

Народний український світогляд Д.Чижевський аналізує за допомогою таких критеріїв : виокремлення найяскравіших історичних епох в історії народу; вивчення життєвого та творчого шляху найвидатніших представників народу; дослідження народної творчості. Найбільш яскравими епоха мами в Україні були княжа доба і доба бароко, яке породило в українській свідомості переважання форми над змістом, кількості над якістю. Творчість видатних діячів теж розглядається Чижевським як вияв українського характеру. Гоголь для нього є втіленням більшості українських національних рис. Аналіз народної творчості дозволив йому розглянути три основні риси українського національного характеру: емоціоналізм та сентименталізм, що отримали свій вияв у „естетизмі українського народного життя й обрядовості”; індивідуалізм та прагнення до свободи , які виявились у конфлікті зі світом,; неспокій та рухливість як психічні риси українців. Він вважає, що український народний характер „вибрав для себе те з історичних подій, що якраз відповідало його еству”. Крім цього, неосяжність природи, зокрема степу, вивільняла почуття величності та неспокою.

*Ідеї нації В'ячеслава Липинського (1882-1931).* Історик, філософ, політик, соціолог, політолог. Народився на Волині, був вихідцем з польсько-шляхетського роду. Навчався у Києві, Кракові й Женеві. У 1917 році організував Українську Демократичну Хліборобську партію, в партійній програмі якої заклав оборону державної суверенності та прав власності на землю. В часи гетьманату був послом України у Відні. У 1926-1927 рр. працював у Українському науковому Інституті в Берліні. Жив в Австрії. Основна праця – „Листи до братів-хліборобів”.

Його політичним ідеалом була спадкова монархія, очолювана гетьманом , а також панування аристократії (кращих представників народу). Його історіософія оперта на ключових поняттях: „традиція”, „аристократія”, „нація”. У формуванні своїх поглядів на Липинського вплинули французькі теоретики Ж.Сорель, В.Парето, Г.Мока, Г.Ле Бон. Традиція, за Липинським – це творчий динамічний первень, що пронизує всі епохи народу і потребує нових способів виразу, при збереженні глибинної суті. Нація у розумінні вченого визначається не стільки культурним, етнічним, мовним чинниками, скільки територіальним. Тому українська нація – це люди, які проживають на українській землі, духовно споріднені з нею, вважають її своєю батьківщиною.

**Націософія Юрія Липи** (1900-1944). Лікар, письменник і публіцист. Народився в Одесі. Навчався у Познанському університеті, З 1920 р. проживав у Польщі, Галичині. Був лікарем в Українській Повстанчій армії, де загинув. Основна праця – „Призначення України”. Липа спирається на первинність підсвідомого чинника націєтворення. Поняття „своє” – „чуже” є поняттями етнічної диференціації, які стають глибинним імперативом для людини, яка усвідомлює свою причетність до тієї чи іншої нації. Основними підсумками формування українського національного характеру, на думку Липи є первні : трипільський (формується християнський світогляд), еллінський індивідуалізм (з’являється „нахил до будови суспільної утопії”), трипільський (народжується солідаризм, демократизм, роль жінки як берегині роду). Важливе значення у з’ясуванні особливостей українського характеру надає Липа „відчуттю серединності”, що породжена територіальним розташуванням України. Психічною ознакою серединності є своєрідний духовний клімат, заснований на численних підсвідомих, складних для розуміння явищах. Липа також розглядає риси української еліти : „муравлиність” – кропітка просвітницька праця без відчутних результатів; еготизм – втеча від історичної дійсності й постановка себе в центр світу.



**Психічна структура українців та світогляд у концепції Івана Мірчука** (1891-1961). Народився у м.Стрий, Львівської області, у 1914 році закінчив Віденський університет. З 1921 р. працював в Українському вільному університеті, а з 1946 став його ректором. Мірчук – дійсний член Наукового Товариства Шевченка(з 1938 р.) та директор його Історико-філософської секції (з 1947), член-кореспондент Баварської Академії Наук (з 1949). Основний твір – „Світогляд українського народу: Спроба характеристики” (Прага, 1942 р.). Український світогляд ґрунтується на виразній, ідеалістичній основі : усіма думками керують не загальні категорії розуму, а почуття і воля. Для того, щоб пізнати основні елементи українського світогляду вчений виокремлює специфіку психічної структури українців: перевага чуттєвого, емоційного над раціональним, розумовим. Аналізуючи український народний характер, Мірчук виокремлює окремі душевні риси: „непогамований індивідуалізм”, що відкидає всякий авторитет; „перевага чуттєвості над розсудком”; „прив’язання до землі” . Ці риси він вважає вадами характеру, які слід перевиховувати , зосереджуючись на цілі державного націєтворення.

**Концепція індивідуального універсалізму Юліана Вассияна.** Автор жив у час посилення тоталітарних суспільств, тому проблема одиниці (особи) та суспільства була вельми актуальною. В своїх працях „Одиниця й суспільність: суспільно-філософські нариси”, „Розбудова нації”(1929) він розглядає засади вирішення цієї проблеми.

Вассиян зіставляє різні типи розуміння суспільностей в ідеологіях. Для лібералізму суспільність це передумова, якою треба жертвувати заради одиниці. Засадою такої соціальності є *індивідуальний маскімалізм*, згідно якого одиниця змагається до найповнішого самовияву на ґрунті збірного (групового) життя. Для соціалізму суспільність – це створення маси з одиниць-пролетарів, за допомогою операції „відвартіснення людських вартостей”. Засадою соціалістичної соціальності є *принцип суспільного інтегралізму*. Він означає активну причетність

одиниці до організму громади без огляду на рід, обсяг та якість виконуваної функції.

Вчений формує власну концепцію: одиниця є впрощеною у суспільство як у свій природній ґрунт, і навпаки, суспільність породжує із себе одиницю як вияв своїх життєвих сил. Суспільність – це не рівність людей-маси, однорідність руху. Це духовна різноманітність, гармонія творчих зусиль, індивідуальна динаміка. На підставі цього він формулює свою засаду соціальності: *індивідуальний універсалізм*. Ця засада, за Вассияном, найкраще відповідає українським державотворчим прагненням.

**Формування „української душі” у синтезі Олександра Кульчицького (1895-1980).** Є найвизначнішим українським представником філософії персоналізму в ХХ ст. та автором концепції формування української психології. Народився у м.Скалат на Тернопіллі. Навчався спочатку на філософському факультеті Львівського університету, згодом у Сорбоні, в Парижі. У 1919 р. Кульчицький – секретар Галицько-Української Дипломатичної Делегатири на Версальській Мирній конференції. У 1926 р. закінчує перерване навчання у Львівському університеті, отримавши ступінь магістра педагогіки і психології, а у 1930 р. захищає докторську дисертацію з філософії. У 1939 р. – директор Львівського педагогічного інституту, а у 1940 р. емігрує до Мюнхена. Проректор, декан українського вільного університету у Мюнхені. Його праці : „Психологія на порозі нової доби” (1946), „Нарис структурної психології”(1947) „Психологія переміщених осіб-таборен” (1949), „Марксистсько-совєтська концепція людини у світлі західної психології”(1956), „Мойсей як проблема взаємин народу й просвітництва. Проблема провідника й національної збірноти в „Мойсеї” І.Франка”, „Риси характерології українського народу”(1949), „Світовідчуття українця”, „Геопсихічний аспект у характерології української людини”, „Український персоналізм: філософська та етнографічна ситеза” тощо.

О.Кульчицький створює свою синтезу (багатовимірний підхід) до аналізу національного характеру, на який впливають історичні, расові, геопсихічні,

соціопсихічні, культуроморфні і глибинно-психічні(несвідомі) чинники людського буття. До расових чинників формування української душі він відносить вплив динарської та остійської раси, які формують тип „почуттєвої людини”, що радше переживає, ніж осмислює дійсність. Історичними та геопсихічними чинниками автор обґрунтував інтровертність українського типу людини. Щодо геопсихічних факторів, то тут йдеться про вплив ландшафтів лісу, лісостепу і степу. Вплив першого зумовив появу почуттів обачливості, підозрливості, очікуваності, лякливості; лісостеп став передмовою обережності, пасивності, компромісності, самозречення та пристосування тощо; степ вплинув на появу відчуття нестримного руху а безмежність, піднесеності, величності. Щодо глибинно-психічних факторів, то О.Кульчицький (згідно засад З.Фройда, А.Адлера, К.-Г.Юнга) звертає увагу на „комплекс меншовартості”, притаманного усім поневоленим народам. Він може виявлятися як у комплексі „кривди”, рівно в „надкомпенсації” (етико-релігійне мрійництво або ж шукання насолоди у стражданнях). Архетипами колективної української душі він вважає “Magna Mater” – „добра Земля”, Деметра, Мати-Природа. О. Кульчицький приводить інший приклад : страхіття другої світової війни – результат прориву у сферу збірної дії німецького народу архетипу Вотана, войовничого бога скандинавсько-німецької міфології.

О.Кульчицький організатор та учасник багатьох форумів Міжнародних академій наук, психологічних конференцій, провадив велику громадську роботу. Був добре знаний в закордонних академічних колах, залишив величезну наукову спадщину.

Інший дослідник української душі – **Микола Шлемкевич** (1894-1966) виклав свою концепцію у праці „Загублена українська людина”. Дослідження змін національного характеру на різних етапах української історії дозволило Шлемкевичу зробити наступний висновок. Історичне становлення України містить різні етапи (народження, оформлення, розщеплення, розгубленості) формування української людини. Шлемкевич вважає, що історично українська

людина народжувалася різною за своїми психологічними рисами: на Заході – поміркована та раціональна, на волелюбному Сході – фантазійна та авантюрна, що втілював козацький тип. Після розпаду козацької верстви, оформлюється „гоголівська” та „сковородинська” людина., що втікає „від життя, в душу і долю”. На зламі XIX-XX ст.. оформилася „шевченкова” людина, що створила українську державу та не втримала її. Утримати державу могла „сильна” людина, ідея якої була „розщепленою”( теорія сили хліборобського класу у В.Липинського, пролетаріату у В.Винниченка, психологічне вчення про ірраціональну волю та „волютаристичну людину” у Д.Донцова. Ці розщеплення підривалися як внутрішніми, так і зовнішніми причинами. На початок Другої світової війни українська людина була „розгубленою”, духовно розколотою. Збіднення світогляду, втрата духу, криза моралі стали причиною кризи суспільства, нації. Шлемкевич говорить про необхідність нової життєздатної ідеї, яка б пододала „загубленість” української людини у світі.

Дослідники (*І.Огієнко, Б.Цимбалістий, І.Лисяк-Рудницький, В.Янів* та ін.) теж зверталися до проблем української душі, людини та спільноти. Слід зауважити, що зверненість різних учених до соціально-психологічних проблем народу, нації, національного характеру, національної психіки, душі є прикметною науковою тенденцією тривалого періоду української еміграції, аж до останнього десятиріччя XX ст.



#### *Запитання для самоперевірки :*

1. Які витоки мала українська соціально-психологічна думка?
2. Хто закладав підвалини української соціальної психології (60-і рр. XIX – поч. XX ст.)?
3. Який соціально-психологічний зміст концепції О.Потебні?
4. Як розвивалася українська соціальна психологія у 20-30-х рр. XX ст.?
5. В чому специфіка розвитку соціально-психологічної думки в еміграції?
6. Яку соціально-психологічну працю Я. Яреми ви знаєте?

7. Хто розробляв соціально-психологічну проблематику „народного духу”?
8. Який зміст концепції індивідуального універсалізму Ю.Вассіяна?
9. Які праці О. Кульчицького та М. Шлемкевича присвячені проблематиці „української душі”?

### *Література*

- Балеї С. Вибрані праці з соціальної і педагогічної психології. Тернопіль, 1995.– 46с.
- Вассіян Ю. Одиниця й суспільність (суспільно-філософські нариси).– Торонто: Золоті ворота, 1957. – 91 с.
- Кульчицький О. Мойсей як проблема взаємин народу й просвітництва. Проблема провідника й національної збірності в „Мойсеї” І.Франка // Український персоналізм. Філософська етнопсихологічна синтеза. Монографія. – Мюнхен - Париж: Укр. вільн. ун-т,1985. – С.49-54.
- Мірчук І. Світогляд українського народу : спроба характеристики // Генеза. – № 2, 2002.– С.87-96.
- Хиллінг Г. Прометей Макаренко и «главбоги» педолимпа: Соколянський, Залужний, Попов.– Марбург: Изд-во Марбургского университета, 1997. – 154с.
- Шлемкевич М. Загублена українська душа. Мюнхен, 1996.
- Янів В. Нариси з історії української етнопсихології. – К.: Знання, 2006.– 341 с.
- Ярема Я. Українська духовність у її культурно-історичних виявах // Українська педагогічна думка Галичини в іменах. Львів: Вид. Центр ЛНУ ім. І.Франка, 2003. – С.39-109.

**Тема 4. Особистість у соціальному світі**



**Я-концепція та тип соціокультури.** *Поняття Я-концепції. Ефект посилення на себе. Розвиток соціального Я. Незалежна та взаємозалежна Я-концепція.*

**Самоефективність.** *Поняття самоефективності та її дослідження А.Бандурою. Локус контролю: концепція екстернальних та інтернальних типів Ю.Роттера. Набута безпорадність як антипод самовизначення.*

**Схильність до міркувань на користь власного Я.** *Пояснення позитивних і негативних подій. Невиправданий оптимізм. Помилковий консенсус і помилкова унікальність. Мотивація самоповаги. Негативний бік самоповаги. Схильність до міркувань на користь власного Я як причина поганої адаптації.*

**Справляння враження на інших.** *Помилкова скромність. Створення бар'єрів самому собі. Самопрезентація.*

**Я-концепція та тип соціокультури**



*Поняття Я-концепції.* Соціальне оточення впливає на людське самовідчуття. Люди, що є представниками різних культур, рас і статей постійно замислюються над тим, які риси є спільними, а які відрізняють їх один від одного. Наше самосприйняття керує нашими думками, відчуттями і діями. *Я-концепція – це сприйняття людиною своєї спільності з іншими та своєї індивідуальної неповторності, окремішності.* Вона відображає, як ми розуміємо самих себе та як наше самосприйняття управляє нашими установками, діями.

Елементи Я-концепції – мисленнєво-чуттєві утворення, які називаються Я-схемами. Наші *Я-схеми* – це сприйняття людиною самої себе, наприклад, як рішучої, розумної, дружньої тощо визначає її специфіку обробки соціальної

інформації. Я-схеми впливають на те, як ми сприймаємо, запам'ятовуємо, оцінюємо тих, хто нас оточує, і самих себе.

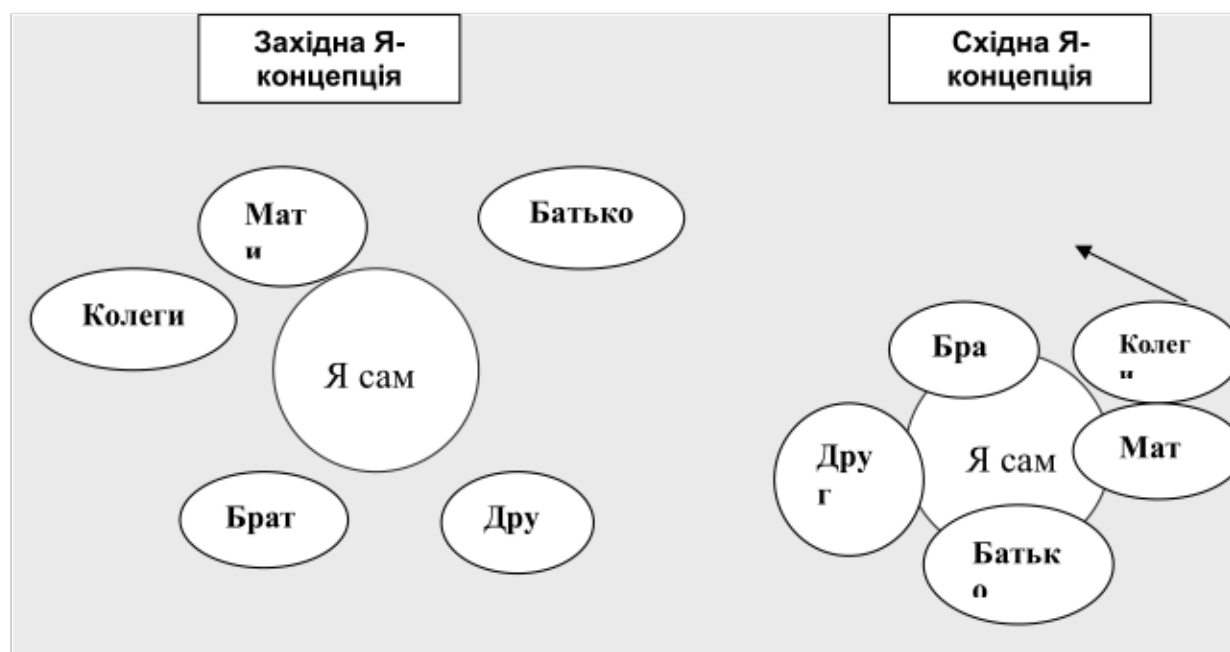
**Ефект посилення на себе.** Особистісне „Я” впливає на спогади. Це явище відоме як «ефект посилення на себе»: *інформація, релевантна нашій Я-концепції, швидко обробляється і добре запам'ятовується.* Ефект посилення на себе ілюструє основоположний факт життя: у центрі нашого світу знаходиться сприйняття нашого власного Я. Оцінюючи дії або поведінку інших людей, ми нерідко мимоволі порівнюємо їх з власними діями і поведінкою.

Наші Я-концепції включають не тільки Я-схеми, що характеризують нас в даний момент часу (реальне Я), а й можливі Я, тобто те, якими ми повинні стати (ідеальне Я). Самоповага – це глобальний рівень самосприйняття, що містить крім самооцінок ступінь самосхвалення. Якщо ми вважаємо себе привабливими, спортивними, розумними, чи означає це, що у нас все гаразд з самоповагою? Одній людині для самоповаги досить мати хорошу успішність і привабливу зовнішність, а іншій потрібно знати, що вона не порушує норм моралі.

**Розвиток соціального Я.** Я-концепція є важливим предметом соціально-психологічного дослідження тому, що вона організовує наше мислення і управляє нашою соціальною поведінкою. Соціальний досвід відіграє важливу роль у формуванні Я-концепції, зокрема наступні чинники: ролі, які ми граємо; соціальні ідентифікації, які ми формуємо; порівняння себе з оточуючими, які ми робимо; наші успіхи і невдачі; думки про нас, що висловлюються іншими людьми; культура, до якої ми належимо.

**Незалежна та взаємозалежна Я-концепція.** Назвати культуру «індивідуалістською» або «колективістською» означає дуже спрощувати проблему, оскільки навіть в межах однієї країни колективізм різною мірою властивий прихильникам різних релігій і різних політичних поглядів. В цілому культура Заходу формує *індивідуалістську (незалежну) Я-концепцію.* Вона виходить з того, що життя людини стане успішне, якщо можливо самостійно визначати усі соціальні Я, повірити в здатність контролювати власне життя.

Культури народів Азії, Африки і Центральної і Південної Америки значно вище цінують колективізм. Вони виховують те, що *С. Кітаяма* і *Х.Маркус* називають *взаємозалежним Я*. Представники цих культур самокритичніші, частіше визначають себе через приналежність до інших. Мета соціального життя полягає не стільки в посиленні Я особистості, скільки в її гармонізації з тим співтовариством, до якого вона належить, у підтримці останнього.



**Рис. 1. Незалежна (західна) і взаємозалежна (східна) Я-концепція.** Взаємозалежне Я визнає свої зв'язки з іншими та більш глибоко «вбудоване» в інших. (Джерело: Markus & Kitayama, 1991)

**Таблиця 1.**



### Я-концепція: незалежна і взаємозалежна

	Незалежна	Взаємозалежна
Особа	Індивідуальна, визначається власними якостями і цілями	Соціальна, визначається через зв'язки з іншими
Що має значення	«Я» – особисті досягнення і реалізація власних можливостей, мої права і свободи	«Ми» – групові цілі і солідарність, наші соціальна відповідальність і соціальні відносини
Що не схвалюється	Конформізм	Еготизм
Приклад характерного девізу	«Не зраджуй самому собі»	«Людина — це не самотній острів»
Культури, що підтримують таку Я-концепцію	Індивідуалістичні, західні країни	Колективістські країни Азії і третього світу

У колективістських культурах самоповага тісно корелює з тим, що «інші думають про мене і про ту групу, до якої я належу». Я-концепція швидше гнучка (тобто залежить від контексту), а не стабільна (тобто не зберігається незмінною в різних ситуаціях). Для представників індивідуалістичних культур, особливо для представників меншин, які навчилися не брати до уваги забобони тих, що оточують, оцінки, які дають їм і їх групам люди «із сторони», менш значущі. Відчуття власної гідності є характеристикою особи, а не відносин. Те, що загрожує персональній ідентичності, викликає більший гнів і смуток, ніж тиск колективу, з яким особа ідентифікується.

Отже, розуміння людиною самої себе допомагає упорядкувати власні думки і дії. Особа, сприймаючи інформацію, що має стосунок до неї, добре запам'ятовує її (цей феномен називається ефектом *посилання на себе*). Елементами нашої Я-концепції є особливі *Я-схеми*, які керують обробкою інформації, стосовно нас у теперішньому та майбутньому, якими ми мріємо чи боїмося бути. Наша самоповага є цілісним сприйняттям власної значущості, що впливає на оцінку нами особистих якостей і здібностей.

Я-концепція залежить від багатьох чинників: ролей, які ми виконуємо; порівняння себе з оточуючими; нашої соціальної ідентичності; нашого сприйняття оцінок інших людей; а також успіхів і невдач. Я-концепцію формує і

культура. Люди, особливо ті, хто належить до західних, індивідуалістичних культур, мають концепцію незалежного Я, вихідці з країн Азії і третього світу мають концепцію взаємозалежного Я.

У другій половині ХХ в. західний індивідуалізм зміцнив свої позиції. Батьки вітають незалежність і самостійність своїх дітей і не дуже стурбовані їх слухняністю. Стилі одягу і манери стали різноманітнішими, особиста свобода мало обмежена етичними нормами та вартостями. Паралельно з посиленням індивідуалізму відбувалося не лише зростання кількості людей, що страждають депресією, а й зростання (в більшості країн Заходу) інших показників соціального неблагополуччя – кількості розлучень, позашлюбних дітей, самогубств серед підлітків, підліткової злочинності тощо.

### Самоефективність

---

**Поняття самоефективності.** Розглянемо як виявляє себе особистісне Я у діях. Про те, що усвідомлений самоконтроль відіграє в житті людину важливу роль, свідчать декілька концепцій і напрямів досліджень. В експериментальних і теоретичних дослідженнях, виконаних психологом із Стенфордського університету **Альбертом Бандурою** знайшла своє підтвердження *концепція самоефективності*. Людина, яка сприймає себе компетентною у професії, навчанні, діяльності особою, частіше досягає успіху в житті. Концепція самоефективності – наукова версія, яка стверджує силу позитивного мислення людини. Оптимістична віра у власні можливості приносить людям дивіденди. Діти і дорослі, що володіють яскраво вираженим відчуттям самоефективності – наполегливіші, менш тривожніші і рідше впадають у депресію. У них краще йдуть справи із навчанням, вони добиваються значних академічних успіхів.

У повсякденному житті самоефективність примушує нас ставити перед собою важкі цілі і добиватися їх, не пасуючи перед труднощами. Результати більше ста досліджень свідчать про те, що самоефективність прогнозує

результативність працівника. І навпаки: професійні досягнення сприяють зростанню самоефективності. Це означає, що самоефективність особи визначається тим, наскільки вона відчувається компетентною у професії. Чи обов'язково це почуття власної компетентності, професійності визначає успіх? Звичайно так, але інколи соціальні обставини суспільної кризи є бар'єрами для самоефективних особистостей. У суспільствах з перехідним типом економіки значна частина професійних працівників не можуть почуватися самоефективно. За останнє десятиріччя в руслі вітчизняних соціологічних та психологічних досліджень гендеру все частіше обговорюється питання жіночого „ейджизму” (обмеження доступу до ресурсів та звільнення від участі у прийнятті рішень груп населення за критерієм віку, статі, раси тощо)<sup>1</sup>. Наприклад, вік є прихованою причиною звільнення жінок висококваліфікованої праці і творчих професій. Серед жінок, які звертаються до державної служби зайнятості, більшість складають жінки-службовці 45-54 років. Цей „ейджизм” нічим не обґрунтований, окрім негативних стереотипів соціального сприйняття. Як свідчать психологічні опитування, багато цих жінок готові до складної роботи, мають високий рівень підприємництва, схильні до зміни старих професійних установок. Однак у новостворених структурах (організаціях, фірмах) працює лише 30% жінок у віці 40-44 роки та 27% – у віці 45-54 років. Ця статистика має свої нюанси – жінки цього віку частіше виступають у ролі працедавців, ніж найманих працівників. Якщо за даними опитувань, майже половина жінок середнього віку або є безробітними, або знаходяться під загрозою звільнення, то вочевидь зростає роль щонайменше їх психологічної підтримки (рольових тренінгів, консультацій тощо). Це означає, що самоефективність особистості може бути zagrożеною соціальними обставинами.

---

<sup>1</sup> Гапон Н. Жіночий „ейджизм” як проблема соціальної реабілітації та психологічної допомоги // Психологічні проблеми соціальної адаптації та правової реабілітації громадян. Тези круглого столу – Львів: ЛДУВС, 2007. – С.28-30.

**Локус контролю: концепція екстернальних та інтернальних типів Ю.Роттера.** Результати експериментів та робота у клініці, дозволили Юліану Роттеру побачити, що існує два загальних способи сприйняття людиною власного життя, життєвих подій, а відтак різні способи контролю за власним життям. Роттер назвав цей параметр локусом **контролю**. Разом з колегами він розробив тест для вимірювання локусу контролю, що містить 29 парних суджень. Приклади кількох полярних суджень подані у таблиці 2. Є люди, які не сумніваються в своїй здатності контролювати власну долю. Це особи, які належать до інтернального типу (внутрішній локус контролю). Особи, які вважають, що все залежить від обставин, належать до екстернального типу (зовнішній локус контролю). Якщо людина переконана в своїй здатності контролювати власне життя, то вона швидше за все буде добре навчатися у школі, рішуче позбавиться негативних соціальних звичок, активніше вирішуватиме сімейні проблеми, робитиме професійну кар'єру і віддасть перевагу довгостроковим цілям над короткочасною вигодою.

**Таблиця 2.**

**Приклади протилежних суджень з тесту локусу-контролю Ю.Роттера**

Врешті-решт люди знаходять ту пошану, якої заслуговують	На жаль, як би люди не старалися, оточуючі не помічають їх здібності та таланти
Я сам творець свого щастя	Іноді мені здається, що я втрачаю контроль над подіями власного життя і пливу за течією
Пересічна людина може вплинути на ті рішення, які приймає уряд	Влада в цьому світі належить окремим людям, і проста людина не в змозі змінити цей порядок

Якою мірою особа відчуває себе господарем власної долі, залежить від того, як вона пояснює свої невдачі. Успішні люди більш схильні сприймати невдачі як випадковості або замислюватися про зміну власної тактики.

**Набута безпорадність як антипод самовизначення.** Те, що відчуття самоконтролю приносить користь, доведене неодноразово. Дослідник *Мартін Селігман* звернув увагу на те, що існує *набута безпорадність*, що є властивою людям. Наприклад, люди, що перебувають у пригніченому настрої або в депресії, стають пасивними, бо переконані у даремності будь-яких було зусиль. Люди, що переживають депресію страждають від «паралічу волі», пасивною покірністю, небажанням будь - що робити (рис.2).



**Рис. 2. Набута безпорадність.** Люди, що переживають неконтрольовані негативні події, призвичаюються почуватись безпорадними і перестають діяти

Феномен набутої безпорадності допомагає відповісти на питання, як різні установи, наприклад, лікарні, будинки догляду за людьми похилого віку здатні впливати на особистий контроль за своїм життям у пацієнтів. Часто в будинках для людей похилого віку, пацієнти через набуту безпорадність швидко деградуєть і вмирають. Пацієнти лікарень, навчені вірити в свою здатність контролювати стрес, обходяться меншою кількістю знеболюючих і заспокійливих засобів і поведуться спокійніше. Важливість особистого контролю доводять результати дослідження, проведеного психологами із Гарвардського університету

*Елен Лангер і Джудіт Роден* (1976) в одному з будинків для людей похилого віку. Звертаючись до однієї групи, доброзичливі працівники підкреслювали, що вважають своїм обов'язком зробити будинок таким, щоб його мешканці могли гордитися ним і відчувати себе щасливими. Цим пацієнтам надавалося право ухвалювати непринципові рішення, на них покладалася певна відповідальність. Результати, одержані через три тижні після початку дослідження, показали, що 93% з них стали жвавішими, активнішими і щасливішими<sup>1</sup>.

Результати досліджень також підтверджують: системи керівництва або управління людьми, які містять елементи з формування усвідомленого самоконтролю, сприяють здоров'ю і щастю працівників. Моральний стан працівників, яким надані певна свобода при виконанні службових обов'язків і право самим ухвалювати рішення, поліпшується. На думку психологів сучасні індивідуалістичні культури володіють надмірною свободою, що призводить до зниження рівня задоволеності життям і збільшення числа хворих депресією. Наявність широкого вибору здатна привести до «паралічу», або до «закабалення свободи» (*Б.Шварц*). Досліджувані, яким довелося вибирати з 30 сортів шоколаду, у результаті виявилися менш задоволеними своїм вибором, ніж ті, кому були запропоновані на вибір лише 6 сортів<sup>2</sup>. Чим більше варіантів, з яких можна вибирати, тим більше перевантаженість інформацією і більше можливостей для невдоволення.

Результати різних досліджень свідчать про ті переваги, які дають людям відчуття власної ефективності і самоконтроль. Люди, що вірять у власну компетентність, ефективність і мають внутрішній локус контролю, краще розпоряджаються своїм життям і досягають більшого, ніж ті, для кого характерні набута безпорадність і песимістичний погляд на світ.

---

<sup>1</sup> Langer, E.J. & Rodin, J. The effects of choice and enhanced personal responsibility for the aged // *Journal of Personality and Social Psychology*, 334, 1976, p.191-198.

<sup>2</sup> Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 2002.– С.61.

## Схильність до міркувань на користь власного Я

---

*Пояснення позитивних і негативних подій.* Кожного разу, коли людина сприймає інформацію, що її стосується, вона виявляє схильність до міркування на користь власного Я. Люди з готовністю прощають собі свої невдачі, охоче приймають похвалу за успіхи тощо. Тенденція поблажливого самосприйняття називається *міркуванням на користь власного Я*.

Ситуації, в яких потрібні майстерність, успіх (спортивні змагання, іспити, прийом на роботу), особливо уразливі з погляду цього феномена.: переможці можуть легко приписати успіх своїм особистим навичкам, а ті, що програли можуть сказати про те, що їм не поталанило. Аналогічним чином поведуться і політики: вони схильні приписувати перемоги своїй працьовитості, роботі з виборцями, репутації і стратегії, а поразки — зовнішнім причинам.

Люди визначають, що є для них важливим, а що ні з погляду на те, що них добре виходить. Студенти, що успішно освоїли протягом семестру основи комп'ютерної грамоти, вважають, що в сучасному світі ця навичка є вкрай необхідною. Ті ж, чий досягнення в цій області виявились не такі великі, швидше за все, стануть іронізувати над товаришами, що «зациклилися» на комп'ютерах, і виключать комп'ютерні навички з числа тих, які здатні вплинути на їх уявлення про себе.

*Невиправданий оптимізм.* Оптимізм — джерело позитивного відношення до життя, він благодотворніший, ніж песимізм, в тому, що стосується самоефективності, здоров'я і благополуччя. Будучи від природи оптимістами, багато людей вірять, що в майбутньому різні сторони їх життя складуться вдало, і ця віра допомагає їм прожити день щасливо. Проте існує, на думку **Джулії Норем** «захисний песимізм», який може позбавити людину небезпек, якими загрожує невиправданий оптимізм<sup>1</sup>. Сумніви в собі можуть «примусити ворухитися»,

---

<sup>1</sup> Norem, J.& Cantor, N. Defensive pessimism: Harnessing anxiety as motivation // Journal of Personality and Social Psychology, 51, 1986, p.12008-1218.

тобто краще готуватися до іспиту тих студентів, більшість з яких вже отримували невисокі оцінки. Самовпевнені студенти схильні готуватися не дуже ґрунтовно. Їх не більш талановиті, але менш самовпевнені товариші, що побоюються провалу на майбутньому іспиті, працюють систематично і одержують вищі оцінки. Відтак щоб досягнути успіхів, людині необхідні рівно оптимізм і песимізм, перший – щоб не втрачати надії, а другий – щоб не втрачати пильності.

**Помилковий консенсус і помилкова унікальність.** Люди схильні переносити на усіх людей власні неістинні судження, негативну, неефективну поведінку. Цей феномен називається *ефектом помилкового консенсусу*. Коли йдеться про яку-небудь думку, ми знаходимо підтримку своєї позиції, переоцінюючи міру згоди з нами тих, що оточують. Наприклад, ухиляючись від сплати податків, люди схильні перебільшувати кількість людей, що чинять так само. Помилковий консенсус може бути наслідком узагальнення, зробленого на підставі обмеженої вибірки.

У питаннях, що стосуються здібностей, хороших вчинків, успіху, частіше діє *ефект помилкової унікальності*. Це тенденція недооцінювати той факт, що здібності і бажана ефективна поведінка є широко поширеними. Сприймаючи власні таланти і моральні якості як щось особливе, особа працює на власний імідж.

Схильність міркувати на користь власного Я виявляється не тільки у вигляді самовихваляння при порівнянні з іншими, необґрунтованого оптимізму і помилкового консенсусу щодо особистих недоліків. Чим вище думка особи про яку-небудь власну якість (розум, наполегливість, почуття гумору), тим частіше ми оцінюємо інших саме за цим критерієм<sup>1</sup>.

**Мотивація самоповаги.** Одне з пояснень причин схильності до міркувань на користь власного Я свідчить, що ця схильність є «побічним продуктом» обробки і запам'ятовування інформації про самих себе. Вважають, що причина

---

<sup>1</sup> Lewicki T. Self-image bias in person perception //Journal of Personality and Social Psychology, 45, 1983, p.384-393.



полягає в тому, що людина краще запам'ятовує власні дії, ніж дії інших, або свої спостереження за ними. Однак упереджене сприйняття людини не є лише перцептивною помилкою, тут «беруть» участь захисні мотиви міркування на користь свого Я. Адже, дружба, шлюб містять ризики для людської самоповаги. Подібні кар'єрні цілі здатні стати причиною напруженості або заздрості між людьми. Американий дослідник *Абрам Тессер* вважає, що такий мотив, як «підтримка самоповаги», прогнозує безліч цікавих феноменів, зокрема навіть суперечки між рідними братами і сестрами<sup>1</sup>. Якщо вони приблизно однакового віку, то батьки їх часто порівнюють один до одного. На думку Тессера, те, що батьки сприймають одну дитину як більш здібну, специфічно мотивуватиме поведінку іншої дитини. Тессер вважає, що найбільша небезпека загрожує самоповазі старшої дитини, що має дуже здібних молодшого брата або сестру. Дослідник з'ясував, що ті особи (здебільшого чоловіки), які мали братів, більш або менш здібних, ніж вони самі, звичайно говорять про те, що між ними не було особливої близькості. Чоловіки, що мають братів з приблизно такими ж здібностями, як їх власні, частіше говорять про більш дружні відносини між ними.

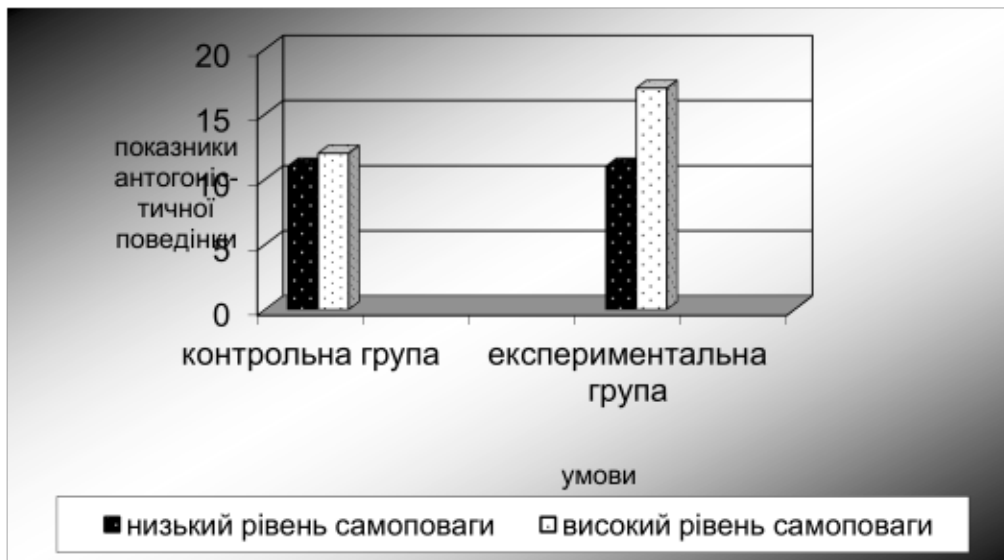
**Негативний бік самоповаги.** Низький рівень самоповаги провіщає підвищений ризик депресії, наркоманії і деяких форм правопорушень. Виявивши, що відчуттю власної гідності загрожує небезпека, люди часто реагують на подібну загрозу тим, що принижують інших, нерідко проявляючи при цьому жорстокість. Якщо молода людина відчуває, що її високій самооцінці загрожує небезпека або зниження унаслідок соціального відторгнення, вона намагається відстояти самооцінку не завжди толерантними способами.

В одному з своїх експериментів *Тодд Хартертон і Кетлін Вос* (2000) „пригрозили” студентам-юнакам, що входили до складу експериментальної групи, невдачею під час тестування здібностей. У відповідь на це лише юнаки, які мали

---

<sup>1</sup> Tesser, A. Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior / In L. Berdjwiz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, Vol. 21. San Diego, Ca: Academic Press, 1988.

завищену самооцінку (високий рівень самоповаги), стали поводитися більш ворожіше ( рис.3).



**Рис. 3. Рівні антагоністичної поведінки в осіб із середнім та низьким рівнем самоповаги (самооцінки)**

Рис.3 показує, що юнаки з експериментальної групи (які мали високу самооцінку) після їх критичної оцінки експериментаторами мають вищі показники антагоністичної поведінки, ніж юнаки з низькою самооцінкою. Негативні прояви завищеної самооцінки, деякої зарозумілості є мало подібними до тих проявів, які виникають у людей з низькою самооцінкою. Останні поводять себе менш антагоністично (вороже), вони переважно ізолюються, робляться тривожними, невпевненими. Коли особи з низькою самооцінкою відчують небезпеку, то схильні все бачити у похмурому світлі, фіксуватися на найгірших вчинках оточуючих, переконані, що близькі їх не люблять.

Натомість, завищена самооцінка та відповідний їй рівень самоповаги слугують антагоністичній поведінці, яка має два аналоги, прототипи. Перший тип антагоністичної поведінки визначається поєднанням в людині високого рівня самоповаги та егоцентризму. Другий тип визначається поєднанням високого рівня

самоповаги та поміркованого егоцентризму. Другий тип антагоністичної поведінки характерний для осіб, які хоч не прагнуть бути в центрі уваги (помірковано егоцентричні) та не сердяться на критику, однак частіше виступають в ролі захисників інших. Помірковано егоцентричні особи, із завищеним рівнем самоповаги не поспішають займати оборонну позицію. Хоча вони не такі вразливі до критики і не поспішають захищати власну позицію, все ж менш схильні переоцінювати тих, хто їх любить, і лаяти тих, хто їх не любить.

*Схильність до міркувань на користь власного Я як причина поганої адаптації.* Хоча схильність до міркувань на користь власного Я може захистити від депресії, іноді вона є причиною поганої адаптації. Такі люди звинувачують у своїх соціальних проблемах оточуючих, не здатні визнати свої помилки. Результати досліджень соціального психолога *Баррі Шленкера* (Університет Флориди) дозволяють також говорити про те, що схильність до міркувань на користь власного Я здатне розвалити колектив. Шленкер вивчав прояви самозахисту в групах. Він провів низку експериментів, учасники яких спільно працювали над певними завданнями. Згодом оголошувалися „успішні” та „неуспішні групи”. Більшість членів «успішних» груп прагнули приписати собі основну заслугу, і лише небагато визнавали, що зробили менше, ніж інші. Якщо більшість членів якої-небудь групи вважають, що їх внесок в загальну справу вищий середнього рівня, то вельми вірогідними є суперечки, розбіжності, заздрість всередині групи<sup>1</sup>.

Отже, всупереч поширеній думці, ніби більшість людей страждають від низької самооцінки або від комплексів неповноцінності, результати соціально-психологічних досліджень свідчать, що більшості людей властива схильність до міркувань на користь власного Я. В повсякденності, лабораторних експериментах люди нерідко пояснюють свої невдачі зовнішніми причинами, а успіхи приписують собі. Самовпевненість є причиною невинуватого оптимізму щодо

---

<sup>1</sup> Schlenker, B. Interpersonal processes involving impression regulation and management// Annual Review of Psychology, 43, 1992, p.133-168.

майбутніх результатів. Люди схильні переоцінювати поширеність власних думок і недоліків (помилковий консенсус) і недооцінювати поширеність властивих їм здібностей і чеснот (помилкова унікальність). Подібне сприйняття є частково наслідком прагнення до підтримки і підвищення самооцінки, яке хоч захищає людей від втрати самоповаги, але породжує неадаптивну поведінку та суперечки в групі.

### Справляння враження на інших

---

*Несправжня скромність.* У свій час філософ Ф.Бекон, висловився, що скромність є одним з проявів «мистецтва вихваляння». Яскравими прикладами того, що деколи люди видають себе не за тих, ким вони насправді є – це гординя та неістинна (помилкова) скромність. Соціальні психологи зацікавилися, що примушує людей виявляти неістинну скромність і вихвалити інших. Вони з'ясували, що учасники лабораторного експерименту (студенти Мерілендського університету) завзято вихваляли свого майбутнього опонента, але тільки тоді, коли оцінювали його публічно (Gould, Brounstein & Sigall, 1977). Коли їм запропонували дати характеристику опонентові анонімно, то вона була значно стриманішою. Це пояснюється феноменом впливу групи – групової поляризації. Якщо люди повинні висловитися з приводу важливого для групи питання, публічне обговорення значно посилює їх позицію, що є запобіжником розколу думок всередині групи. Коли людина наодинці, анонімно має виразити своє ставлення, то вона більш чітко усвідомлює власні здібності, поводить себе природніше і не випробовує гострої необхідності в перебільшенні оцінок.

Помилкова скромність виявляється і тоді, коли люди пишуть автобіографії і перераховують власні досягнення. На всіх церемоніях, присвячених врученню премій і призив, нагороджені у вишуканій формі дякують своїм близьким та інколи усім, кого „зустрічали у своєму житті” за підтримку.

В одному експерименті соціальні психологи попросили студентів описати який-небудь свій успіх, який вони вважають важливим для себе. Досліджувані, яких вони попросили підписати свої твори і які припускали, що їх роботи будуть прочитані вголос, переважно дякували за надану їм допомогу і моральну підтримку. В анонімних роботах слова подяки зустрічалися рідко, їх автори зображали себе одноосібними творцями власних досягнень. Ці результати дозволили припустити, що людям властива *«удавана вдячність»* – поверхнева подяка, якась маска, яка надягає лише для того, щоб здаватися скромним, хоча «в глибині душі» вони вважають творцями власних успіхів тільки самих себе<sup>1</sup>. Психологи так пояснюють причину „удаваної вдячності”, вона виявляється в тих випадках, коли людина добивається більших успіхів за оточуючих, відтак є невпевненою в їх відчуттях до неї. Якщо людині здається, що успіх може викликати у когось заздрість або недоброзичливе відношення (так звані «небезпеки, що підстерігають переможця»), тоді людина намагається применшити власні досягнення, вихваляючи інших.

***Створення бар'єрів самому собі.*** Це захист свого образу-Я за допомогою віднайдення прийнятної оправдовування власної невдачі. У свій час видатний класик психології В.Джеймс проникливо зауважив, що без спроб немає невдачі, а якщо немає невдачі — немає і приниження. Якщо власний імідж людини тісно пов'язаний з результативністю дій, серйозні зусилля, що закінчилися невдачею, можуть бути для неї більш травмуючими, ніж створення перешкод „власними руками” з подальшим готовим поясненням причини невдачі. Самостворювані перешкоди захищають власну високу самооцінку, а також захищають від негативних оцінок з боку інших людей. Це дозволяє особі приписувати свої поразки яким-небудь тимчасовим або зовнішнім чинникам. Цей феномен, відомий як *створення перешкод самому собі*, був відкритий ***Стівеном Бергласом*** і ***Едвардом Джоунсом*** у 1978 році. Вони провели лабораторний експеримент,

---

<sup>1</sup> Baumeister R.F., & Ilko, S., A. Shaiow gratitude: Public and private acknowledgement of external help in accounts of success// Basic and Applied Social Psychology, 16, 1995, p.191-209.

мета якого була повідомлена досліджуваним студентам – «вивчення впливу наркотиків на інтелект». Спочатку студентам (університет Дюка) пропонувалося відповісти на декілька важких запитань з тесту на вимірювання здібностей. Після цього наодинці їх похвалили, запевнивши кожного, що його результат найкращий. Надалі пропонувалося теоретично вибрати якийсь із двох «наркотиків», один з яких нібито активізує розумову діяльність, а інший гальмує її. Більшість випробовуваних висловились за препарат, що гальмує. Цей вибір був на той випадок, якщо вони не дуже успішно справляться з тестовими завданнями, то у них буде готове пояснення.

Дослідники довели існування й інших способів, за допомогою яких люди самі створюють собі перешкоди. Страх людей перед невдачами виявляється по-різному. Спортсмени (індивідуальні види спорту) можуть перед важливими змаганнями зменшувати інтенсивність тренувань; скаржаться на депресію; перед змаганнями починають погано виконувати завдання, щоб зменшити очікування стосовно них тощо.

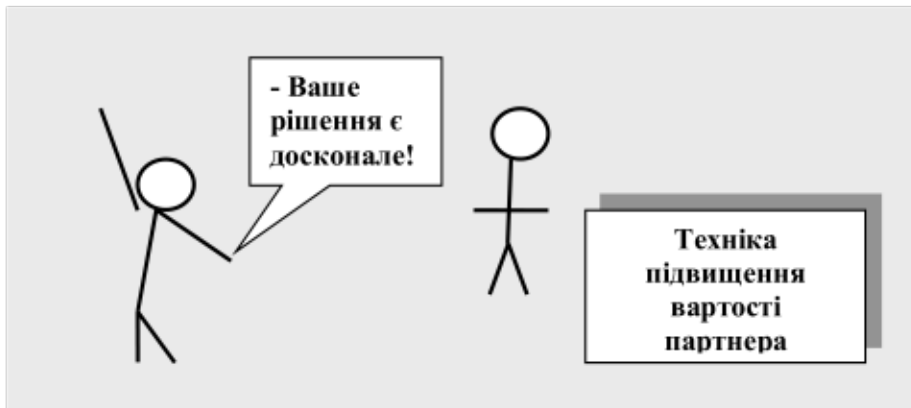
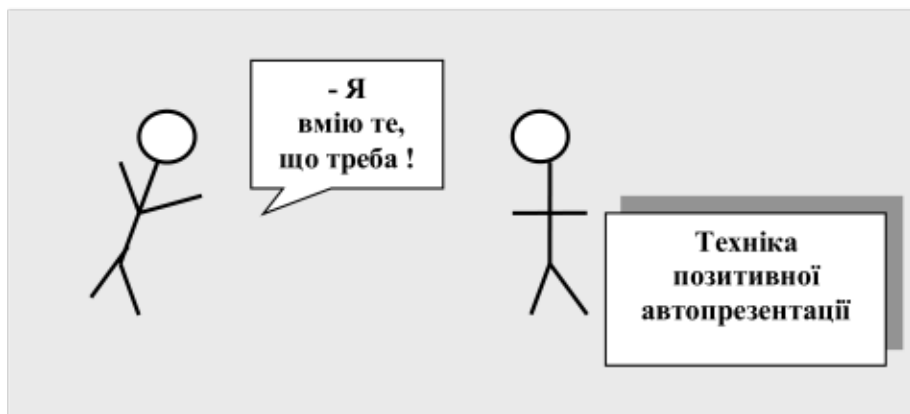
**Самопрезентація.** Люди намагаються управляють враженнями, щоб вплинути на оточуючих і отримати відповідні (психологічні, матеріальні) дивіденти. *Самопрезентація* – це намір створити сприятливе враження як на «зовнішню аудиторію» (на оточення), так і на «внутрішню аудиторію» (на самих себе). Люди зацікавлені (більш-менш) над створенням власного іміджу. **Макс Люшер** написав книгу „Сигнали особистості: рольові ігри та їх мотиви”, де розглянув множину обраних людиною „сигналів” – манер поведінки і засобів, за допомогою яких вона добивається від оточення бажаної для себе оцінки її особистості. Він пов’язав ці „сигнали” з кольорами, які символізують певний стиль одягу, прикрашання себе, декорування житлових інтер’єрів. Відтак, згідно Люшеру існують певні типи „імідж-поведінки”, що відображені у манері вдягатися : „синій” тип поведінки (традиційний, національний та форменний одяг), який підкреслює ідентичність людини та є захистом від ; „червоний” тип (оригінальний, екстравагантний одяг), який підкреслює людську окремішність та

захищає від уніфікації; „зелений” тип (класичний одяг), який підкреслює свій винятковий статус, значущість та захищає від маргіналізованої культури; „жовтий” тип поведінки (модний, заґрунтований на естетичній гармонійності деталей), який підкреслює самобутність та захищає від консерватизму середовища<sup>1</sup>.

Американський дослідник *Едвард Джонс* у праці „Інґраціяція”(1964) виокремлює чотири *техніки самопрезентації* (рис.4): а) конформістська (коли особа створює враження одноступця, у всьому погоджуючись із співрозмовником); б) автодепрезентація (негативна техніка, коли особа подає себе як хвору, безпомічну, нерішучу тощо); в) позитивна автопрезентація (коли особа подає себе у вигідному світлі як розумну, кмітливу, здібну тощо); г) підвищення вартості співрозмовника (коли особа розхвалює важливі для співрозмовника риси його характеру чи поведінку). Джонс називає такі техніки самопрезентації – *інґраціяцією* (з італ. – вкрадатися, потрапляти в чужі ласки).



<sup>1</sup> Люшер М. Сигналы личности: ролевые игры и их мотивы. – Воронеж, 1995.



**Рис. 4. Техніки самопрезентації**

Автор зауважує специфіку сприйняття технік у різних соціокультурах. Так, індивідуалістський тип соціокультури більше толерує позитивну автопрезентацію, ніж негативну. В колективістському типі соціокультури краще сприймається негативна самопрезентація, яка засвідчує самокритичність особи як запоруку



взаємозалежного життя. Конформістську техніку сприймають в обидвох типах соціокультур. Доволі дієвою для обох соціокультур є техніка підвищення вартості співрозмовника, хоча тут є свої нюанси. Ця техніка добре „працює” у тих випадках коли співрозмовник : а) займає вищий статус ( наприклад, керівник); б) підхваляє важливі для іншого риси; в) контактує з себелюбцем, людиною, яка має невисокий інтелект<sup>1</sup>.

Доба постіндустріального суспільства покликана необхідність усвідомленої самопрезентації, пов'язаної не стільки зі стилем життя, скільки з професійною зайнятістю. Багато приватних фірм, організацій вимагають від своїх працівників певного стилю самопрезентації, які б відповідав їх бізнес-цілям. Відтак постсучасна людина вимушена здійснювати *самомоніторинг* – вивчення способів презентації себе у соціальних (професійних) ситуаціях. Вони постійно спостерігають за своєю поведінкою, помічають реакцію тих, що оточують, а потім «доводять» свою соціальну поведінку до такої «якості», яка забезпечує їм досягнення бажаного ефекту.

Отже, люди як соціальні істоти співвідносять свої слова і вчинки з потребами тих, хто їх оточує. Люди здійснюють самоконтроль, стежать за своєю поведінкою і регулюють її так, щоб справити необхідне враження. Відкритий психологами феномен „помилкової скромності”, характерний для людей, що мають особливі досягнення як раз допомагає притамувати почуття заздрості іншим, слугує „задобрюванню” оточення. Щоб захистити самоповагу люди придумують самі собі бар'єри. Створюючи перешкоди, вони знаходять виправдання своїм невдачам. Розвинена самоповага виконує адаптивну функцію. Людина, яка вірить в свої позитивні можливості, менш уразлива для депресії і має вищі шанси на успіх. Знання про невиправданий оптимізм, про феномен „схильність міркувати на користь власного Я” дозволяють краще опанувати

---

<sup>1</sup> Miika S. Psychologija społeczna. – Warszawa: PWN, 1982. – s.222.

власним життям. Вони нагадує про те, що самоефективність дозволяє людині протистояти важким ситуаціям.



### *Запитання для самоперевірки :*

1. Що таке ефект посилення на себе?
2. Що таке Я-концепція?
3. Які є види соціокультурні види Я-концепцій?
4. Що таке самоефективність та її досліджував?
5. Які типи локусу контролю ви знаєте та хто автор цієї концепції?
6. Розкрийте поняття „набута безпорадність”, коли вона виявляється?
7. Що таке помилковий консенсус і помилкова унікальність?
8. Як виявляється негативний бік самоповаги?
9. Як ви розумієте феномен „помилкова скромність”?
10. У яких випадках і чому люди створюють собі бар’єри?
11. Які техніки самопрезентації відомі вам ?

### *Література*

- Бернс Р. Развитие Я-концепции и воспитание. – М.,1996.
- Джонс Э.Э., Нисбет Р.Э. Действующее лицо и наблюдатель: различия в восприятии причин поведения // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.149-165.
- Люшер М. Сигналы личности: ролевые игры и их мотивы. – Воронеж, 1995.
- Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 2002.– Глава 2.
- Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – СПб. Питер Пресс, 1997. – С.373-430.

## Тема 5. Види соціального мислення людини

---

**Фундаментальна помилка атрибуції.** *Теорія атрибуції Фріца Гайдера. Атрибуції здорового глузду : Г.Келлі про раціональні критерії інтерпретації інших (сталість, винятковість, подібність). Правила об'єднання інформації: важливість рис, ефект „першості. Фундаментальна помилка атрибуції(Л.Росс) та її причини. Культурні відмінності в атрибуціях*

**Інтуїтивне мислення.** *Приклади інтуїтивного мислення. Феномен „хіндсайту” („я так і знав!”). Сприйняття та інтерпретація подій. Відтворення спогадів: ефект дезінформації. Праймінг: активація специфічних асоціацій у пам'яті. Інтелектуальна марнота: феномен самонадіяності та феномен упередження проти доказів.*

**Евристичне мислення:** *судження на підставі наявних прототипів інформації у пам'яті. Евристика репрезентативності. Ігнорування базової оцінки та доступність евристики. Мислення, що суперечить фактам: уявні альтернативні сценарії.*

**Ілюзорне мислення.** *Ілюзорний взаємозв'язок. Ілюзія контролю. Повернення до середнього («регрес до норми»). Взаємовплив настрою та суджень.*

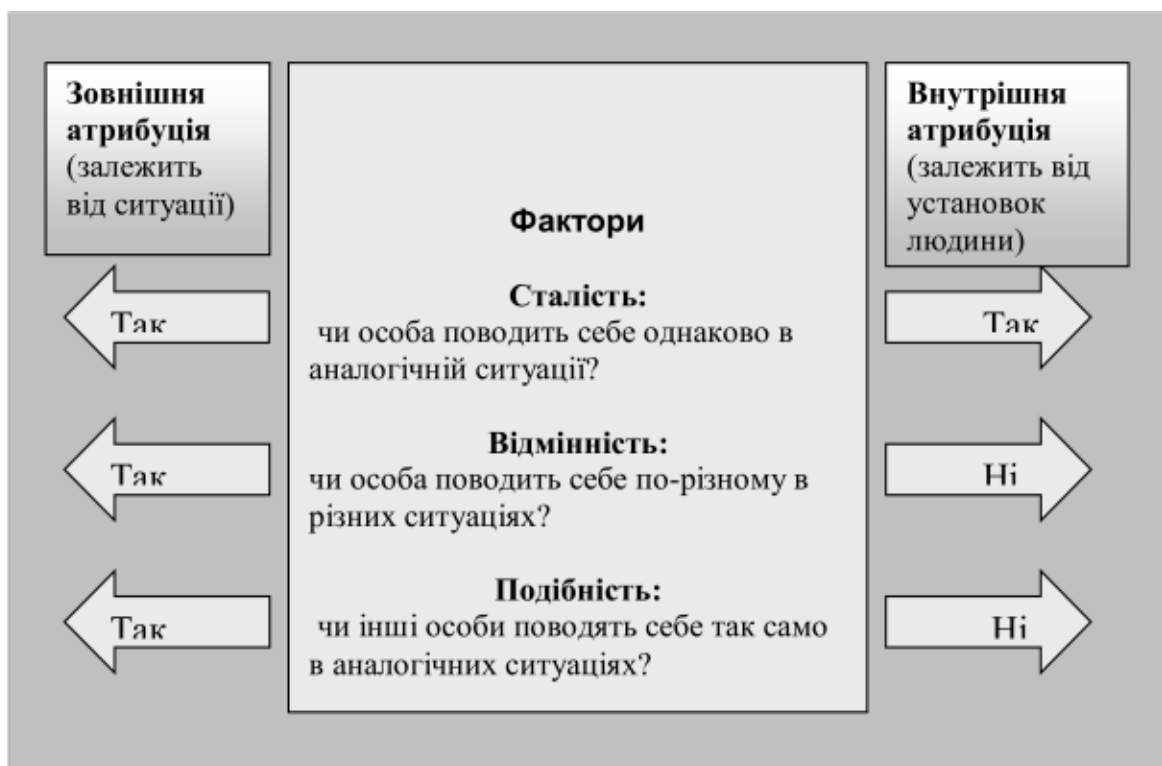
### Фундаментальна помилка атрибуції

---

*Теорія атрибуції Фріца Гайдера.* У соціальній психології існує спеціальна *теорія атрибуції (приписування причин)*, яка допомагає збагнути як люди пояснюють поведінку інших, повсякденні події. Автором теорії атрибуції є **Фріц Гайдер**. Висновок, до якого він дійшов, полягає в наступному: люди схильні пояснювати поведінку інших, оточуючих людей або внутрішніми диспозиціями

(наприклад, риси характеру, мотиви, установки), або зовнішніми (наприклад, ситуація, в якій людина опинилася). Так, керівник може сумніватися в дійсних причинах поганої роботи нового працівника, не знаючи, чи є вона наслідком відсутності мотивації і здібностей («диспозиційна атрибуція») чи наслідком фізичних і соціальних обставин («ситуаційна атрибуція»).

**Пояснення атрибуції Гарольда Келлі.** Людські атрибуції здебільшого раціональні, тобто виникають на рівні здорового глузду. Якими саме, – внутрішніми чи зовнішніми, – причинами ми пояснюємо поведінку, залежить від трьох чинників: сталості, відмінності й подібності. Наприклад: подібність (коли особа X та багато інших критикують особу Y); високий рівень відмінності (коли особа X не критикує, а багато інших критикують особу Y). Ці два випадки дозволяють зробити висновок, що існує якась зовнішня причина (тобто особа Y дійсно заслуговує критики). Якщо лише одна особа X критикує особу Y (низький рівень подібності), і якщо вона критикує також багатьох інших (низький рівень відмінності), ми вдаємося до внутрішньої атрибуції (причина полягає в самій особі X).



**Рис. 1. Фактори (сталість, відмінність та подібність), які впливають на приписування зовнішніх чи внутрішніх причин поведінки**

*Правила об'єднання інформації: важливість рис, ефект „першості*. За даними *Нормана Андерсона* і його колег, існують певні правила, підкоряючись яким ми створюємо цілісне враження про людину на базі розрізнених відомостей. Наприклад, нового співпрацівника вам описали як активного, розумного, щирого. Якщо людина вважає щирість *найбільш важливою рисою*, ви надасте їй більше значення; ймовірно також, що ви будете чутливіші до негативної інформації. Така негативна інформація, як «він – нещира особа», також для вас може виявитися найбільш важливим чинником. Люди можуть віддати перевагу (переоцінити) відомості, які отримують початково. Цей феномен, названий *«ефектом першості»* (primacy effect). Перше враження здатне вплинути на тлумачення подальшої інформації, яку ви одержите. З моменту отримання початкової інформації про особу, що вона «смілива», то, можливо, ви тлумачитимете зухвальство цієї особи як хоробрість, а не як непоміркваність. Після того, як відбудеться співвіднесення й інтерпретація всіх одержаних відомостей, в справу вступає «внутрішній калькулятор» і відбудеться інтеграція окремих відомостей. Результатом стане загальне враження про іншу особу.

*Фундаментальна помилка атрибуції та її причини*. Дослідники, що вивчають атрибуцію, виявили, що інтерпретуючи чию-небудь поведінку, ми недооцінюємо вплив ситуації і переоцінюємо роль індивідуальних особливостей і установок. Ця тенденція названа *Лі Росс* фундаментальною помилкою атрибуції<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Росс Л.Д., Эймэбайл Т.М., Стейнмец Дж.Л. Социальные роли, социальный контроль и искажения в процессах социального восприятия // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.107-120.

Інтерпретуючи *поведінку тих, що оточують*, ми здійснюємо фундаментальну помилку атрибуції, свою ж власну поведінку нерідко пояснюємо ситуацією. Наприклад, особа може пояснити свою нестриманість обставинами («Я розсердився, тому що все йде не так, як треба»), а співпрацівник може подумати інакше («Він розсердився, тому що взагалі злюка»). Кажучи про себе, ми звичайно описуємо свої дії і реакції («Мене дратує, коли...»). Кажучи про кого-небудь іншого, ми частіше характеризуємо цю людину («Він дратівливий»).

*Причини фундаментальної помилки атрибуції.* Існує необ'єктивний підхід до пояснення поведінки інших людей, яка виявляється в тому, що ігноруються впливові ситуаційні чинники. Чому цього не відбувається, коли йдеться про інтерпретацію нашої власної поведінки? Першою причиною є *відмінність між актором і обсерватором, тобто між дійовою особою і спостерігачем*. На думку теоретиків атрибуції, люди по-різному сприймають власну поведінку і поведінку тих, що оточують. Коли людина діє, її увагою управляє навколишнє оточення. Коли ж людина спостерігає за діями інших людей, в центрі її уваги опиняються саме вони, ці «дійові особи», а ситуація стає відносно невидимою. Провівши аналогію до ілюзії сприйняття «фігура – фон», можна сказати, що діюча людина — це фігура, а фоном є навколишнє оточення. Тому людина і сприймається іншими як причина того, що відбувається. Що відбулося б, якби ми могли побачити себе очима оточуючих? Чи змогло б це усунути типову помилку атрибуції?

Обставини, які здатні змінити нашу точку зору на самих себе вивчав психолог із Гарвардського університету *Даніель Гілберт*. Коли ми дивимося на себе в дзеркало, чуємо свій голос, записаний на магнітофонну стрічку, фотографуємося на відео або заповнюємо біографічного опитувальника: наша увага направлена всередину, і ми усвідомлюємо не ситуацію, а самих себе. Цей стан свідомості, коли увага фокусується на собі називається *самоусвідомленням*. Є люди, чия увага в більшості ситуацій зосереджена на собі. Вони належать до категорії усвідомлюючих себе осіб, — бачать себе переважно так само, як

спостерігачі, тобто із сторони. Така категорія людей пояснює свою поведінку, в першу чергу, своїми особовими якостями, і лише в другу — ситуацією. Всі експерименти указують на головну причину помилки атрибуції: ми знаходимо причини там, де шукаємо їх. *Чим менше у нас можливості спостерігати за поведінкою людей в різних ситуаціях, тим більше ми схильні пояснювати їх поведінку особистими якостями.* Цей феномен був вивчений **Томасом Гіловичем**.

**Культурні відмінності в атрибуціях.** На помилку атрибуції впливають також і культурні відмінності. Представники західної культури з самого дитинства вчаться пояснювати поведінку оточуючих їх особистими якостями. Проте вихідці з країн Східної Азії дещо чутливіші до ролі ситуації і, як наслідок, менш схильні пояснювати поведінку оточуючих проявом їх особистісних якостей

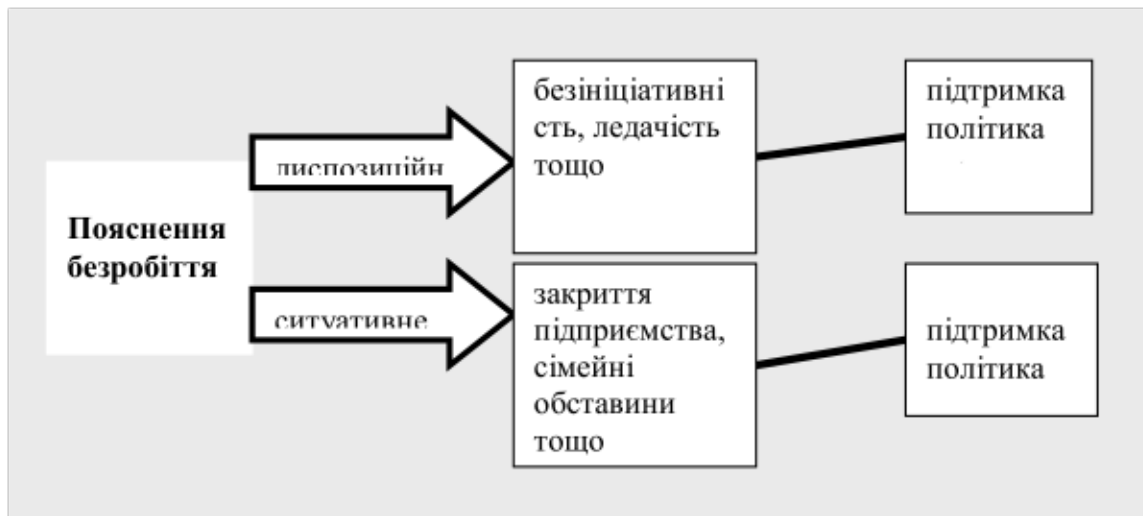
Деякі мови сприяють зовнішній атрибуції. Це дослідив **Дж. Міллер** з колегами. Наприклад, замість того щоб сказати «Я запізнився», іспанець може скористатися ідіомою: «Годинник з'явився причиною мого запізнення». Люди, виховані в традиціях колективістської культури, рідше сприймають інших з погляду персональних диспозицій і менш схильні до спонтанної інтерпретації їх поведінки як віддзеркалення якої-небудь особистісної якості. Наприклад від представника Заходу можна очікувати диспозиційного пояснення («Він товариська людина»), а від представника Сходу – ситуаційного пояснення : « Друзі завжди з ним»<sup>1</sup>.

Помилка атрибуції є фундаментальною, тому що вона додає істотний і важливий сенс нашим поясненням. Результати досліджень, проведених у США, Великій Британії, Індії, Австралії дозволяють говорити про те, що атрибуції людей прогнозують їх відношення до нужденних і безробітних (рис.2.) Люди, які вважають відсутність роботи і бідність наслідком особистих диспозицій, схильні

---

<sup>1</sup> Miller, J.G., Bersoff D. M., & Harwood R.L. Perceptions of social responsibility in India and in the United States: Moral imperatives or personal decisions? //Journal of Personality and Social Psychology, 58, 1990, p.33-47.

підтримувати політиків, що не симпатизують бідним і безробітним співгромадянам.



**Рис.2.** Пояснення безробіття диспозиційними(особистісними) та ситуативними факторами обумовлює підтримку певного політика

Отже, люди, пояснюючи поведінку інших нерідко роблять фундаментальну помилку атрибуції (звану також помилкою відповідності). Ми настільки схильні пояснювати поведінку тих, що оточують їх особистісними якостями і установками, що недооцінюємо тиск ситуації навіть тоді, коли він очевидний. Частково помилка атрибуції є наслідком того, що в центрі нашої уваги, коли ми спостерігаємо чийсь поведінку, виявляється людина, а ситуація стає відносно невидима. Коли ж ми діємо самі, наша увага зосереджена на ситуації: ми реагуємо на неї, і вона стає яснішою. Цим пояснюється той факт, що ми чутливіші до впливу ситуації на нас самих, ніж до впливу ситуації, в якій діють інші.

## Інтуїтивне мислення

---



**Приклади інтуїтивного мислення.** Інтуїція – це загадкова суміш знань та досвіду. Вивчення несвідомої обробки інформації людиною зацікавило соціальних психологів. Людське мислення може бути цілескерованим та усвідомленим та частково автоматичним (пасивним та неусвідомленим). Прикладом цьому є подвійна природа людських установок, вони бувають імпліцитними (автоматичними, звичними), а деколи – експліцитними (усвідомленими, вербалізованими)<sup>1</sup>. Можна віднайти чимало фактів, що підтверджують автоматичне мислення:

- *Психічні моделі* (структури) автоматично, інтуїтивно керують нашим сприйняттям і інтерпритацією нашого досвіду. Якщо ми чуємо, що хтось говорить про конформізм, або комфорт, наше розуміння залежить не тільки від того, наскільки чітко було вимовлене слово, але і від того, як ми автоматично інтерпретували цей звук.
- *Емоційні реакції* нерідко наступають чи не миттєво, і у нас не завжди вистачає часу на неквапливе обдумування. Раніше, ніж у корі головного мозку з'явиться який-небудь шанс втрутитися в те, що відбувається, нейрони передають візуальну або аудіальну інформацію в гіпоталамус до центру емоційного контролю.
- Маючи достатній *досвід*, люди можуть вирішувати ту або іншу проблему інтуїтивно. Ключова інформація про ситуацію зберігається в їх пам'яті.
- Деякі речі – факти, імена і попередній досвід – ми пам'ятаємо *експліцитно* (на свідомому рівні), інші факти (наприклад, імена) ми пам'ятаємо *імпліцитно* (на неусвідомленому рівні)<sup>2</sup>.

Ці наведені факти серед багатьох інших засвідчують, що когнітивні процеси можуть протікати автоматично, інтуїтивно і неусвідомлено. Подібний розподіл ресурсів дозволяє нам швидко, ефективно та інтуїтивно реагувати на

<sup>1</sup> Гапон Н. Проблеми соціального мислення людини: послідовність та зобов'язання Політична психологія : науковий збірник. – Львів: Ліга Прес, 2003, –С.95-100.

<sup>2</sup> Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 1998.– С.116.

багато ситуацій. Однак інтуїтивне мислення може мати й негативні ефекти. Таким ефектом інтуїтивного мислення є *помилка „хідсайту”* («Так я і знав!»): тенденція перебільшувати своє знання чого-небудь, після того, як подія відбулася.

***Сприйняття та інтерпретація подій.*** Випадки прояву необ'єктивності, що є наслідком упереджень є пов'язані з труднощами засвоєння величезного інформаційного потоку. Експериментатори, що досліджують упередження, зауважують їх вражаючий вплив на те, як учасники інтерпретують та пригадують, те що раніше спостерігали. Водному з експериментів студентів попросили оцінити за фотокарткою вираз обличчя зображеного на ній чоловіка . Ті студенти, яким сказали, що він гестапівець, керував під час Другої світової війни варварськими медичними дослідженнями над в'язнями концентраційних таборів, інтуїтивно визнали вираз його обличчя жорстоким. („Хіба ви не бачите, що він ледве стримує усмішку?”). Студенти, яким чоловіка на фотокартці представили як лідера антигітлерівського підпілля, визнали, що вираз обличчя свідчить про його доброту і щирість. („У нього співчутливий погляд, і він майже посміхається”).

Якщо помилкова ідея зробила негативний вплив на обробку інформації, чи здатне її подальше викриття згладити цей ефект. Щоб відповісти на питання психологи спочатку переконували людей у чомусь помилковому, а потім намагалися викрити цю помилковість судження. Результати дослідження свідчать: після того, як людина в думках логічно обґрунтує помилкове уявлення, то його потім важко зруйнувати. Більша половина людей зберегли своє переконання незмінним, вони не змогли розлучитися з поясненнями, які самі придумали. Цей феномен, відомий під назвою *стійкість первинних переконань*, доводить, що переконання здатні жити своїм власним життям і зберігати стійкість.

***Відтворення спогадів.*** Провівши багаторічні експерименти, в яких взяли участь більше 20000 осіб, ***Елізабет Лофтус*** виявила наступну тенденцію: люди схильні конструювати спогади з великою впевненістю, але інколи з недостатньою точністю. Стандартний експеримент проводився таким чином: досліджувані спостерігають за дорожньою транспортною подією на телеекрані, після цього їх

запитують, що вони бачили. Учасників першої підгрупи запитують так: „З якою швидкістю рухалися машини, коли „врізалися” одна в одну?”. Учасникам іншої групи дібрали таке запитання : „З якою швидкістю рухалися машини, коли зіштовхнулися?”. Через тиждень учасників обох підгруп запитали, чи бачили вони під час аварії розбите скло. Насправді скла не було, учасників дезінформують. Проте, спогади учасників першої підгрупи ( для них запитання містило дезінформуючи слово „врізалися”) були майже однотайними : всі бачили бите скло<sup>1</sup>. Так був відкритий ефект *дезінформації* – людина, що була присутньою під час події й отримала помилкову інформацію схильна її зафіксувати в своїй пам'яті.

Ефект дезінформації впливає на спогади про соціальні та фізичні події. Людські спогади обплутані асоціаціями і зберігаються саме в такій «павутині». Коли ми хочемо витягнути що-небудь зі своєї пам'яті, нам потрібно «смикнути» за одну з ниток, що ведуть до цього епізоду. Цей процес назвали *праймінг* – активаци́я специфічних асоціацій у пам'яті.

**Самовпевненість у судженнях.** Когнітивні системи людини ефективно і автоматично обробляють величезну кількість інформації. Проте адаптивна ефективність небездоганна: коли люди інтерпретують власний досвід і конструюють спогади, наша автоматична інтуїція нерідко помиляється. Інколи люди не усвідомлюють своїх помилок. «Інтелектуальна зарозумілість», що виявляється в думках стосовно своїх знань (феномен «Так я і знав!») також розповсюджується на оцінки поточного знання, на прогнозування майбутньої поведінки.

В одному з експериментів досліджуваних попросили подумати і дописати таке твердження: «Я на 98% упевнений в тому, що довжина повітряної траси між Нью-Делі і Пекіном більша ... км, але менша ... км». Більшість досліджуваних виявили зайву самовпевненість. Було лише 30% випадків правильної відповіді,

---

<sup>1</sup> Loftus, E.F. The reality of repressed memory// American Psychologist, 48, 1993, p.518-537.

натомість учасники були упевнені у своїй ерудиції на всі 98%. Так був експериментально відкритий *феномен надмірної самовпевненості* – тенденція бути радше впевненим, ніж точним, тобто схильність переоцінювати коректність своїх переконань.

Люди іноді сповнені бажанням підтверджувати свої переконання, але не поспішають шукати докази для їх підтвердження. Більше того, люди часто вишукують інформацію, яка підтверджує власну упереджену думку. Ця тенденція інтелектуальної марноти називається *феноменом упередження проти доказів*. Перевага, яку ми віддаємо інформації, що підтверджує навіть наші упереджені думки має адаптивну функцію. Переконання, навіть упереджене допомагає зберігати стабільність наших Я-образів. Наприклад, результати експериментів свідчать про те, що люди часто шукають, знаходять і запам'ятовують інформацію, яка підтверджує їх уявлення про самих себе (переглядання різноманітних гороскопів, вибір художнього твору тощо). Найцікавіше те, що люди обирають собі друзів, дружину, чоловіка з тих, хто розділяє їх думку про себе, навіть не завжди високу<sup>1</sup>.

Отже, надмірна впевненість є шкідливою. Навіть абсолютно впевнені в своїй правоті люди помиляються. Самовпевненість не завжди відповідає компетентності. Відомі два способи, які успішно знижують упередження, що породжується надмірною самовпевненістю. Один з них – зворотний зв'язок, обмін думками з колегами, експертами. Другий спосіб зниження рівня самовпевненості: спонукати людей подумати про один переконливий аргумент на користь того, чому їх думки можуть бути помилковими. У цьому слід виявляти обережність, щоб не підірвати віру людини у власну компетентність настільки, що вона приділятиме забагато часу самоаналізу, втратить рішучість суджень.

### Евристичне мислення

---

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 2002.– С. 130.

---

**Евристика репрезентативності.** Для обробки величезної кількості інформації, наша когнітивна система виробляє психічні „запобіжники” витраті часу та сил. Так досягається легкість, з якою люди формують враження, та думки. У цьому допомагає *евристика* – прості й ефективні стратегії мислення. Люди вимушені спрощувати реальність, інакше з нею важко «упоратися». Ми вдаємося до допомоги спрощених емпіричних прийомів, до евристики.

Судити про що-небудь, інтуїтивно порівнюючи це з своїм уявленням (репрезентацією) означає використовувати *евристику репрезентативності*. Ця стратегія дозволяє правильно орієнтуватися в реальності, судити про міру ймовірності чогось, за допомогою порівняння до прототипів. Розглянемо такий приклад. Певній особі жіночої статі є 30 років, вона не заміжня, щиросерда і оптимістична. Вона закінчила коледж. Навчаючись там, вона серйозно зацікавилася гендерними проблемами та іншими соціальними проблемами, а також брала участь у пікетах проти забруднення довкілля. Виходячи з такого опису, що б ви сказали: вона – касир в банку, чи вона — касир в банку і учасниця феміністського руху? Більшість людей буде вважати, що ймовірнішим є другий варіант. Це пов'язано з тим, що ця особа краще відповідає їх уявленням про феміністок. Але поєднання двох подій (касир і феміністка) не може мати більшої ймовірності, ніж вірогідність того, що вона просто касир в банку (не має значення, феміністка чи ні).

**Ігнорування базової оцінки та доступність евристики.** Люди інколи роблять далекоглядні прогнози, деякі за поодинокими фактами схильні робити глобальні прогнози, висновки, узагальнення. *Помилка базової оцінки* – тенденція ігнорувати або неповністю використовувати базову оцінкову інформацію (інформація про більшість людей), перебуваючи під впливом часткових випадків, що є характерними для конкретного випадку.

Таке використання доступності евристики, підкреслює базовий принцип соціального мислення: люди поволі переходять від загального до часткового, але

швидко – від реального випадку до загальноприйнятих істин. Не доводиться дивуватися з того, що, наслухавшись і начитавшись всіляких історій про пограбування і побиття, люди вирішують, що злочинність у країні зростає. Насправді, лише фахівці знають, що пік злочинності припав на попередні роки, і вже впродовж кількох років окреслилося її зниження. Це когнітивне правило, зване доступністю евристики, у багатьох випадках слугує людям цілком справно. *Доступність евристики*: ефективний, але не безпомилковий емпіричний метод, який оцінює вірогідність речей з точки зору їх доступності в пам'яті. Якщо які-небудь приклади приходять людям на думку, вони сприймають їх як загальнопоширені. Наприклад, більшість людей надовго запам'ятовує кадри з засобів масової інформації, що зображають авіакатастрофи. Відтак люди нерідко думають, що повітряні засоби пересування (авіарейси) є небезпечнішими, ніж поїздка на наземному транспорті (автомобілі). В дійсності, статистика свідчить, що поїздки, подорожі на машинах, у багато разів ризикованіші для життя, ніж повітряні подорожі.

*Мислення, що суперечить фактам*. Події, які легко можна уявити собі (тобто когнітивний доступні події), впливають також на те, як ми переживаємо відчуття провини, жалю, фрустрації й полегшення. Можливість уявити собі гірші для людини альтернативи допомагає їй почуватися краще. А можливість уявити собі сприятливіші альтернативи, і поміркувати над тим, що наступного разу потрібно зробити краще, допомагає підготуватися діяти більш конструктивно у майбутньому. Властиво це є *мислення, що суперечить фактам – уявне моделювання того, що могло б бути*. Мислення, що суперечить фактам є підґрунтям переживання успіху. Якщо людина дивом уникнула неприємностей, їй неважко уявити собі можливі негативні наслідки (гіркота поразки, травма), і тому людина вважає, що їй повезло. І навпаки, неприємності, які відбулися, але яких могло і не бути, примушують людей вважати себе нещасливцями, невдахами.

Психічна імітація (мислення, що суперечить фактам) виявляється в людей, що отримали трагічні повідомлення. Чим більш несподіваною є трагічна подія,

тим мислення інтенсивніше суперечить фактам. Наприклад, коли особі стає відомо про втрату близьких людей в результаті автомобільної аварії, то вона постійно повертається думками до цієї події, наново програючи і реконструюючи її. Мислення про альтернативні результати та сценарії, які могли б трапитися дозволяють людині після такої негативної інформації відновити внутрішню рівновагу, подолати стрес.

### Ілюзорне мислення

---

**Ілюзорний взаємозв'язок.** На повсякденне мислення також впливає пошук логіки у випадкових подіях. *Ілюзорне мислення – це когнітивна стратегія, яка дозволяє шукати зв'язок між фактами, речами, подіями там, де його насправді немає.* Відтак ілюзорне мислення є негативною тенденцією, яка провадить людину до численних помилок.

Виявити взаємозв'язок там, де його немає, нескладно. Намагаючись пов'язати розрізнені події люди іноді приписують їм *ілюзорний взаємозв'язок*. Бажання людини знайти зв'язок навіть між випадковими подіями призводить до того, що вона починає шукати пояснення незвичайних подій або незрозумілих змін настрою інших. Звичайно, пошук причин та наслідків між подіями дозволяє людині зробити свій світ більш прогнозованим, контрольованим та упорядкованим. Однак, пошуки ілюзорного зв'язку є не лише несвідомою адаптивною тенденцією людського мислення, такий пошук може вводити людину в оману.

**Ілюзія контролю.** Властива людям схильність сприймати випадкові події як зв'язані між собою є підґрунтям *ілюзії контролю*. *Це сприйняття людиною подій, які неможливо контролювати як таких, що контролюються нею.* Ілюзія контролю є різновидом хибного мислення стосовно власної можливості впливати на випадкові події.

Важливість особистого контролю доводять результати (згаданого у темі 4) дослідження, проведеного психологами із Гарвардського університету *Елен Лангер* і *Джудіт Роден* в одному з будинків для людей похилого віку (Langer & Rodin, 1976). В будинку для людей похилого віку Ланджер зустрілася з тими людьми, які були практично позбавлені можливості контролювати своє життя. Вивчаючи пацієнтів лікарень і мешканців будинків для людей похилого віку, вона робить висновок, що надання їм права хоч би частково контролювати своє життя покращує їх фізичний і моральний стан<sup>1</sup>. Все це дозволяє зрозуміти, що для успішного функціонування людини відчуття власного контролю за своїм життям є надзвичайно важливим.

Дослідники продемонстрували також ілюзію контролю в експериментах з азартними іграми. Індустрія азартних ігор збагачується за рахунок ілюзій гравців. Такі люди приписують виграші своєму інтелекту, умінням та навичкам. Причини програшів ними пояснюються „везінням противника”, „промахом” тощо. Люди бажають контролювати навіть те, що стосується випадкових подій, придумуючи різні правила при заповненні цифр лотерейного листка.

*Повернення до середнього («регрес до норми»)*. Інший шлях, що потенційно може привести до ілюзорного мислення є феномен, названий *поверненням до середнього*. Дослідження *Амоса Тверські* та *Данієля Канемана* показали цікаві результати, отримані у вибірці американських студентів<sup>2</sup>. Коливання екзаменаційних оцінок є частково випадковістю: більшість студентів, що одержали винятково високі оцінки на першому іспиті, наступний здають не так успішно. Оскільки перша оцінка — їх «стеля», то наступна, швидше, повернеться до звичайного середнього рівня, ніж підніме планку ще вище. Саме тому студент, який працює стабільно, але ніколи не зараховується до відмінників, нерідко закінчує курс в числі кращих. Що ж до студента, що одержав на першому іспиті

---

<sup>1</sup> Langer, E.J. & Rodin, J. The effects of choice and enhanced personal responsibility for the aged // Journal of Personality and Social Psychology, 334, 1976, p.191-198.

<sup>2</sup> Tversky, F., & Kahneman, D. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases // Science, 185, 1974, p.1123-1131.



найнижчий бал, то він мабуть, що він, навпаки, наступний іспит складе краще. Якщо що одержали найнижчі бали після іспиту стануть займатися з репетитором, а потім складуть іспит успішніше, репетитори, швидше за все, вирішать, що заняття з ними пішли на користь, навіть якщо насправді вони були неефективні.

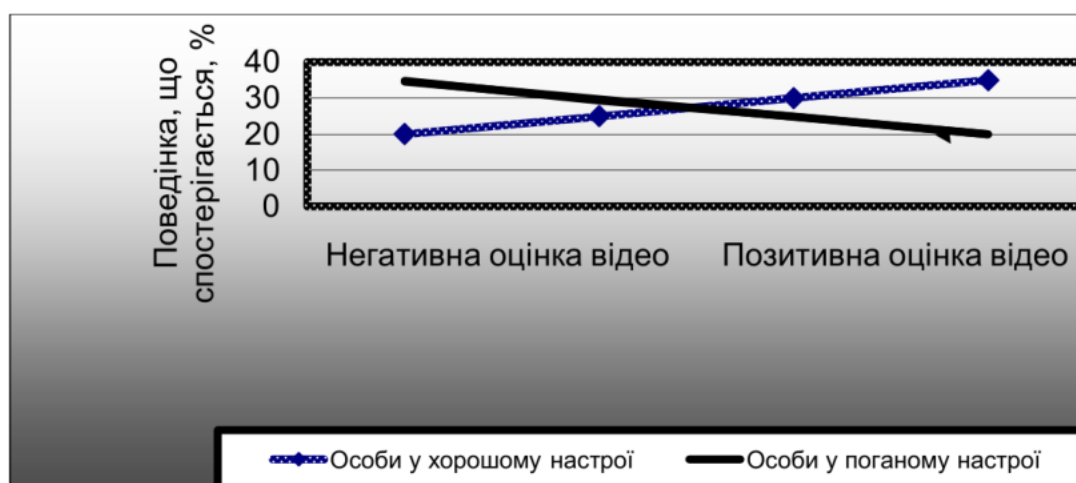
**Взаємовплив настрою та суджень.** Соціальне мислення оперте на ефективному, хоч і не безпомилковому процесі обробки інформації. У процес втягуються також відчуття, емоції, настрої. Відтак думки залежать від настрою. У численних психологічних спостереженнях доведено, що нещасливі люди (в силу об'єктивних чи суб'єктивних чинників) схильні до апатії, неконтактні, а деколи навіть ворожі у ставленні до оточуючих. Їх думки зосереджені переважно на собі, вони замислені. Щасливі люди, навпаки, енергійні, рішучі, креативні й товариські. В порівнянні з нещасними вони довірливіші, більш схильні до співчуття. Щасливій людині світ здається доброзичливішим, рішення, які їй належить приймати, неважкими, і у спогади частіше приходять хороші події. Перебуваючи у поганому настрої, люди в першу чергу згадують негативні події.

Щасливі люди стійкіші до фрустрації, спокійніше відносяться до критики і правильніше розуміють її. Нещасливі люди переважно звертають увагу на похмурі сторони життя, віддають перевагу спілкуванню з менш успішними людьми, менше цікавляться розважальними кінофільмами і музикою.

Настрої частково накладає відбиток на сприйняття навколишнього світу, оскільки воскрешає в пам'яті минулий досвід, пов'язаний з таким настроєм. Коли людина перебуває в поганому настрої, її думки більш депресивні. Думки, пов'язані з настроєм, можуть перешкодити думати про щось помірковано. Емоції, гнів, обурення провокують скороспінні думки та оцінкові стереотипи.

Соціальний психолог *Дж. Форгас* дослідив, наскільки глибоко відчуття людей, що перебувають в поганому настрої, проникають в їх мислення. Використовуючи гіпноз, Форгас і його колеги спочатку «занурювали» учасників у хороший або в поганий настрої, а потім пропонували подивитися кожному учасникові відеозапис його розмови з іншою людиною, зроблений напередодні.

Після цього учасникам пропонувалося охарактеризувати себе, зображеного на відео. Якщо в учасника був гарний настрій, то йому подобається розмова на відео, власне уміння тримати себе, власні інтереси й соціальні навички. Якщо учасник був «занурений» у поганий настрій, то оглядаючи відеозапис характеризує себе як людину, яка напружена, незугарна, незрозуміла (рис.2). Це означає, що люди не помічаючи власного настрою, схильні сприймати себе так, ніби світ зробився гіршим чи кращим.



**Рис.2. Вплив раптового настрою (хорошого та поганого) на оцінювання людьми своєї поведінки, записаної на відеоплівку.** Особи, що мають поганий настрій оцінюють поведінку негативно.

Вплив настрою на мислення сильнішає у випадках, коли ми оцінюємо нестандартних людей, інтерпретуємо складні людські конфлікти. Роздуми про пересічних людей, типові конфлікти і стабільні відносини не супроводжуються значним впливом нашого настрою.

Вражаюча здатність розуму обробляти інформацію давно зробилася предметом досліджень психологів. Хоча наше мислення у принципі адаптивне, іноді можливі певні помилки. По-перше, люди часто переоцінюють свої думки.

Цей феномен *надмірної самовпевненості* частково виникає з того, що нам набагато легше навести аргументи, які підтверджують нашу позицію, ніж аргументи, які свідчать про невірність власних суджень. Люди більш схильні до пошуку інформації, що підтверджує їх переконання, ніж до пошуку спростовуючих аргументів. По-друге, люди нерідко пропускають повз себе важливу інформацію, запам'ятовуючи. Частково це пов'язано з тим, що згодом легше згадується яскрава, жива інформація (когнітивний вона *доступніша*). По-третє, людей часто вводять в оману ілюзорний взаємозв'язок і особистий контроль. Важко не піддатися спокусі і не побачити кореляції там, де її немає (*ілюзорний взаємозв'язок*), або не вважати себе здатним прогнозувати або контролювати випадкові події (*ілюзія контролю*). І останнє. Настрій впливає на думки. Саме від настрою залежить, як ми сприймаємо поточні події.

Психологи переконані у тому, що спеціальне навчання може допомогти подолати зазначені складнощі мислення. Вони пропонують: навчати людей розпізнавати вірогідні джерела помилок у їх власній соціальній інтуїції; посилювати вивчення логіки та створювати курси статистики, де вивчати проблеми логічного та соціального мислення, щоб люди вірніше судили про події реального життя. Вивчення соціальних переконань та суджень дозволяє нам зрозуміти механізми їх формування та зауважувати причини помилок, упереджень.



#### **Запитання для самоперевірки :**

1. Хто є автором теорії атрибуції?
2. Що таке атрибуції здорового глузду та які є раціональні критерії інтерпретації інших?
3. Які правила об'єднання інформації?
4. Що таке фундаментальна помилка атрибуції, які її причини?
5. Чи існують культурні відмінності в атрибуціях?

6. Що таке інтуїтивне мислення і в чому воно виявляється?
7. Що означає феномен „хіндсайту”?
8. Що таке ефект дезінформації та праймінг?
9. Розкрийте сутність феноменів самонадіяності та упередження проти доказів?
10. Що таке евристика репрезентативності?
11. Що означають тенденції ігнорування базової оцінки та доступність евристики?
12. У яких випадках здебільшого виникає мислення, що суперечить фактам?
13. Що означають поняття: ілюзорний взаємозв'язок, ілюзія контролю, повернення до середнього («регрес до норми»)?
14. Як виявляється взаємовплив настрою та суджень?

### *Література*

- Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 2002.– Глава 3.
- Росс Л.Д., Эймэбайл Т.М., Стейнмец Дж.Л. Социальные роли, социальный контроль и искажения в процессах социального восприятия // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.107-120.
- Канеман Д., Тверски А. О психологии прогнозирования // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.120-138.
- Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. –СПб. Питер Пресс, 1997. – С. 431-444.

## Тема 6. Соціальні установки

**Установки як ефективний спосіб оцінювання світу.** Чи визначають установки поведінку: в експеримент Р. Ла П'єра (1934). Зменшення соціальних впливів на виражені установки: метод неістинного джерела інформації (Е.Джоунз, Г.Сігал). Посилення установок та доведення їх до свідомості.

**Рольова поведінка та установки.** Ефект вживання у роль. Вплив рольової поведінки на установки. Експеримент Ф.Зімбардо (1971): виконання нових соціальних ролей як зміна само сприйняття ю, а відтак установок. Зміни установок через втягування у поведінкові ситуації: ефект „твердження, що стас переконанням”. Феномен „нога у дверях” як тактика незначних вчинок. „Техніка заманювання” як негативна тактика досягнення згоди. Негативні установки як наслідок неморальних вчинків.

**Причини впливу поведінки на установки.** Причини впливу поведінки на установки в руслі теорій. Теорія самосприйняття. Теорія самопрезентації: управління враженнями. Самомоніторинг: відстежування власної поведінки (слів, дій, вчинків) з метою позитивної презентації в соціальних ситуаціях. Теорія когнітивного дисонансу: зміна установок як потреба підтримувати узгодженість між нашими знаннями. Ефект недостатнього виправдання. Експеримент Л.Фестінгера та Дж.М.Карлсміт: зменшення внутрішнього дискомфорту через виправдання власних дій (у ситуації недостатньої зовнішньої вмотивованості).

## Установки як ефективний спосіб оцінювання світу

---

Установки активно вивчалися у соціології, соціальній психології впродовж 1918-1970-х років (*У.Томас і Ф.Знаецький, Г.Олпорт, Л. Терстоун* тощо). В грузинській психології установки вивчалися школою *Д.Узнадзе*. Автори розглядали установку як *неусвідомлювану готовність організму діяти певним чином в реалізації простих фізіологічних потреб*. Установки мають також стосунок до реалізації соціальних потреб. Коли люди питають про чийсь установки, вони мають на увазі переконання і відчуття, що виникають у зв'язку з певною людиною, подією і, як наслідок, готовність поводитися певним чином. *Позитивні або негативні оцінні реакції на що-небудь, які отримують вираз у почуттях, думках чи цілескерованій поведінці називаються соціальною установкою (аттитюдом)*. Установки — ефективний спосіб оцінки світу. Досліджуючи установки, вчені звертаються до аналізу наступних трьох параметрів: думок, відчуттів, дій. *М.Смітом* (1942) була напрацьована трьохкомпонентна структура аттитюду : когнітивний компонент (усвідомлення об'єкта); афективний (емоційна оцінка об'єкта); поведінковий (послідовні дії у стосунку до об'єкта)<sup>1</sup>.

**Чи визначають установки поведінку.** Зв'язок між думкою і дією, характером і поведінкою, внутрішнім світом людини і його суспільними діями протягом тривалого часу привертав увагу філософів, теологів і просвітителів. Спочатку соціальні психологи зійшлися на тому, що знання установок людей дозволяє прогнозувати їх поведінку. *Експеримент Р. Ла П'єра* (1934) змінив цю переконаність. Ла П'єр з двома китайськими студентами відвідали 252 готелі, і скрізь (за винятком одного) отримали згоду бути добре обслуженими. Через пів року Ла П'єр звернувся в 251 готель з листами, прохаючи прийняти його та двох китайців (його співробітників). Понад 90% власників готелів відмовили прийняти

---

<sup>1</sup> Mika S. Psychologija społeczna. – Warszawa: PWN, 1982. – s. 156.

пару китайців. Ла П'єр інтерпретував це так: між атитюдами (стосунок до китайців) та реальною поведінкою існує розходження<sup>1</sup>. З листів власників готелів можна говорити про їх негативні атитюди до китайців. Реальна поведінка, коли власники готелів першого разу прийняли пару китайців вказувала на наявний позитивний атитюд. Стає зрозумілим, що атитюди конкретної людини (професійні, релігійні, етичні, статеві тощо) мають складну ієрархічну будову. Людина не завжди впевнена, який з атитюдів реально визначить її поведінку. Відтак атитюди та конкретна поведінка мають ілюзорний зв'язок.

У 1964 р. *Л.Фестінгер* дійшов наступного висновку: свідоцтво на користь того, що зміна установок приводить до зміни поведінки немає. На думку Фестінгера, все якраз навпаки – поведінка впливає на установки. Черговий удар по передбачуваному всевладдю установок був завданий в 1969 р. соціальним психологом *А.Вікером*<sup>2</sup>. Провівши кілька досліджень, об'єктами яких були різні люди, установки і дії, він дійшов висновку: навряд чи можна передбачати поведінку людей на підставі тих установок, які вони формулюють.

Саме цей розрив між установками і діями був названий *Даніелем Бетсоном* і його колегами «моральним лицемірством», тобто претензією на володіння такими моральними якостями, яких насправді немає. Автори провели дослідження. Його учасникам, студентам університету, пропонувалося завдання, за виконання якого можна було одержати винагороду (лотерейні квитки на суму до \$30 доларів), або завдання, що не обіцяло ніякої винагороди. Учасники повинні були вибрати одне завдання для себе, а друге — для невідомого їм іншого. 19 учасників з 20 сказали, що найбільш етичним вчинком було б «узяти собі неоплачувану роботу», а оплачуване завдання віддати іншому. Проте 80% учасників зробили навпаки<sup>3</sup>. У проведеному надалі експерименті (у ньому увага дослідників була зосереджена на моральному лицемірстві) учасникам

---

<sup>1</sup> Aronson E. Psychologija społeczna. Serce a umysł.– Poznań: Zysk, 1997.– s.145.

<sup>2</sup> Майєрс Д. Соціальна психологія. – СПб.: Питер Ком, 1998.– С.155.

<sup>3</sup> Там само.

пропонувалося, при бажанні, вирішити питання розподілу завдань за допомогою монети, кинувши її так, щоб ніхто, окрім них, цього не бачив. Навіть серед тих, хто погодився кинути, певна кількість схитрували. Загальна кількість тих, хто вирішили проблему вибору на свою користь склала 90%.

Тоді як А.Вікер та інші описували слабку дію установок, фахівці в галузі психології особи відкрили, що аналіз особистісних рис також є неефективний для прогнозу поведінки<sup>1</sup>. З розвитком наукових уявлень про те, що саме визначає поведінку, на передній план вийшли зовнішні соціальні впливи. У 60-і рр. ХХ в. на зміну початковій тезі – «Установки визначають поведінку» прийшла антитеза – «Установки не визначають нічого». Дізнавшись, що *вчинки* людей часто розходяться з їх *словами*, соціальні психологи активно зайнялися пошуком відповіді на питання, чому так відбувається. Розглянемо умови, що посилюють вплив установок на поведінку.

**Мінімізація соціальних впливів на вираз установки..** Науковці, не маючи «прямого доступу» до з'ясування дійсних установок людини, вимушені були задовольнятися аналізом висловлених установок. Таким «обхідним шляхом» став *метод неістинного джерела інформації*, розроблений **Едвардом Джоунсом** і **Джоном Сігалом**. Він призначався для того, щоб обманним шляхом «витягати» з людей їх дійсні установки. У дослідженні брали участь студенти, до рук яких прикріплювали електроди, що вимірювали м'язові скорочення. Останні буцімто допомагали фіксувати установки досліджуваних. Студентам продемонстрували це «диво техніки». Переконавши досліджуваних у можливостях приладу, експериментатор його заховав. Далі він попросив студентів відповісти на запитання опитувальника щодо їх ставлення до афроамериканців. У порівнянні з своїми товаришами, що відповідали на стандартні опитувальники, студенти – учасники експерименту продемонстрували більш негативні установки до афроамериканців.

---

<sup>1</sup> Wojciszka B. Psychologija postaw i ocen. – Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2001.– 273 s.



**Посилення установок, релевантних поведінці.** Подальше вивчення цієї проблеми – всього було виконано більше 500 досліджень – підтверджує висновок про те, що конкретні, релевантні установки дійсно прогнозують поведінку. Позитивне ставлення людини до концепції «здорового способу життя» зовсім не прогнозує конкретні дії людини стосовно фізкультури й дієти. Наприклад, негативне відношення до куріння (а не взагалі до проблеми здорового способу життя) прогнозує їх невикористання. Відношення людини до переробки відходів та отримання з них корисних речей (а не взагалі до проблеми охорони навколишнього середовища) прогнозує її участь у відповідних програмах. Замість того щоб переконувати людей позбавлятися шкідливих звичок взагалі, корисно спробувати змінити їх ставлення до *конкретних* дій.

**Доведення установок до свідомості.** Наші установки керують нашою поведінкою, якщо ми замислюємося над ними. Люди з розвиненою самосвідомістю звичайно не втрачають зв'язків зі своїми установками. Спонукаючи людей концентрувати увагу на внутрішніх переконаннях є можливим за допомогою навчання усвідомлювати свої дії.

**Досвід як джерело сили установок.** Сила установок залежить від того, як люди їх набувають. Якщо установки є результатом досвіду, вірогідність того, що вони збережуться надовго та скеровуватимуть поведінку, значно зростає. В порівнянні з установками, що пасивно сформувалися, установки, загартовані досвідом, більш осмислені, стабільніші, більш емоційні.

Отже, установки можуть прогнозувати поведінку за наступних умов: 1) якщо «інші впливи» мінімізовані; 2) якщо установка значною мірою релевантна прогнозованій поведінці; 3) якщо установка сильна (або тому, що вона сформувалася в результаті нашого власного досвіду).

**Вплив рольової поведінки на установки.** В експерименті *Філіна Зімбардо* чоловікам-добровольцям, студентам і співробітникам університету,

запропонували «посидіти» у лабораторних умовах, що нагадують «в'язницю»<sup>1</sup>. Зімбардо цікавило, чи є тюремна жорстокість наслідком негативних рис злочинців і злих охоронців, чи самі по собі ролі охоронця й ув'язненого здатні озлоблювати навіть не схильних до насильства людей.

Термін «роль» означає нормативний образ поведінки, тобто дії, очікувані від тих, хто займає певне соціальне положення. Зімбардо призначив добровольців на роль охоронців. Він видав їм уніформу, палиці, свистки і сказав, що вони повинні вимагати виконання всіх правил. Решту учасників експерименту, «ув'язнених», вдягнули у відповідний одяг та замкнули в камери. Перший день пройшов весело: всі було поглинуті грою, згодом наступило протверезіння: не тільки охоронці і ув'язнені, але навіть самі експериментатори виявилися заручниками ситуації. Охоронці почали принижувати ув'язнених, а деякі придумали жорстокі і образливі порядки. Ув'язнені відреагували на це по-різному: хто – бунтом, а хто – апатією. Виникла прірва між реальністю й ілюзією, між виконанням ролі й дійсністю. Експеримент, який повинен був тривати 2 тижні, був перерваний Зімбардо вже через 6 днів. Цей урок вивчення рольової поведінки вказує на те, що навіть штучна роль формує наші установки (рис.1).



**Рис. 1.** Взаємовплив установок та поведінки

*Зміни установок через втягування у поведінкові ситуації.* За своїми наслідками виконання нав'язаної зовні ролі розкриває *ефект*, відомий під назвою

<sup>1</sup> Зімбардо Ф., Лайпе М. Социальное влияние. – СПб.: Питер, 2000. – С.124.

„твердження, що стає переконанням”. Експерименти, проведені *Торі Гіґінсом* та його колегами у 1978 р., наочно демонструють як твердження переростає в переконання. Досліджувані, студенти університету, ознайомилися з описом незнайомої особи. Потім вони розповідали про цю особу уявному співрозмовнику. При чому студентам було заздалегідь повідомлено про ставлення (або симпатія, або неприязнь) їх умовного співрозмовника до особи. Для тих співрозмовників, що симпатизують особі студенти давали більш позитивні описи, і самі починали ставитися до незнайомої особи з більшою симпатією. Коли їх просили пригадати, що вони прочитали про особу, виявлялося, що опис, який вони пам’ятають, – більш позитивний, ніж був насправді. Люди схильні «підганяти» свої повідомлення під слухачів, а «підігнавши», самі починають вірити в трансформовану інформацію.

**Феномен «нога-в-дверях».** Це тенденція, у відповідності до якої люди, що погодились на необтяжливе прохання, згодом поступаються більш серйозним вимогам. Проілюструємо цей феномен. Дослідники, представляючись добровольцями, учасниками руху за безпеку на дорогах, зверталися до мешканців містечка з проханням встановити при в’їзді на їх ділянки величезні, недбало виконані бігборди: «Водій! Будь обережний за кермом!». Лише 17 % людей відповіли згодою встановити такі бігборди. Інших мешканців спочатку попросили про невелику поступку: розмістити на вікнах своїх будинків листівки «Будь обережний за кермом!». На це прохання майже всі мешканці погодились, а через два тижні 76% з них дали згоду на розміщення на своїх ділянках величезних потворних бігбордів <sup>1</sup>.

Дослідники підтверджують зв’язок феномена «нога-в-дверях» з альтруїстичною поведінкою. У відповідь на пряме звертання з проханням надати фінансову підтримку медичному товариству згодою відповіли 46% жителів

---

<sup>1</sup> Cialdini R. Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka.– Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 1994.– s.135

канадського міста. Інші співгромадяни, яких напередодні попросили поносити значок з рекламою цього товариства, згодом, у двічі охочіше давали пожертву.

Іншим різновидом феномена «нога-в-дверях» є *техніка «двері перед носом»*: поступка, відхід від попередньої відмови після сильної «емоційної хитавки». Наприклад, осіб попросили присвятити час на харитативні цілі. В першій групі осіб попросили присвятити велику кількість годин на акцію допомоги бідним. На таке прохання всі відповіли відмовою. Після відмови їх попросили про малу кількість годин, – погодилися 50 % осіб. У другій групі, де було лише одне прохання стосовно малої кількості годин, – погодились лише 17 % досліджуваних. Виявляється, якщо викликати в людини «емоційну хитавку» з приводу «великої» просьби, то така людина частіше готова виконати наступне «мале» прохання. Польський психолог *Даріуш Долінські* досліджував цей різновид феномену «нога-в-дверях» у польових експериментах на вулицях м.Ополе, а також у рекламі, маркетингу<sup>1</sup>.

*Роберто Чалдіні* та його колеги використовували варіант феномена «нога-в-дверях», експериментуючи з *технікою «заманювання» (low-ball technique)*. Цією тактикою користуються деякі продавці автомобілів. Після того, як покупець погоджується купити новий автомобіль, тому що знижки є вигідними та починає заповнювати необхідні папери, продавець ліквідує всі знижки, вимагаючи додаткової оплати. Існує думка, що навіть ті покупці, які спочатку вважають ціну надто високою, врешті-решт погоджуються з нею<sup>2</sup>.

Отже, існує взаємозв'язок «установка – поведінка». Люди не лише діють згідно своїм думкам, а й починають мислити відповідно до тих, чи інших здійснених ними вчинків. Діючи, ми підсилюємо установку, зокрема у випадках, коли відчуваємо відповідальність за дії. Справедливість цього принципу підтверджується результатами багатьох досліджень. Установки виконавців різних

---

<sup>1</sup> Dolinski D. Psychologija reklamy. – Wrocław:Aida, 1999.– S.177.

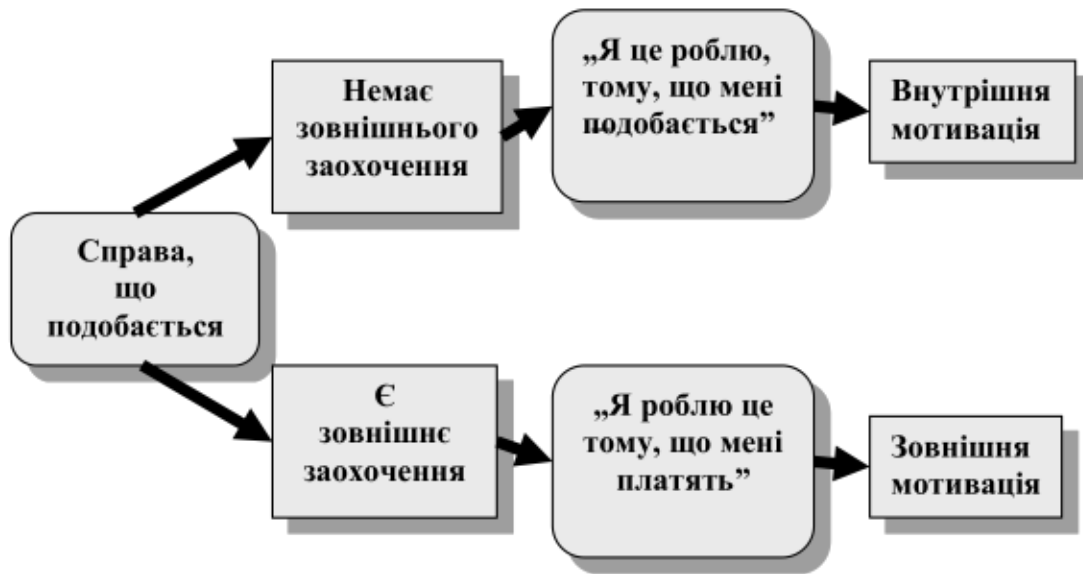
соціальних ролей формуються під впливом вчинків, що породжені цими ролями. Результати вивчення феномена «нога-в-дверях» свідчать про те, що незначна поступка надалі робить людей готовими на серйозніші поступки. Вчинки впливають і на моральність. Соціальні атитюди впливають на людські вчинки в таких сферах як міжособистісні відносини та участь у політичних заходах. Люди не тільки відстоюють те, в що вірять, а й починають вірити у те, що відстоюють.

### Причини впливу поведінки на установки

---

*Причини впливу поведінки на установки в руслі різних теорій.* Соціальні психологи називають три можливі причини впливу поведінки на установки. Прихильники *теорії самопрезентації* виходять з того, що із стратегічних міркувань люди виражають ті установки, які дозволяють справляти враження послідовно діючої особи. Згідно *теорії когнітивного дисонансу*, виправдання поведінки у власних очах необхідне нам для зниження психологічного дискомфорту.

У тих випадках, коли йдеться про установки, які не сформовані остаточно, теорія само сприйняття пояснює їх формування. Відповідно до *теорії самосприйняття*, невпевненість у власних установках примушує людину спостерігати за зовнішніми обставинами та виводити з них нові установки. Теорія самосприйняття була запропонована *Дарилом Бемом* в 1972 році. В межах цієї теорії був відкритий *ефект надвиправдання*. Він виявляється тоді, коли хто-небудь наперед пропонує винагороду з явною метою контролювати поведінку. Якщо людям платити за те, що вони вже і так роблять із задоволенням, то знижується їх внутрішня мотивація. (Рис.1). Це може підірвати їх самосприйняття, радість виконання певної роботи, моральне задоволення від добровільних вчинків. Люди роблять справу, котра їм подобається без зовнішнього нагородження та заохочення. Зовнішнє заохочення послаблює внутрішню мотивацію.



**Рис.2. Зовнішня та внутрішня мотивація.**

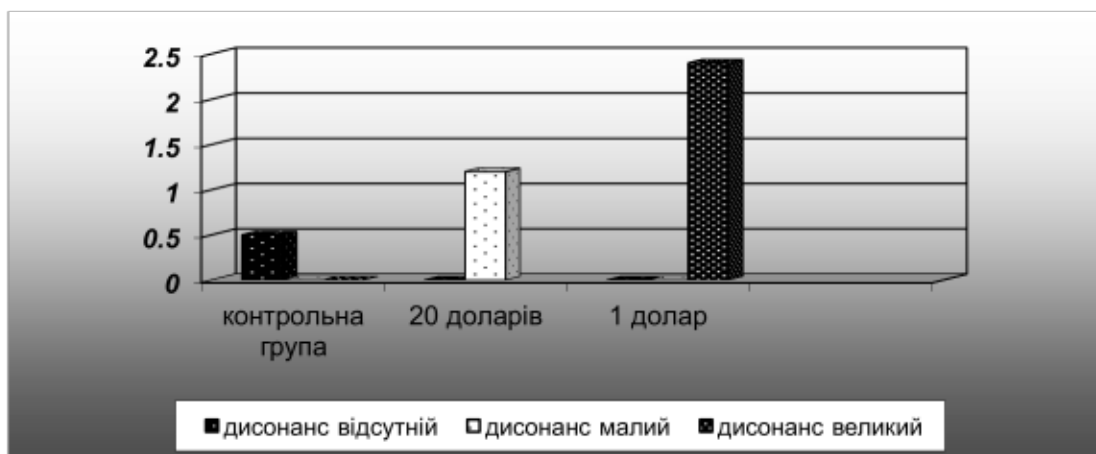
*Теорія самопрезентації: управління враженнями.* Людям не байдуже, яке враження вони справляють на тих, що оточує. В деяких випадках добре враження — це підстава соціальної і матеріальної винагороди, кращого самопочуття і навіть більшої упевненості у власній соціальній ідентичності. Щоб уникнути звинувачення в непослідовності, при необхідності, особа прикидається, що розділяє ті установки, які насправді їй чужі. *Самомоніторинг* – особистісно вигідні способи презентації себе в соціальних ситуаціях та регуляція поведінки з метою справити певне враження. Відтак зміни установок обумовлені бажанням сподобатись референтній групі чи іншій особі.

*Самовиправдання: когнітивний дисонанс.* Одна з теорій пояснює зміну установок тим, що у нас є причини для підтримки узгодженості наших знань. Це *теорія когнітивного дисонансу*, автором якої є *Леон Фестінгер*. Згідно теорії когнітивного дисонансу, ми відчуваємо напругу («дисонанс»), якщо дві одночасно сприймані думки або два переконання («когніції») психологічно несумісні. Люди вдаються до «регулювання» мислення», щоб понизити це неприємне збудження.

*Ефект недостатнього виправдання.* Хід експерименту, проведеного Фестінгером і його ученицею *Дж. Меріл Карлсміт* (1959) наступний. Впродовж години запрошений учасник експерименту повинен займатися марудною справою, наприклад повертати дерев'яну ручку. Коли він завершує «роботу», експериментатор (Карлсміт) говорить, що мета дослідження – вивчення впливу очікувань на виконання завдання. Надалі кожному учасникові слід переконати наступного досліджуваного (який чекає за дверима) в тому, що нього чекає „цікавий експеримент”. За це кожному учасникові заплатили 1\$.

Зазначимо, що Фестінгер і Карлсміт зробили припущення протилежне до того, що велика винагорода дає великий ефект (результат діяльності). Ймовірніше, що досліджувані, яким заплатили лише по 1 \$ мимоволі допасують свої установки (щоб не картати себе за змарнований час і зусилля) до своєї поведінки. Маючи недостатнє *виправдання для своїх дій*, вони відчуватимуть більший дискомфорт (дисонанс) з приводу своїх дій. Щоб його уникнути, вони мимовільно починають вірити у те, що зробили важливу справу, беручи участь в експерименті.

Натомість учасники, що одержали за участь в експерименті по 20 \$, цілком можуть виправдати свої дії, а тому відчуватимуть менший дисонанс<sup>1</sup>. Результати, одержані Фестінгером і Карлсміт, підтвердили їх припущення (рис. 2 ).



<sup>1</sup> Sterlau j.(red.naukowy) Psychologija. Podręcznik akademicki. Jednostka w społeczeństwie i elementy psychologii stosowanej . – Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2000.– С. 100.

## Рис. 2. Величина дисонансу у трьох групах

Згідно теорії когнітивного дисонансу, якщо дії неможливо повністю пояснити зовнішніми винагородами або покаранням, люди відчують дисонанс, який мимоволі зменшується, якщо повірити у те, що вони зробили щось корисне, важливе.

Отже, існує кілька відповідей на питання, чому наша поведінка дійсно впливає на установки. У тих випадках, коли йдеться про установки, які не сформовані остаточно, теорія самосприйняття пояснює їх формування. Відповідно до *теорії самосприйняття*, невпевненість у власних установках примушує людину спостерігати за зовнішніми обставинами та виводити з них нові установки. *Теорія самопрезентації* виходить з того, що люди, формулюючи свої установки, роблять це озирюючись на інших. Прагнучи справляти хороше враження, люди формулюватимуть установки, що не суперечать їх поведінці. *Теорія когнітивного дисонансу* виходить з того, що люди виправдовують свою поведінку, щоб зменшити внутрішній дискомфорт. Теорія дисонансу успішно пояснює те, що відбувається в тих випадках, коли люди діють всупереч своїм установкам: вони відчують напругу і, щоб ослабити її, «підганяють» установки під поведінку.



### Запитання для самоперевірки :

1. Що таке аттитюд?
2. Чи визначають установки поведінку/ згідно експерименту Р. Ла П'єра?
3. Що таке метод неістинного джерела інформації?
4. Що таке ефект „входження у роль”?
5. В чому сутність експерименту Ф.Зімбардо?
6. Як відбуваються зміни установок через втягування у поведінкові ситуації (ефект „твердження, що стає переконанням”)?



7. Що ви знаєте про феномен „нога у дверях” та „техніку заманювання”?
8. Як пояснюють причини впливу поведінки на установки різні теорії?
9. Що таке ефект надвиправдання?
- 10.Що таке самомоніторинг?
- 11.Хто автор та в чому сутність теорії когнітивного дисонансу?
- 12.Як виявляється ефект недостатнього виправдання в експерименті Л.Фестінгера та Дж.М.Карлсміт ?

### *Література*

- Зимбардо Ф.Д. Стэнфордский тюремный эксперимент// Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.296-320.
- Зимбардо Ф.Д., Эббесен Э.Б., Маслач К. Практическое применение принципов изменения установок и поведения // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.79-93.
- Зимбардо Ф., Лайпе М. Социальное влияние. – СПб.: Питер, 2000. – С.124.
- Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 1998.– С.155.
- Фестингер Л., Рикен Г., Шехтер С. Когда пророчество не исполняется // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.93-104.

## Розділ III. Соціальні впливи та групові процеси

### Тема 7. Природа людини та культурна диверситивність



**Людська природа та культурна диверситивність.** *Культурна різноманітність людей. Культурні детермінанти особистісного простору. Протистояння: індивідуалізм – колективізм. Культурна схожість. Ідентичність особи. Рольова ідентичність. Ролі з високим і з низьким статусом. Інверсія(зміна) ролей.*

**Підходи до вивчення гендерно-рольової поведінки.** *Поняття гендеру. Еволюційний та культуральний підходи. Акценти вивчення гендеру: відмінності та схожість. Вплив культури на гендерні ролі. Постсучасність та диверситивність статевої поведінки.*

**Закономірності чоловічої та жіночої психології.** *Психоаналітичні теорії З.Фройда та К.-Г.Юнга. Психологічна методика вимірювання маскулінності, фемінності, андрогінності С.Бем.*

**Психологічні дослідження гендеру.** *Гендерні відмінності у дослідженнях інтелекту, сприйняття, емоційної сфери, пам'яті.*

**Гендерні особливості соціальної поведінки.** *Соціальне домінування. Гендерні особливості незалежної поведінки. Вибір партнерів сімейного життя.*

### Людська природа та культурна диверситивність

**Культурна різноманітність людей.** *Культурна диверситивність (з англ. diversity – розмаїтість) це – різноманітність людей, їх потреб, інтересів, звичаїв, орієнтацій, уявлень, поглядів тощо. Культура – це особливості поведінки, установки, звичаї, уявлення, які є спільними для великої групи людей і передаються з покоління у покоління. Однак кожна культура містить внутрішню диверситивність, а також є диверситивною у порівнянні до інших культур. Велика*

кількість мов, звичаїв і форм поведінки вказує, що культурна диверситивність впливає на людину. Як цікаво зауважив соціолог **Я. Робертсон** «...американці їдять устриці, але не їдять равликів. Французи їдять равликів, але не їдять коників. Зулуси їдять коників, по не їдять рибу. Євреї їдять рибу, але не їдять свинину. Індуси їдять свинину, але не їдять яловичину. Росіяни їдять яловичину, але не їдять равликів. Китайці їдять равликів, але не їдять людей. Плем'я жалі в Новій Гвінеї, вважає людське м'ясо делікатесом»<sup>1</sup>.

Якби різні етнічні групи жили компактно в ізольованих регіонах миру, як живуть дотепер деякі етноси, культурні відмінності не мали б безпосередньо відношення до нашого повсякденного життя. У Японії, де проживають 126 мільйонів чоловік, з яких 125 мільйонів — японці, внутрішні культурні відмінності мінімальні у порівнянні, наприклад, з Лос-Анджелесом, де в державних школах навчаються носії понад 80 мов.

Культурна диверситивність навколишнього світу є доволі помітною в епоху постіндустріального суспільства. Можливості високих технологій дозволяють легко побачити всю розмаїтість світу, налагоджуючи найширші зв'язки у межах планети. Культурне розмаїття виявляється і в межах окремих держав. Трапляється, що різноманітність людей сприймається як відмінність у негативному сенсі цього слова. У багатонаціональних державах надмірний акцент на відмінностях може набувати форм боротьби за домінування, доказів більших прав власної групи, чи її більшої унікальності. Жителям країн Середнього Сходу, Північної Ірландії і Косово добре відомо, що породжувані там конфлікти нерідко перетворюються на хронічне протистояння. Міжкультурні конфлікти були названі «СНІДом міжнародної політики», який може ніяк не виявлятися до певного часу, а потім спалахує і охоплює цілі країни.

У наші дні міграція і потоки біженців перемішують культури інтенсивніше, ніж будь-коли раніше. Проте сьогодні Схід і Захід, Північ і Південь зустрічаються

---

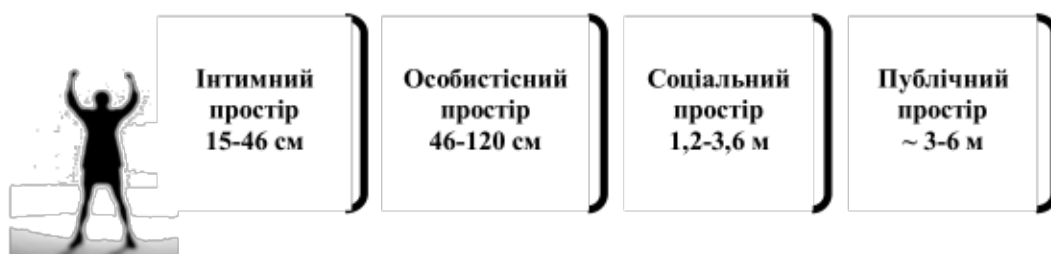
<sup>1</sup> Цит. за Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 1998.–С.227.

постійно. Італія стала другою домівкою для багатьох албанців та українців, Німеччина – для турків, Англія — для пакистанців і вихідців з Вест-Індії. Для жителів Північної Америки і Австралії їх рідні країни все більш перетворюються, якщо не на «плавильні казани» різних культурних традицій, то на „салатні вази” (де співіснують етнічні „групи своїх”). Кожен шостий канадець – емігрант. Працюючи, розважаючись і живучи пліч-о-пліч з носіями різних культурних традицій, люди починають розуміти, яким чином ці традиції впливають на них, і усвідомлювати значення культурних відмінностей. У світі, що роздирається конфліктами, справжній мир неможливий без поваги до існуючих між людьми відмінностей і розуміння того, що їх об'єднує.

Щоб зрозуміти вплив власної культури, досить поспілкуватися з носіями інших культурних традицій. Німецькому студенту, який дотримується статусного спілкування з «паном професором», здається дивним, що в американських університетах студенти можуть частіше неформально спілкуватися з викладачами. У багатьох куточках земної кулі найвитонченіші манери будуть сприйняті як серйозне порушення етикету. В Японії іноземцям часто дуже важко дотримуватися прийнятих там правил співтовариства, вони до ладу не знають, коли слід роззуватися, як наливати чай, коли підносити і відкривати подарунки, як поводитися з людиною, яка займає вищий або нижчий статус в соціальній ієрархії.

*Культурні детермінанти особистісного простору.* Кожній культурі властиві свої власні норми – правила, що визначають прийнятну й очікувану поведінку. Культури також відрізняються один від одного нормами, регулюючими експресивність і персональний простір. Індивідууму, вихованому в традиціях формалізованої культури У середині ХХ ст. американський антрополог *Т.Холл* досліджував просторові потреби людини. Виник термін „проксиміка” (від англ. proximity – близькість), який вказував на культурно-обумовлену „територіальність” психіки людини. *Особиста територія або простір* – це буферна зона, яку людина створює між собою та іншими. Величина простору

залежить від ситуації (рис.1). Спілкуючись з незнайомими людьми, особа тримається на шанобливій відстані від них (120 см або більше). В автобусі, де небагато пасажирів, або в суспільних місцях кожен захищає свій простір і виявляє повагу до особистісного простору інших. З друзями особистісний простір спілкування зменшується на відстань 60-90 см.



**Рис.1. Просторові зони людини (індивідуалістський тип соціокультури)**

Люди відрізняються один від одного: одним потрібен більший особистісний простір, ніж іншим. Зокрема, це стосується вікових груп людей: дорослим потрібен більший особовий простір, ніж дітям. Чоловіки тримаються на більшій відстані один від одного, ніж жінки. З недосліджених причин вихідці з країн, розташованих поблизу екватора, віддають перевагу такій відстані, яка не заважає їм торкатися один до одного і обійматися.

Спостерігаючи, соціальні психологи помітили, що існує культурна специфіка щоденних інтеракцій між людьми: на вулицях, у транспорті, в магазинах. Наприклад, як часто „дотикаються” люди в кав’ярнях? Було помічено, що у кав’ярні за однаковий часовий проміжок (одна година) у Мехіко здійснюється 180 дотиків, в Парижі –110, В Флориді – 2, в Лондоні – 0<sup>1</sup>. Британці та жителі скандинавських країн віддають перевагу більшому особистісному

<sup>1</sup> Mika S. Psychologija społeczna. – Warszawa: PWN, 1982. – 322 s.

простору, ніж французи та вихідці з арабських країн, а північноамериканці – більшому, ніж латиноамериканці.

**Протистояння: індивідуалізм – колективізм.** Диверситивність культур певною мірою заґрунтована на тому, що система вартостей певного суспільства ставить на перше місце або індивідуальний самоконтроль, або зобов'язання суспільної солідарності. Для індустріально розвинутого західного суспільства характерними є цінності *індивідуалізму* (пріоритет самостійності та особистісного успіху над соціальною ідентичністю). В країнах Сходу, загалом в країнах третього світу більше цінують *колективізм* (пріоритет успіху груп – сімейних, трудових тощо над особистісними цілями). Закладений в культурі індивідуалізм чи колективізм впливає на Я-концепцію, соціальні взаємини, виховання дітей. Намагаючись об'єднати все краще з колективістських та індивідуалістських цінностей, деякі соціологи обґрунтували концепцію *комюнітаризму* (*спроба синтезувати індивідуалізм, з його повагою до основних прав людини та колективізм, з його турботою про благополуччя сім'ї та суспільства*).

Прояви комюнітаризму можна знайти у деяких західних культурах: спроби Великої Британії стимулювання окремих членів суспільства в умовах економіки вільного ринку при одночасному обмеженні індивідуальних прав власників зброї; в канадській відкритості до розмаїття культур та субкультур при одночасній забороні жорсткої порнографії; в американській системі фінансування народної освіти та зростання працюючих осіб на громадських засадах. Такою проявою турботи про колективні інтереси є огляд вантажу в аеропортах, заборона паління в громадських місцях. Обмеження швидкості на автострадах тощо засвідчують, що суспільство приймає деякі утиски особистих прав заради спільного блага.

**Культурна схожість.** Відмінності між культурами певною мірою обумовлені адаптивністю людини. Проте культури, на думку психологів, що займаються крос-культурними дослідженнями, мають внутрішню спільність. Разом з «індивідуальними» нормами, характерними для певних культур, існують

норми, властиві практично всім культурам, наприклад стосовно материнства<sup>1</sup>. Найбільш відома універсальна норма – заборона на інцест (кровозмішення). Відомі і універсальні норми, що мають відношення до дружби. Результати досліджень, проведених *М.Аргайлом* і *М.Гендерсон* у Великій Британії, Італії, Гонконзі і в Японії<sup>2</sup>. Результати дозволяють говорити про існування в цих країнах деяких специфічних культурних норм, що визначають роль друга. Наприклад, у Японії, наприклад, особливо важливо не засмучувати друга публічною критикою. Проте існують універсальні норми: поважати особисте життя свого друга, розмовляючи з ним, дивися йому в очі, вміти берегти таємницю, довірену другом. Хоча деякі норми універсальні, сила культурної традиції виявляється як у властивих їй нормах, так і в соціальних ролях.

**Ідентичність особи.** Ідентичність є однією з найістотніших характеристик людини, без якої вона не може існувати як свідомо автономна особистість. *Ідентичність* — це збереження і підтримка особистістю власної цілісності, тотожності, нерозривності історії свого життя. Це стійкий образ «Я», усвідомлення певних особистісних якостей та індивідуально-типологічних особливостей, рис характеру, способів поведінки. Формування ідентичності розпочинається з моменту народження та триває впродовж життя. Цьому слугує *соціалізація*, яка є процесом засвоєння людиною цінностей, норм, традицій тощо соціального життя. Інститутами соціалізації виступають сім'я, школа, різноманітні навчальні заклади, професійні, виробничі, громадські спільноти.

**Рольова ідентичність.** Однією з основних складових соціалізації людини є засвоєння нею соціальних ролей. *Роль* – це очікувана типова поведінка людини в суспільстві, пов'язана із її статусом від народження (раса, стать вік, національність) або досягнутим в процесі життя (сімейне становище, партійна заангажованість, входження до громадської організації тощо). По-перше, в соціальних ролях закріплені норми і правила

<sup>1</sup> Митина О.В. исследование женского гендерного поведения в социальном и кросскультурном аспектах// Общественные науки и современность.–1999.–№1.–С.179-191.

<sup>2</sup> Argyle, M.& Henderson M. The anatomy of relationships.–London: Heinemann, 1985.

соціальної поведінки у вигляді *рольових експектацій*, тобто нормативних вимог до виконання соціальних ролей. По-друге, рольова поведінка – це найважливіший вид соціальної поведінки, а соціальні ролі — це засіб входження особистості в групу, в соціум, у формі соціальної адаптації і особистісного самовираження одночасно. Рольова ідентичність – це, усвідомлення особою власних психологічних ролей. Американський соціолог *Чед Гордон* виокремлює п'ять видів рольової ідентичності:

1. Статева ідентичність, в основі якої лежить ідентифікація людини як чоловіка або жінки.

2. Расова, національна, етнічна, ідентичність, ґрунтується на усвідомленні людиною причетності до певної расової, національної, етнічної спільноти або мовної групи.

3. Ідентичності членства, що визначається наявністю зв'язку між людиною й організаційним життям суспільства завдяки всім формам групового членства (офіційні та неофіційні групи).

4. Політична ідентичність, яка ґрунтується на ставленні людини до соціальних цінностей, конкуренції, влади і прийняття рішень.

5. Професійна ідентичність визначається стосунком людини до обраної професії.

Люди оцінюють себе, певною мірою, з позицій тієї групи, до якої належать. Якщо для них їх власна група (навчальна, виробнича, професійна, сім'я, етнічна або нація) є референтною, то це допомагає людям бути задоволеними собою. Соціальні психологи дослідили, що у мультикультурному середовищі країни позитивна етнічна ідентифікація вносить свій внесок у позитивну самооцінку. Це також стосується позитивної соціальної ідентифікації тих, хто асимілювався в країні замешкання і «вписався» у її культурний контекст. Маргіналізованим особам, що не мають ні етнічної, ні культурної ідентифікації, нерідко властива низька самооцінка (табл. 2).

**Таблиця 2.**

### **Етнічна і культурна ідентифікація**



Ідентифікація з більшістю	Ідентифікація з етнічною групою	
	сильна	слабка
сильна	Бікультурна	Асиміляція
слабка	Ізоляція	Маргіналізація

Люди з бікультурною ідентифікацією, тобто ті, що ідентифікують себе як зі своєю етнічною групою, так і з країною в цілому, здебільшого, мають високу позитивну самооцінку. Нерідко вони «мігрують» між двома культурами, адаптуючи свою мову і поведінку до мови і поведінки тієї групи, членом якої вони відчують себе в даний момент<sup>1</sup>.

*Ролі з високим і з низьким статусом.* У повсякденному житті, у лабораторних дослідженнях трапляються випадки, коли людям, що мають вищий статус у групі, здається, що вони більш кваліфіковані та результативні. Це довели результати експерименту «Офіс», проведеного *Р. Хемфрі*. Статус учасників визначало жеребкування, після якого одні досліджувані стали менеджерами, а інші – клерками. Як у справжньому офісі, менеджери командували клерками і виконували роботу, що вимагала вищої кваліфікації. Після закінчення експерименту виявилось, що «шефи» вирішили більше завдань, ніж «помічники». Клерки та самі менеджери сприймають менеджерів (рівних за здібностями з клерками, оскільки відбір здійснювався за випадковим принципом) як більш тямущих, наполегливих, схильних до надання допомоги, тобто як справжніх лідерів. Аналогічним є вплив підлеглого статусу, що впливає на продуктивність праці. Підлегле становище учасників експерименту знижувало їх самоефективність.

<sup>1</sup> LaFromboise, T., Coleman, H.L.K. & Gerton, J. Psychological impact of biculturalism: Evidence and theory // Psychological Bulletin, 1993, 114, 395-412.

**Інверсія (зміна) ролей.** Виконання різних ролей може бути також і джерелом позитивного впливу. Активно програвши нові ролі, люди або змінюються самі, або проникаються відчуттями тих, чії ролі відрізняються від їх власних. Психодрама, як одна з форм психотерапії, використовує виконання ролей саме для цієї мети. Ролі нерідко бувають «парними», і відносини усередині кожної пари абсолютно визначені: мати (батько) – дитина, чоловік – дружина, вчитель – учень, лікар – пацієнт, працедавець – найнятий робітник, правоохоронець – громадянин. Інверсія ролей може допомогти кожному з учасників таких пар краще зрозуміти іншого.

*Постсучасність та диверситивність статевої поведінки.* Культура кінця ХХ – початку ХХІ ст. характеризується протистоянням модерній універсальності, сталості, наперед визначеності людського суб'єкта. Постсучасна (постмодерна) культура зачарована грою фрагментованих суб'єктивностей, підривом старих (західних) цінностей, глобалізацією та одержимістю перформенсом (сценічністю) та алтерністю (інакшістю). Поп-культура, в чому числі засоби масової комунікації робляться проповідником певного типу алтерності – сексуальної інверсії.

Інверсії статевих(сексуальних) ролей – це одночасно і перформенс (сценічність, вдаваність), і реальність змін чоловічих та жіночих ролей на протилежні, заміна одних іншими. Одним із випадків сексуальної інверсії є гомосексуалізм, тобто зміна об'єкта почуттів (замість представника протилежної статі об'єктом почуття стає людина тієї ж самої статі). Гомосексуалізм, як правило, не призводить до глибинних змін статевої ідентичності, тобто чоловіки продовжують усвідомлювати себе чоловіками, а жінки – жінками.

Існують інші зміни статевої поведінки, які не обов'язково пов'язані з функціональними та органічними розладами статевої сфери– трансвестизм та транссексуалізм. Трансвестизм – це виконання ролей протилежної статі, що виявляється у зміні зовнішнього іміджу, перевдяганні, використанні імені та запозиченні інших рольових атрибутів протилежної статі. Людина усвідомлює себе особою протилежної статі. Трансвестизм не слід плутати з проявами

фемінності чоловіків чи маскулінності жінок, хоча трансвестит часто відповідає таким характеристикам. Існує також часткове запозичення статевих ролей, яке не призводить до значної статево-рольової інверсії. Воно часто бувають наслідками статевого та гендерного виховання, наприклад, батьки очікували дівчинку, а народився хлопчик, або навпаки.

Транссексуалізм — це усвідомлення себе представником протилежної статі. Така інверсія статевої ідентичності дає людині підстави для хірургічної зміни біологічної статі. Прагнення фізично відповідати статево-рольовому образу (Я-концепції) виявляється сильнішим, ніж бажання народжувати дітей. Кожну з таких інверсій можна розглядати як внутрішній статево-рольовий конфлікт (суперечність між компонентами статево-рольової ідентичності) та зовнішній статево-рольовий конфлікт (суперечність між статево-рольовою поведінкою і соціальними стереотипами та нормами).

Отже, диверсифікованість статево-рольової (сексуальної) поведінки тісно пов'язана із процесами інверсії ролей та проблемами соціалізації. Ефектами соціалізації можуть бути дисгармонії статево-рольового розвитку людини: статево-рольовий конфлікт, статево-рольовий інфантилізм (невідповідність статево-рольової ролі віковій стадії психосоціального розвитку) та статево-рольова недостатність (мимовільна або свідомо нерозвинутість чоловічого та жіночого начал людини). Їх вивчення та розуміння необхідне для посилення тих соціально-психологічних чинників, які гармонізують певні ефекти соціалізації статево-рольового розвитку індивіда.

### **Підходи до вивчення гендерно-рольової поведінки**

---

*Поняття гендеру.* Дослідників зацікавило питання: що є спільного та чим відрізняються чоловіки та жінки у психологічному плані? Англійські науковці запропонували вжити поняття „гендер”. У дослівному перекладі з англійської мови гендер тлумачиться як „рід” у лінгвістичному значенні слова (наприклад, рід іменника). Застосування нового терміна було необхідним, щоб розрізнити статус

людини, набутий від народження (в англійській мові біологічна „стать” позначається словом „sex”) та соціально-психологічний – гендер. У вжитку поняття „гендер” з’явилося у праці *Р.Столлера* „Стать і гендер: про розвиток чоловічості та жіночості”(1968). В українській мові поняття „гендеру” набуло поширення за останні десятиріччя. Для позначення статусу від народження та психобіологічного аналізу вживають поняття „стать”, для соціально-психологічного, культурологічного тощо частіше вживають поняття „гендер”. Гендер – це соціально-психологічна характеристика людини, за допомогою якої визначається соціально-рольовий статус чоловіка та жінки.

*Еволюційний та культуральний підходи.* У сучасних уявленнях про схожість і відмінності між чоловіками та жінками домінують два підходи. Перший, еволюціоністський підхід розглядає гендер як соціально-біологічну характеристику, акцентуючи більше на біологічних, природніх причинах відмінностей статей, ніж соціокультурних. *Еволюційна психологія* підкреслює існування універсальних відмінностей між статями, низки загальноприйнятих соціальних зразків та норм поведінки. Другий, *культуральний підхід* робить акцент на змінах поведінки статей від впливом культури. Сьогодні щораз більше дослідників схиляється до того, що біологічні та культурні пояснення не обов’язково суперечать один одному. Фактично між ними існує взаємозв’язок. Біологічні фактор діють у контексті культури, а культура побудована на біологічному фундаменті.

*Еволюційна психологія* вивчає, яким чином в результаті природного відбору формуються не тільки фізичні особливості, відповідні певному контексту, але і психологічні риси, норми соціальної поведінки, що сприяють збереженню і розповсюдженню корисних генів. Поглянувши на природу людини з позиції еволюційної теорії, переконаєшся в тому, наскільки люди схожі один на одного. Вони майже однаково дають відповіді на різні соціальні питання: кому я можу довіряти, а кого повинен боятися? Кому я повинен допомагати? Коли і з ким створювати сім’ю? З ким мені краще не сперечатися, а ким я можу управляти?

Наші емоційні і поведінкові відповіді на ці питання – це ті відповіді, які «спрацювали» б у випадку з нашими предками. Ці соціальні проблеми доводиться вирішувати всім людям, незалежно від того, де вони живуть. Відтак виникла тенденція вирішувати їх схожим чином. Еволюційні психологи звертають основну увагу на ті універсальні характеристики, які сформувалися в результаті природного відбору. Що ж до різних культур, то вони — джерела специфічних правил, за якими ці загальні для всіх людей елементи соціального життя реалізуються на практиці.

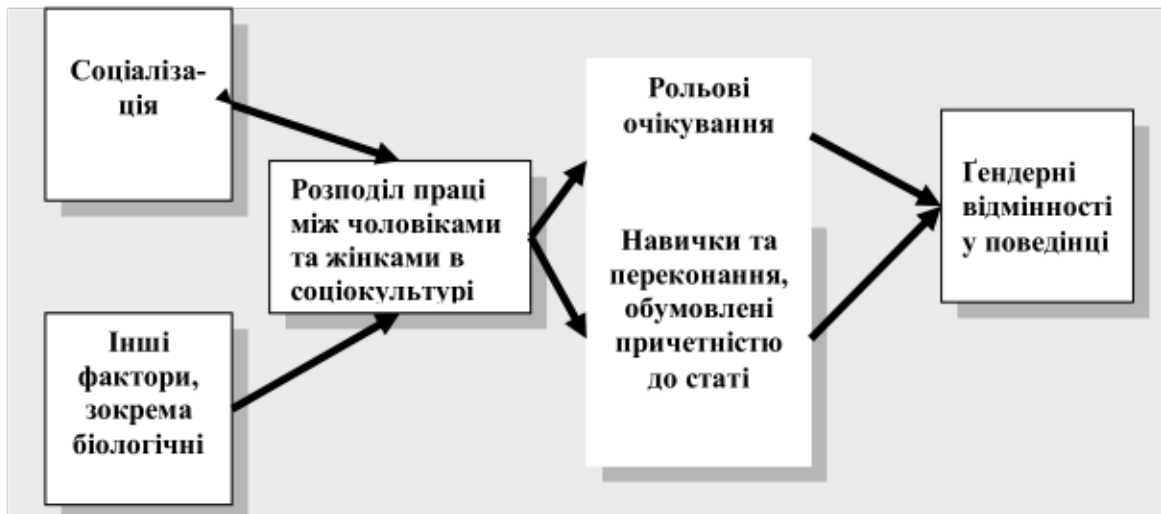
*Акценти вивчення гендеру: відмінності та схожість.* Еволюційні психологи, і психологи – прихильники культурального підходу прагнуть пояснити відмінності між статями. Насправді чоловіки і жінки відрізняються один від одного, і саме ця обставина, а не схожість, привертає увагу і стає предметом вивчення. І в повсякденному житті, і в науці інтерес викликають відмінності. У 1970-і рр. багато дослідників виражали неспокій з приводу того, що вивчення еволюціоністами - „есенціалістами” (радикалізація ролі природніх, вроджених факторів) відмінностей між чоловіками та жінками може призвести до зміцнення негативних наукових стереотипів щодо жінок. Тим паче, що у реальному житті *сексизм* (негативний стереотип сприйняття особи протилежної статі) був доволі поширеним.

Однак бажання психологів віднайти відмінність чоловічого та жіночого інтелекту було сильнішим за страх стереотипів. У своїх висновках відома американська психолог *А. Анастасі* схиляється до думки, що чоловіки переважають жінок у тестах інтелекту просторовою уявою, математичними здібностями, а жінки – за вербальним інтелектом. Однак дані, отримані вже у 80-х роках (шістьома незалежними у роботі американськими дослідниками) спростували попередньо з’ясовану специфіку інтелекту чоловіків і жінок.

Починаючи з середини 1980-х рр. під впливом феміністських дискусій в науці, дослідники, що вивчали гендер, здебільшого акцентувалися на подібності статей. Вони підтримували ідею рівності статей, прагнучи зменшити вплив

стереотипів стосовно суспільно-політичної заангажованості жінок. Згодом, у 1980-1990-і рр. інтерес до гендерних відмінностей у поведінці знову зріс. На цей раз дослідники виходили з принципу „відмінність як позитив”, уникаючи зіставлень, які б змальовували соціальну поведінку чоловіків або жінок у менш чи більш негативному світлі. Результати цих досліджень підтвердили деякі стереотипні уявлення про жінок, зокрема те, що вони менш агресивні, більш освідченні й емоційні, ніж чоловіки. Порівняємо окремі результати досліджень з такими параметрами: психічні процеси, соціальні зв'язки, домінування, агресивність тощо чоловіків і жінок. Це дозволить збагнути як їх пояснюють еволюційна і культуральна теорії. Чи відображають гендерні відмінності тенденції, зумовлені природним відбором? Чи є гендерні відмінності віддзеркаленням тих ролей, які виконують чоловіки і жінки, і тих ситуацій, в яких вони діють?

*Вплив культури на гендерні ролі.* Соціальні очікування, навички і переконання, які асоціюються з статями, впливають на поведінку чоловіків і жінок. *Е. Іглі* в книзі «Статеві відмінності в соціальній поведінці» (1987) висловлює припущення щодо механізму взаємодії біології і культури (рис.3). На її думку, гендерний розподіл праці визначається безліччю різних чинників, включаючи біологічні впливи й особливості соціалізації у дитинстві. В дорослому житті безпосередніми причинами відмінностей соціальної поведінки чоловіків і жінок є їх ролі, що відображають цей розподіл праці. Чоловіки, що генетично мають більшу фізичну силу та швидкість руху, схильні до виконання ролей, що вимагають фізичних навантажень. Жінки, наділені здатністю виношувати і вигодовувати немовлят, більш схильні до ролей вихователів і опікунів. Іглі прогнозує, що в силу соціальних обставин (змін у розподілі праці) відбуватиметься зближення ролей чоловіків і жінок, відтак гендерні відмінності будуть «менш помітними».



**Рис.3. Фактори виникнення гендерних відмінностей у соціальній поведінці (соціально-рольова теорія Е.Іглі).**

Це, на думку Е.Іглі підтверджується таким фактом: у культурах, де більше рівності у виконанні ролей чоловіками і жінками, традиційна різниця у вимогах до партнера (чоловік шукає молоду і домовиту, а жінка – забезпеченого зі статусом) менш помітна. Те ж саме відбувається з гендерною відмінністю стосовно професій, яка раніше традиційно вважалася чоловічими або жіночими.

Психологи *Дж. Вільямс, Д.Бест* та колеги попросили відповісти на питання (про розподіл сімейних ролей) у студентів – представників 14 культур. Відмінність між країнами була досить помітною. Так, нігерійські і пакистанські студенти вважають гендерні ролі чоловіків і жінок більш традиційними, ніж датські й німецькі студенти. В межах індустріальних суспільств відмінність між ролями є також великою. У Японії і в Німеччині менеджерів-чоловіків в 10 разів, а в Австрії і в США в 2 рази більше, ніж жінок. У Північній Америці більшість лікарів і дантистів – чоловіки; у Росії більшість лікарів, а в Данії більшість дантистів – жінки.

## Закономірності чоловічої та жіночої психології

**Психоаналітична теорія З.Фройда.** Особливості гендерної психології приваблювали багатьох дослідників. Немає практично жодної з відомих теорій особистості, яка б не розглядала закономірності чоловічої й жіночої психології. У теорії **З.Фройда** відмінності між чоловіками і жінками зумовлені анатомічними відмінностями будови статевої сфери. З цим пов'язані такі психологічні феномени, як «комплекс кастрації» у хлопчиків (тобто страх втрати ознак мужності, а з ними і статевої ідентичності) та «заздрість до пенісу» у дівчаток (тобто відчуття певної статевої неповноцінності). Ці особливості характерні для, так званої, фалічної стадії психосексуального розвитку за Фройдом. Пізніше, на едипальній стадії проявляється, так званий, «едипів комплекс» (у дівчаток він еквівалентний «комплексу Електри»), тобто статевий потяг до батьків протилежної статі з прагненням „віддалити” одного з них.

Сучасні психоаналітичні дослідження піддали критиці ортодоксальні погляди Фройда на природу сексуальності, справедливо вважаючи, що сексуальність людини і статева ідентичність розвивається значною мірою не під впливом біологічної інстинктивної природи, а за участю соціуму. У своїй теорії статі З.Фройд стверджував нездатність жінок до творчого мислення, творчих видів діяльності, їх слабкість впливу на розвиток соціокультури порівняно до чоловіків. Під впливом філософських установок (*Платон, Кант, Шопенгауер, Ніцше, Вайнінгер* та ін.) щодо природи жіночої та чоловічої статі, Фройд розглядав природу жінки як незмінну. Психоаналіз не зауважував можливих змін гендерного суб'єктивного світу в часі, його трансформації під впливом соціокультурних та історичних обставин. Сучасні дослідники розкрили усі парадокси та суперечності психоаналітичного міркування про жіночу стать, які подібно до легенд епохально передавалися з одного „великого нарративу” до іншого.

**Аналітична психологія К.-Г.Юнга.** У цій теорії жіночність і мужність розглядаються як сукупність якостей, притаманних як чоловікам, так і жінкам.



Чоловічі риси („тіні”) жіночої психіки Юнг назвав Анімусом, а жіночі риси у психіці чоловіка – Анімою. Основною ідеєю аналітичної психології є ідея індивідуалізації, тобто розширення свідомої частини особистісної психіки, збільшення здатності до рефлексії своєї самості. Процес індивідуалізації, обов'язково передбачає примирення людини зі своїми тіньовими сторонами, а також інтеграцію чоловіком зі своїм фемінним елементом, а жінки відповідно з маскулінним. Ці процеси не такі вже й очевидні, адже чоловік ідентифікуючись зі своєю маскулінністю, ховає свою фемінність, йому нелегко примиритися зі своєю Анімою. Так само жінці нелегко примиритися зі своїм Анімусом, вона витісняє природну маскулінність і не завжди перебуває в гармонії з нею.

*Фемінність, маскулінність та андрогінність.* Фемінність і маскулінність поряд з ідентичністю вважаються істотними характеристиками особистості, що визначають гендерні особливості особистості, тобто вважаються ознаками мужності чи жіночності. *Маскулінність* – це система властивостей особистості, що традиційно вважаються чоловічими. Вони передбачають відповідність власній статевій приналежності, прийняття статево-рольових стереотипів, дотримання чоловічих норм, вироблення типових для чоловічої статі форм поведінки, способів самореалізації. Маскулінність пов'язується з такими якостями, як незалежність, активність, допитливість, схильність до ризику, здатність до досягнень. Внутрішній світ чоловіка вважається більш упорядкованим і систематизованим, ніж світ жінки. Серед негативних рис маскулінності найчастіше вважається брутальність, авторитарність, агресивність, надмірний раціоналізм .

*Фемінність* – це властивість особистості, що передбачає відповідність жінки власній психологічній статі, дотримання жіночих статево-рольових норм, типової для жінки поведінки, цінностей, установок. Фемінність пов'язується з емоційністю, м'якістю, чуйністю, нормативністю, комунікативними навичками, сензитивністю, здатністю до емпатії. Фемінна жінка вважається більш реалістичною, практичною, уразливою, безпосередньою і пасивною, ніж жінка з не такою однозначно домінуючою жіночністю. Виражена фемінність передбачає

переважання несвідомого рівня саморегуляції, схильність до інтуїтивного осягнення дійсності, чітку материнську орієнтацію.

Згідно із суспільними стереотипами, які значною мірою визначають особливості соціальної поведінки людини, для чоловіка нормативною і бажаною вважається виражена маскулінність. Для сучасної європейської жінки, навпаки, надмірна фемінність не є настільки нормативною і бажаною, як маскулінність — для чоловіка. Маскулінність не обов'язково притаманна чоловікам, а фемінність — не є винятково жіночою характеристикою. Такі фемінні властивості, як щиросердність, емоційність інтуїтивність, емпатичність у значній мірі властиві чоловікам, набувають виразності в особистісно зрілих осіб. З іншого боку, серед жінок нерідко зустрічаються маскулінні якості: безкомпромісність, наполегливість, розвинута мотивація досягнення ініціативність, свобода від стереотипів. У житті сучасного суспільства зустрічається чимало фемінних чоловіків і маскулінних жінок. Звичайно, в даному контексті йдеться переважно не про фізичні властивості, а про психологічні характеристики.

Тривалий час вважалося, що маскулінність та фемінність — протилежні полюси однієї шкали, тобто висока маскулінність розглядалась як низька фемінність (і навпаки). У сучасних психологічних концепціях статі і статево-рольової поведінки ці властивості розглядаються як відносно незалежні один від одного конструкти. Тобто можливий одночасно високий розвиток обох характеристик або одночасно низький рівень цих статево-рольових проявів. Поєднання високого розвитку фемінності та маскулінності в одній людині (незалежно від її статі) отримало назву *андрогінність*. Розвинута андрогінія в людини, незалежно від її статі, передбачає багатий арсенал і гнучкість її рольової поведінки, високі соціально-адаптивні здібності й інші важливі якості.

Американський психолог **С.Бем** створила *психологічну методичку вимірювання маскулінності, фемінності, андрогінності* — «Статево-рольова

анкета» (the Bem Sex-Role Inventory) <sup>1</sup>. За нею визначають гендерні диспозиції, схильність до певних гендерних ролей людини незалежно від її природної статі: 1) маскулінні (з вираженими чоловічими якостями); 2) фемінні (з вираженими жіночими якостями); 3) андрогінні (поєднання якостей). Існують різні психотерапевтичні школи (наприклад, плеромотерапія, андрогін-аналіз<sup>2</sup> тощо), які допомагають особам коректувати прояви власної фемінності чи маскулінності, аби полегшити адаптацію людини в системі міжособистісних стосунків.

### Соціально-психологічні дослідження гендеру

*Гендерні відмінності у дослідженнях інтелекту.* Автори подібних досліджень розділяються на два табори: одні із них вважають, що відмінності інтелекту зумовлені біологічно, інші – що особливості гендерних відмінностей інтелекту слід шукати в особливостях соціалізації, гендерних стереотипах тощо. За останні десятиріччя гендерні відмінності вивчали зарубіжні психологи у трьох сферах – вербальних, зорово-просторових і математичних здібностей. Вони вказують, що соціокультура не лише вловлює специфіку чоловічого та жіночого інтелектуального поведіння, а й зумовлює цю специфіку, скеровує у різні площини чоловічі та жіночі інтереси. Дослідники зауважують, що тести інтелекту були сконструйовані з позицій чоловічого авторства, тому є недосконалими. Рівень сконструйованих тестів не дає підстав для вірогідного діагнозу гендерного інтелекту, їх не можна також застосовувати у різних етнічних групах. Ігнорування умов культури, яка по-різному активує у чоловіків і жінок розвиток просторово-образного, вербально-логічного типу обробки інформації, фактично призводить до суперечливих результатів.

<sup>1</sup> Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С. 199.

<sup>2</sup> Хамитов Н. Пределы мужского и женского: введение в метаантропологию. – К.: Наукова думка, 1997. – 176 с.

**Гендерні відмінності сприйняття.** Звернімося до зауважених наукою гендерних відмінностей, які простежуються у сприйнятті різноманітних життєвих подій. Дані досліджень свідчать про те, що жінки мають нахил описувати події внутрішнього життя, суб'єктивного світу, а чоловіки – зовнішнього. Аналіз емоційних та життєвих взаєностосунків показав, що чоловіки та жінки по-різному сприймають шлюб, закоханість, “серйозні почуття”, ділові контакти і знайомства, а також одне одного. Тобто дослідження показують наявність відмінностей традиційних статево-рольових очікувань у жінок та чоловіків<sup>1</sup>. Дослідники також виявили відмінності у сприйнятті та структуруванні довкілля, зокрема чоловіки скеровані переважно до конструювання зовнішньої картини світу, а жінки – на створення інтер'єрів та заселення їх людьми<sup>2</sup>.

**Гендерні відмінності емоційної сфери.** Соціальні психологи вважають, що на відмінності впливає система гендерних переконань, тобто знання і норми стосовно того, як чоловіки і жінки повинні емоційно відреагувати і поводитись у різноманітних ситуаціях. На спосіб гендерного відреагування, на вибір певних емоційних “норм” для чоловіків і жінок має сильний вплив соціалізація, зокрема ті соціокультурні, сімейні сценарії, через які проходить особистість у процесі свого розвитку та становлення. Сім'я, однолітки, культурні або субкультурні впливи формують рольові стилі, моделі міжособистісної взаємодії дівчат і хлопців. Ці стилі і зразки міжособистісної поведінки у дівчат і хлопців по-різному пронизані емоціями, і формуються як різні емоційні навички. Для прикладу, у хлопців розвивається більше змагальний стиль і вважають, що з уваги на це у них більше досвіду виявляти емоції гніву. Дівчата частіше вчаться виявляти емоції співчуття, радості, розчарування, симпатії, які збільшують близькість і зменшують ворожість між людьми.

---

<sup>1</sup> Єжов О.Н. Гендерные различия в восприятии жизненных событий // Социокультурный анализ жизненных отношений. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1998. – С.93-97.

<sup>2</sup> Дороднова Е.В. Гендерные различия в восприятии окружающей среды // Социокультурный анализ жизненных отношений. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1998. – С.146-156.

Із специфіки соціалізації, що оформлює гендерні ролі та із системи гендерних переконань укладаються особливості у вияві *емоцій*. Жінки схильні виявляти свої емоції вільніше та відкритіше, ніж чоловіки. Хоча в окремих емпіричних дослідженнях *С.Шілдса* було показано, що в деяких особливих ситуаціях спостерігається подібність в емоційних реагуваннях жінок і чоловіків. Здебільшого виявлені відмінності в емоційному реагуванні вказують на зв'язок зі специфікою гендерних ролей і очікувань. Наприклад, жінки значно сильніше переживають і демонструють ті емоції, які свідчать про їхню вразливість, чутливість і які підтримують їхні соціальні взаємовідносини. Натомість чоловіки виявляють ці емоції неохоче. З іншого боку, чоловіки охочіше і частіше виявляють емоції, які підвищують їхній статус, засвідчують його переваги, настирливість та домінуючість. Отже, можна припустити, що гендерні відмінності в емоціях є передусім результатом особливостей соціалізації, відмінностей соціальних ролей чоловіків і жінок.

*Емпатія*. Існують певні відмінності в емпатії (здатність співпереживати з іншим, радіти і засмучуватися разом з ними). Вони помітні за наслідками лабораторних експериментів. На демонстровані слайди або на історії, що розповідаються, дівчатка реагують з більшою емпатією. Жінки більше схильні засмучуватися і реагувати сльозами на нещастя інших. Одне з пояснень більшої схильності жінок до емпатії полягає в тому, що вони краще, ніж чоловіки, уміють «прочитувати» відчуття оточуючих їх осіб. Виконавши метааналіз 125 досліджень чутливості чоловіків і жінок до невербальних сигналів, *Дж.Холл* дійшла наступного висновку: жінки, як правило, перевершують чоловіків в умінні «розшифровувати» емоційні сигнали людей. Жінки краще володіють невербальними способами виразу відчуттів.

*Прояви гендерних відмінностей в агресивності*. Відмінності виявляються у вербальній та фізичній агресії. Жінки можуть бути більш агресивними вербально та здійснювати менш «насилені дії» (наприклад, ударити когось з членів сім'ї, шпурнути в когось, або обляяти). Статистична обробка результатів

*Д.Ерхером* 82 досліджень, свідчить, що згідно якої жінки навіть дещо більше схильні до здійснення актів агресії (Archer, 2000). Але чоловіки більш схильні до спричинення травм: серед потерпілих від рук партнерів 62% — жінки<sup>1</sup>.

**Гендерні відмінності пам'яті.** Пам'ять також є однією із центральних тем досліджень гендерних відмінностей. Стосовно досліджень індивідуальних особливостей пам'яті, то спектр дослідження є досить багатий, вивчались ті види пам'яті, які безпосередньо пов'язані з особистістю, особливостями її життя. Наприклад, до сфери вивчення потрапила побутова пам'ять *Д.Коен, М.Лінтон*, особиста пам'ять *В.Брауер*, автобіографічна *Д.Рубін, М.Конвей*, емоційна *Б.Тобіас* та інші. Щораз більше уваги дослідники зосереджували на гендерних особливостях групової пам'яті, що вказує на тісний взаємозв'язок особистості з соціумом, з його поворотними історичним подіями (війнами, катаклізмами тощо). Результати дослідження *О.Іванової* показали, що пам'ять жінок про Другу світову війну значно емоційніша, насичена емоційними стосунками й оцінкова<sup>2</sup>. Для чоловіків характерне пов'язування подій, що запам'яталися, як у причинно-наслідковий ланцюг, так і в логіку їх часового розгорання. Для жінок здебільшого характерна причинно-наслідкова логіка.

Якщо чоловіча пам'ять утримує більшу кількість подій (йдеться про історію), і вони є логічно пов'язані та узгоджені, то неправильно було б окреслювати жіночу пам'ять через поняття нелогічності, непослідовності відтворення подій. Образність, конкретна візуальність жіночої пам'яті, є специфічною порівняно з механізмами чоловічої пам'яті. Остання оперує, радше, абстрактними категоріями “повинного” і опирається не стільки на побачене на власні очі, а на прочитане, почуте, побачене у чужій інтерпретації (книги, мас-медіа). У цьому сенсі чоловічий „логозір”, або “мовленнєвий зір” має дещо “замкнений” простір, метафорою якого є „Архів”, який є також часовим способом збереження Історії.

---

<sup>1</sup> Archer J. Sex differences in social behavior // American Psychologist, 51, 2000, p.909-917.

<sup>2</sup> Иванова Е. О гендерных особенностях памяти // Гендерные исследования. – Харьков: ХЦГУ, 1999. – № 3. – С.242-253.

Жіноча пам'ять функціонує на зразок палімпсеста – реконструює минуле, активно створюючи його. Сьогодні на доповнення надособистісної Історії приходять “історія з середини”, яка розвивається у напрямках “локальної історії”, “історії повсякденності”. Для творення таких альтернативних історій важливе значення має вивчення інформації, збереженої в межах гендерних ( жіночих та чоловічих) груп.

### Особливості соціальної поведінки гендеру

---

**Соціальне домінування.** Чоловіки займають домінуючі позиції у сфері соціального життя: політика, влада, інститути, бізнес тощо<sup>1</sup>. У 2000 р. кількість жінок-законодавців у всьому світі не перевищує 14%. Однак за останні десятиріччя жінки все більше займають лідерські позиції в професійній сфері. Практично лише для колективістських соціокультур характерним залишається феномен „скляної стелі” (бар’єр у просуванні жінок на керівні посади)<sup>2</sup>. Чоловіки більш, ніж жінки, стурбовані проблемою соціального домінування і частіше підтримують консервативних політиків і ті програми, які зберігають існуючий статус-кво.

Стиль спілкування, властивий чоловікам, відображає їх чільне становище в суспільстві. Як лідери в тих ситуаціях, де немає чіткого розподілу ролей, вони демонструють схильність до наказів, тоді як жінки прагнуть поводитися демократично. Чоловіки схильні до директивного керівництва й зосередження на вирішуваній задачі, жінки ж виявляють себе як соціальні лідери, що створюють команди і що підтримують «командний дух». Чоловіки надають більше значення перемогам, перевазі і домінуванню над іншими і більш схильні до ризику. У тих випадках, коли йдеться про демократичний стиль керівництва, жінки-керівники

---

<sup>1</sup> Хубер Дж. Теория гендерной стратификации // Антология гендерной теории.– Минск: Прописки, 2000. – С.77-99.

<sup>2</sup> Берн Ш. Гендерная психология. – СПб. : Прайм- Еврознак, 2001. – С. 310-315.

оцінюються нітрохи не нижче, ніж чоловіки; якщо йдеться про авторитарний стиль, жінки-керівники оцінюються нижче. Людям легше змиритися з «сильною і рішучою» чоловічою владою, ніж з «наполегливою агресивністю» жінки-керівника. Властивий чоловікам стиль спілкування відображає їх прагнення до незалежності, а стиль, властивий жінкам, — прагнення до контактів.

**Гендерні особливості незалежної поведінки.** Погляди на життя і поведінку окремих представників чоловічої статі варіюють від високої змагальності до турботи про ближніх. Те ж саме можна сказати і про жінок. Не заперечуючи цього, дослідниці *Н. Ходороу, Дж.Б.Міллер, К.Гілліган* уточнюють, що в житті жінок важливішими є причетність, близькі, довірливі відносини з оточуючими, ніж в житті чоловіків.

Відмінності починають виявлятися вже в дитинстві. Хлопчики зазвичай прагнуть до незалежності, в процесі соціалізації вони самоутверджуються через подолання ідентифікації з матір'ю (хоча базові орієнтації немовляти-хлопчика є фемінними). Дівчатка віддають перевагу взаємозалежності; їх самоідентифікація відбувається через соціальні зв'язки. Ігри хлопчиків – це переважно змагально - колективна активність. Ігри дівчаток більше імітують емпатичні, турботливі взаємовідносини (наприклад, гра з ляльками). Вони в іграх збираються меншими групами, ніж хлопчики<sup>1</sup>. У взаємовідносинах дорослих людей ці гендерні відмінності стають ще помітнішими. Описуючи самих себе, жінки частіше роблять це з позицій стосунків з іншими людьми, вони тонкіше вловлюють нюанси відносин та виявляють емоції пов'язані з ними. Під час бесід чоловіки частіше звертають увагу на цілі, завдання діяльності та орієнтовані на зв'язок з великими групами людей, а жінки – на міжособистісні відносини. У групах чоловіки розмовляють переважно для того, щоб повідомити інформацію; жінки ж частіше просто говорять «про життя», пропонують допомогу або висловлюють співчуття.

---

<sup>1</sup> Каган В.Е. Когнитивные и эмоциональные аспекты гендерных установок у детей 3-7 лет // Вопросы психологии. – 2000. – № 1. – С.68-87.



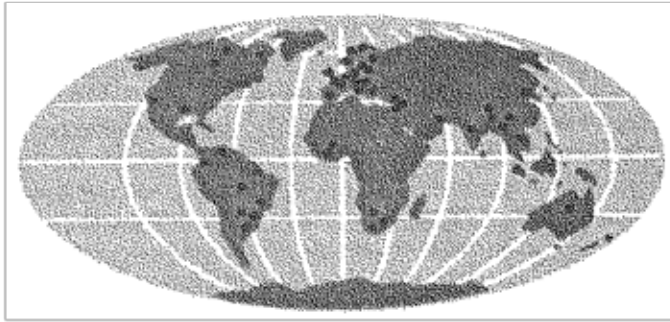
Результати вивчення професійних переваг 640 000 осіб свідчать про існування певних тенденцій: чоловіки більш, ніж жінки, цінують високий заробіток, можливість просування по службі, творчу роботу і владу, а для жінок більше значення мають зручний робочий графік, позитивна атмосфера в колективі, можливість допомагати іншим. Серед тих, чия праця пов'язана з турботою про інших (соціальні працівники, вчителі і молодший медичний персонал), жінок значно більше, чим чоловіків.

Зв'язки, що створюються жінками – матерями, доньками, сестрами і бабусями, – скріплюють сім'ї. Жінки проводять більше часу в турботах про дітей-дошкільників і старіючих батьків. Вони купують у 3 рази більше подарунків і вітальних листівок, пишуть майже в 4 рази більше листів, ніж чоловіки, а кількість міжміських телефонних розмов жінок з друзями і родичами на 10-20% перевищує кількість «чоловічих» розмов. Коли жінок просять показати їх фотографії, вони показують більше фотографій батьків і фотографій, на яких вони зображені в оточенні інших людей. Жінки тільки тоді задоволені своїм шлюбом, коли відчують взаємну підтримку.

***Вибір партнерів сімейного життя.*** Психолог *Девід Басс* провів масштабні кроскультурні з цього приводу (1994). Він був дещо здивований тим, що підходи чоловіків і жінок, що живуть в різних куточках земної кулі, до вибору партнерів практично не відрізняються. (Рис.4). За вибором партнерів проглядаються ті еволюційні тенденції, які необхідні для репродукції<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> BussD.M. The strategies of human mating/ American Scientist, 82, 1994, p.238-249.



**Рис.4. Критерії вибору чоловіками і жінками шлюбних партнерів є подібними на 6 континентах і 5 островах.**

Опитавши більше 10 000 чоловік, що представляють всі раси, конфесії і політичні системи і що проживають на 6 континентах і 5 островах, *Девід Басс* і 50 його помічників з'ясували, що всюди чоловіки віддають перевагу фізично привабливим жінкам, молодим і здоровим, бо це дозволяє розраховувати на їх плодючість. Що ж до жінок, то вони всюди віддають перевагу багатим чоловікам, що займають певне положення, які могли б забезпечити матеріально виховання дітей.

З іншого боку, такі риси вдачі, як доброта, емоційність і дружелюбність є позитивом для формування будь-яких близьких взаємовідносин. За даними *Дж. Ентілла*, що вивчав подружні пари в Сідней (Австралія), задоволеність шлюбом є вищою, якщо чоловік або дружина (або обидвоє) виявляють емпатію. Люди вважають свій шлюб успішним, якщо «друга половина» дбайлива і схильна надавати підтримку.

Отже, диверситивність установок і форм поведінки є характерною рисою будь-якої культури. Пояснення схожості та розмаїття людей пропонується у руслі двох взаємодоповнюючих підходів. Еволюційні психологи пояснюють подібність людей силою вроджених потреб адаптації та інстинкту продовження роду. Відтак закономірності чоловічої та жіночої психіки, статеві ролі значною мірою обумовлені цією обставиною. Культуральний підхід пояснює диверситивність (розмаїття відмінностей) людей темпами змін соціокультурної ситуації, яка впливає на формування гендерних ролей, їх інверсію.

Соціокультурні ситуації мають на людей якнайглибший вплив. Але люди теж впливають на соціокультурні ситуації. Індивід і ситуація *взаємодіють* один з одним. Запитувати, що саме – зовнішні чинники чи внутрішні диспозиції (культура чи еволюція) недоречно. Можна назвати щонайменше три особливості взаємовпливу особи та соціокультурного світу. По-перше, люди по-різному інтерпретують конкретні ситуації, а тому реагують на них по-різному. По-друге, люди самі вибирають багато з тих ситуацій, які здатні вплинути на них. По-третє, люди допомагають створювати свої соціокультурні ситуації. Силу впливу мають як соціокультурні ситуації, так і самі люди.



#### *Запитання для самоперевірки:*

1. Що таке культурна диверсифікація людей?
2. Які ви визнаєте приклади змішування культурних традицій?
3. Що таке особистісний простір та які його культурні особливості?
4. Що таке комюнітаризм?
5. Які приклади культурної схожості людей ви знаєте?
6. Що таке ідентичність особи та які види роліової ідентичності ви знаєте?
7. Що таке інверсія ролей?
8. Що таке гендер?
9. Що таке сексизм?
10. Як еволюційний та культуральний підходи пояснюють подібність та відмінність чоловічої та жіночої поведінки ?
11. Який зміст соціально-рольової теорії (Е.Іслі) гендерних відмінностей?
12. Які закономірності функціонування статевої психіки в теоріях З.Фрейда та К.-Г.Юнга?
13. Хто є автором психологічної методики вимірювання маскулітності, фемінності, андрогінності?
14. Які гендерні відмінності інтелекту, сприйняття, емоційної сфери, пам'яті?

15.Що ви знаєте про гендерні особливості соціокультурної поведінки (соціальне домінування, незалежна поведінка, вибір партнерів сімейного життя)?

### *Література*

- Берн Ш. Гендерная психология. – СПб. : Прайм- Еврознак, 2001. – С. 310.
- Блок Дж.Х. Влияние дифференцированной социализации на развитие личности мужчин и женщин // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.168-182.

Бэрон Р.С., Берджис М.Л., Као Ч. Выявление и осуждение предрассудков: замечаем ли мы проявления сексизма у женщин // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.182-199.

Гапон Н. Гендер в гуманітарному дискурсі: філософсько-психологічний аналіз. – Львів: Літопис, 2002. – С. 93-114.

Говорун Т.В., Кікінежді О.М. Стать та сексуальність: Психологічний ракурс. — Тернопіль: Нова книга. – Богдан, 1999. – 383 с.

Горностай П.П. Гендерний розвиток та гендерна ідентичність особистості особливості чоловічої та жіночої соціалізації // Гендерні студії : освітні перспективи. – К.: ТОВ Поліграфічний центр „Фоліант”, 2003. – С.5-20.

Гнатенко П.И., Павленко В.Н. Идентичность: философский и психологический анализ.–К., 1999. – 465 с.

- Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 1998.–С.247-262.
- Хубер Дж. Теория гендерной стратификации //Антология гендерной теории.– Минск: Пропилен, 2000. – С.77-99.

## Тема 8. Конформізм



**Поняття конформізму, його сутність як соціально-психологічного феномену.**

*Різновиди конформізму : поступливість та схвалення.*

**Класичні експерименти в соціальній психології з дослідження конформізму.**

*Експеримент Шерифа : формування групових норм. Експерименти Аша : дослідження тиску групи на особистість. Експеримент Мілграма : підпорядкування авторитетній особі. Етичні аспекти експерименту Мілграма.*

*Чинники підпорядкування: емоційна віддаленість жертви, присутність «носія влади» та його легітимність, інституційність влади, ліберативний (розкріпачувальний) ефект.*

**Умови та причини вияву конформізму.** *Конформізму та розмір групи, одностайність, згуртованість, статус учасників, публічні висловлювання, відсутність попередніх заяв. Причини конформізму : нормативний та інформаційний впливи.*

**Особливості вияву конформізму.** *Вплив тендеру, особистості, типу культури на вияв конформізму. Опір конформізму: боротьба за власну унікальність.*

**Поняття конформізму, його сутність як соціально-психологічного феномену.**



*Поняття конформізму та його різновиди.* Конформізм — це зміна поведінки або переконання людини, яка виникає в результаті реального або уявного тиску групи. Виявляти конформність означає не тільки чинити так, як чинять інші, а й піддаватися впливу цих «інших»<sup>1</sup>. Яким явищем є конформізм: позитивним чи негативним? Конформізм може розглядатися як негативне явище, коли особистість втрачає можливість виявляти свою індивідуальність,

---

<sup>1</sup> Семиченко В.А. Психология социальных отношений. К.:Магістр, 1999.

самобутній стиль мислення та поведінки. Протилежним до конформізму є *нонконформізм* (відстоювання індивідуальної свободи, відмова від поведінкових норм, цінностей, що поділяються іншими).

В західній соціокультурні саме слово «конформізм» несе відбиток негативної особистісної позиції. Адже в західній культурі, де переважає індивідуалістський тип Я-концепції, не схвалюється підпорядкування тиску з боку людей, особливо рівних за соціальним статусом. Тому північноамериканські і європейські соціальні психологи, виховані в традиціях своїх індивідуалістичних культур, частіше використовують для позначення підпорядкування негативні ярлики (конформізм, поступливість, підпорядкування), ніж позитивні (соціальна сприйнятливість, чуйність, здатність до співпраці, до роботи в групі)<sup>1</sup>.

Ставлення до конформізму в колективістській соціокультурі більш прийнятне. У Японії вміння «йти в ногу» з оточуючими є ознакою терпимості, самоконтролю і духовної зрілості, а не слабкості. Тому ставлення до конформізму обумовлене відповідністю до не лише етичних, а й соціокультурних цінностей.

***Різновиди конформізму : поступливість і схвалення.*** Іноді люди виявляють конформність, не вірячи по-справжньому у те, що роблять. Подібний конформізм називається *поступливістю* – це зовнішня згода з вимогами групи при внутрішньому неприйнятті їх. Люди схильні поступатися вимогам оточуючих, щоб заслужити заохочення або уникнути покарання. Якщо поступливість є реакцією на вимогу, наказ, то її можна назвати підпорядкуванням.

Іноді люди щиро вірять у те, що групові оцінки, думки найкраще відображають їх власні. Внутрішній, „ширий” конформізм називається *схваленням*. Це узгодження внутрішньої позиції особи з поведінкою, яка є відповідною до умовного чи реального соціального тиску. Низький егоцентризм особи, інтелектуальні лінощі – підґрунтя цього різновиду конформізму. Нерідко

---

<sup>1</sup> Sterlau j.(red.naukowy) Psychologija. Podręcznik akademicki. Jednostka w społeczeństwie i elementy psychologii stosowanej . – Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2000.– С. 187.

схвалення виникає після поступки, адже людські установки є наслідком певної поведінки. Коли особистість не несе жодної відповідальності за свої дії, вчинки, слова, вона з легкістю схвалює запропоновані групою судження та дії.

### **Класичні експерименти явища конформізму**

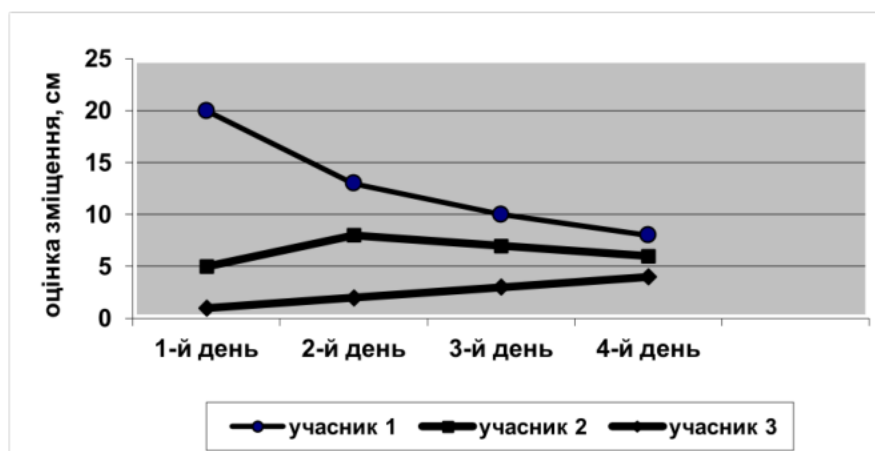
---

Соціальні психологи, що вивчають конформізм, створюють в лабораторіях соціальні світи в мініатюрі. Ці «мікрокультури» імітують важливі риси повсякденного соціального впливу. Розглянемо три серії експериментів, що стали класичними.

**Формування норм: експерименти М.Шерифа.** Перше з цих трьох досліджень вказує на здатність культури створювати і підтримувати довільні норми, які виявляються у конформній поведінці індивідів. **Музафера Шерифа** зацікавила принципова можливість експериментального вивчення такої проблеми, як формування соціальних норм (Sherif, 1937). Учасниками експерименту Шерифа були студенти Колумбійського університету.

Хід експерименту. Кожного досліджуваного окремо запрошували в темну кімнату, де на екрані з'являлася точка світла. Досліджуваний потрапляв під вплив ілюзії сприйняття, яка називається „автокінетичний рух”(ілюзія саморуху нерухомого джерела світла в темряві). Учасникові потрібно було відповісти на питання: на яку відстань точка світла змістилася? Оскільки у кімнаті було темно, то в кожного учасника не було ніякої «точки відліку», яка допомогла б їм визначити відстань руху. Відтак відповіді учасників були різними : 0-4 см, 15 см, 20 см. Наступного дня, досліджуваних з різними відповідями об'єднували по-трьох і запрошували в лабораторію. Кожний з учасників опинявся у товаристві ще двох досліджуваних, які висловили відмінні позиції щодо руху точки на екрані. Досліджувані знову пропонують свої відповіді, виходячи з досвіду, що вже є у них. « 17 сантиметра», — говорить перший. «5 сантиметрів», — говорить другий. Декілька розгубившись, третій говорить: « 2,5 сантиметрів». Якщо процедура

повторюватиметься в тому ж складі та впродовж трьох наступних днів, чи зміниться відповідь третього учасника? З'ясувалося, що змінюється відповідь усіх учасників. Оцінки трьома випробовуваними відстані, на яку нібито зміщувалася світлова точка, від досліду до досліду щораз зближувалися. На рис.1 показано, що у процесі кількох днів експерименту складається групова норма.



**Рис 1. Типовий приклад утворення норм в експериментах М.Шерифа**

Дослідження Шерифа дозволяє відстежити процес формування групової норми, своєрідного соціального навіювання, яка неминуче означає вияв конформізму учасників експерименту. Інший приклад соціального навіювання – це так званий «ефект хамелеона». Люди схильні перебирати один від одного жести, міміку, мимовільні порухи тіла. Якщо учасник експерименту сидить поруч з людиною, що хитає ногою (насправді це помічник експериментатора або „підсадний”), то чи стане похитувати ногою цей учасник експерименту? Досить ймовірно, що так. Це буде автоматичною поведінкою без свідомого наміру пристосуватися до іншого, що дозволяє людині відчути те, що відчувають інші.

Навіюваність може виявлятися у значних масштабах. Цю тему щонайменше п'ять років досліджували соціологи (*Д.Філліпс* та його колег). Було встановлено, що кількість самогубств, дорожніх аварій з фатальним результатом, катастроф приватних літаків (які іноді є замаскованими самогубствами), зростає після



суїцидів, широко висвітлених засобами масової інформації<sup>1</sup>. Навіюваність в масовому масштабі виявляється у вигляді колективних помилок – у вигляді спонтанного розповсюдження помилкових переконань. В деяких випадках вона приймає форму «масової істерії», наприклад, псевдохвороби, НЛО тощо. Кількість суїцидів дещо збільшується після демонстрації телевізійних серіалів, персонажі яких покінчують з собою; іронія полягає в тому, що до аналогічних наслідків приводить популярність літературних творів, в центрі яких — проблема суїциду.

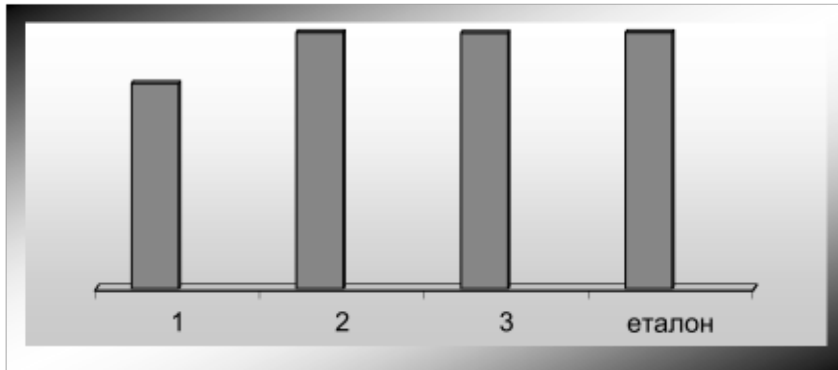
**Тиск групи: експерименти С.Аша.** Соціальний психолог *Соломон Аш* у 1950-х рр. експериментально довів, що особа схильна сприймати відмінні думки інших осіб як умовний тиск і змінювати власні судження. Йдеться про особистісний конформізм, який виникає в ситуації сприйняття відмінної від власної точки зору позиції більшості учасників групи.

Хід експерименту. Перед учасниками – картки із зображенням трьох відрізків. Учасники експерименту повинні вирішити, який з трьох відрізків (1, 2 або 3) рівний за величиною еталону.

Серед шести учасників – „підсадних качок” (помічників експериментатора) є один „непідмовлений” учасник, який не знає секрету експерименту. Він сидить шостим в ряду, в якому всього 7 осіб. Експериментатор пояснює, що досліджується процес сприйняття і пов'язані з ним думки. В першій серії експерименту він просить відповісти на питання: який з відрізків прямої, поданий на рис 2. рівний за довжиною еталонному відрізку? З першого погляду видно, що еталону рівний відрізок № 2. Спочатку всі 5 осіб („підсадних”) вказали на відрізок № 2, а після них і „непідмовлений” учасник вказав на відрізок № 2.

---

<sup>1</sup> Аронсон Э., Уилсон, Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме.– СПб: Прайм Еврознак; М.: Олма-Пресс, 2004.– С. 250.



**Рис 2. Експеримент С.Аша з вивчення конформізму.**

Друга серія пред'явлення інших відрізків проходить з аналогічними результатами. Третя серія пред'явлення нових відрізків проходить доволі складно для „непідмовленого” учасника. Хоча правильна відповідь здається такою ж безперечною, як у попередніх серіях, перший і другий учасники дають невірну відповідь. Це викликає здивування в „непідмовленого” учасника, що видно за його пантомімікою. Четвертий учасник випробування повторює те, що сказали попередні. «У чому справа? — запитує себе „непідмовлений” учасник. — Хто з нас сліпий? Вони або я?». П'ятий теж погоджується з попередніми. І ось тут „непідмовлений” учасник ніби переживає «епистемологічну дилему»: «Хто правий? Мої попередники чи мої очі?». На долю „непідмовленого” учасника випали нелегкі хвилини внутрішнього конфлікту: п'ятеро попередників дали невірну відповідь, і він також схиляється до неї. Виявилось, що серед десятків досліджених Ашом підлітків три чверті з них продемонстрували конформізм схвалення, тобто погодились із думкою попередників.

В цілому, 37% відповідей виявилися «конформними» (у 37% випадків випробовувані «поклалися на інших»). Хоча багато досліджених продемонстрували свою незалежність, стурбованість Аша схильністю молодіих людей до конформізму була очевидною. Він не міг змиритися, що цілком інтелігентні молоді люди, з почуттям власної гідності все ж готові назвати біле чорним. Звичайно, це викликало тривогу і змушувало замислитися, як про методи

навчання, так і про етичні цінності, що скеровують поведінку людини. Результати Шерифа і Аша вражають увагу, адже в них немає очевидного зовнішнього тиску, що примушує до конформізму, — ні винагород, ні покарань. Соціальні психологи були стурбовані тим, що під впливом примусу конформізм може сягати величезних масштабів.

**Підпорядкування: експерименти С.Мілграма.** Експерименти *Стенлі Мілграма*, проведені у 1965-1974 рр. присвячені вивченню того, що відбувається з людьми, коли накази наділених владою (авторитетом) осіб розходяться з вимогами їх власної совісті. Він досліджував крайні форми поступливості. Ці експерименти є доволі суперечливими, оскільки зачіпають проблему етики психологічного дослідження.

*Хід типового експерименту.* Двоє чоловіків приходять в психологічну лабораторію Йельського університету, де їм належить взяти участь у вивченні процесу запам'ятовування. Експериментатор говорить їм, що в лабораторії проводиться новаторське дослідження – вивчається вплив покарання на навчання, і каже, щоб один з них («вчитель») примусив іншого («учня») запам'ятати перелік парних понять, караючи за помилки ударами електричного струму зростаючої сили. Розподіл ролей між учасниками: випробовувані тягнуть з капелюха папірця. Насправді один з них є «підсадною качкою», він вдає, що на його папірці написано «учень», і його супроводжують у сусідню кімнату. «Вчитель» (він прийшов в лабораторію за оголошенням у газеті) попередньо отримує несильний «ознайомлювальний» удар струмом, щоб мати уявлення, як це буде боліти „учня”. Після цього „вчитель” спостерігає за тим, як «учня» всаджують в крісло, прив'язують і закріплюють електроди на зап'ясті.

Потім експериментатор і «вчитель» повертаються в лабораторне приміщення, і «вчитель» займає своє місце перед «генератором струму», забезпеченим перемикачем, за допомогою якого «напруга» можна варіювати від 15 до 450 вольт, причому ціна ділення складає 15 вольт. На шкалі зроблені написи: «Слабкий удар», «Дуже сильний удар», «Небезпечно: сильний удар!» тощо. В

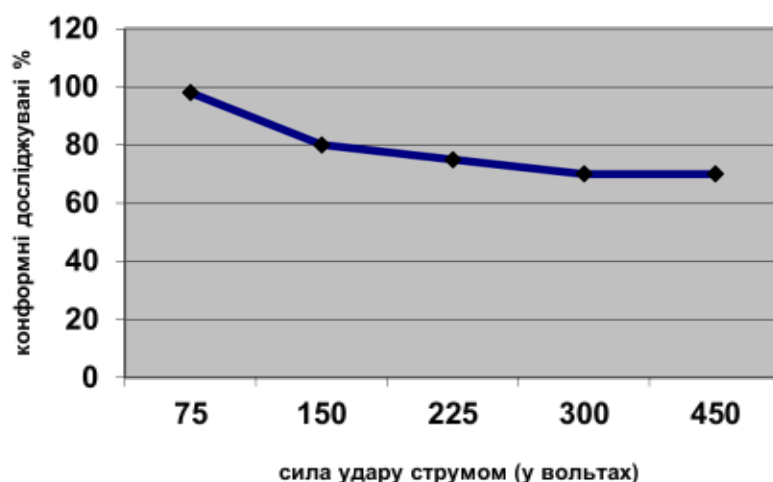
інтервалі від 435 до 450 вольт з'являється напис «XXX». Експериментатор говорить вчителю, що за кожен наступний удар «учень» повинен одержувати сильніший удар, ніж за попередній. При кожному повороті перемикача спалахує лампочка, спрацьовує реле і звучить зумер. Якщо «вчитель» підкоряється наказам експериментатора, він при 75, 90 і 105 вольтах чує стогони «учня», якого б'є струмом. При 120 вольтах «учень» кричить, що йому боляче. При 150 вольтах благає позбавити його від мук: «Експериментатор, випустіть мене звідси! Я не хочу більше брати участь у вашій роботі! З мене досить!» При 270 вольтах його протест виливається в крики, і він продовжує вимагати, щоб його випустили. У інтервалі від 300 до 315 вольт він кричить, що відмовляється відповідати, а після 330 настає тиша. У відповідь на прохання «вчителя» припинити експеримент дослідник говорить, що відсутність відповіді буде прирівняна до невірної відповіді, і, щоб примусити його продовжувати, використовує чотири імперативні команди. Остання команда є найбільш імперативною: «У вас немає вибору, ви повинні продовжувати».

Учасниками експерименту Мілграма були 40 осіб – представники різних професій віком від 20 до 50 років. З них, 26 осіб (65%) дійшли до застосування ударів струмом силою 450 вольт. Іншими словами, всі вони підкорялися команді експериментатора «Продовжувати!» до тих пір, поки після двох ударів він сам не зупиняв їх<sup>1</sup>.

Згодом Мілграм трохи змінив сценарій експерименту. Він «зробив» протести «учня» ще переконливішими. Тепер в той момент, коли «учня» прив'язували до крісла, «вчитель» чув і те, як той згадував про своє «хворе серце», і репліку експериментатора про те, що «хоч удари і можуть бути хворобливими, негативних змін у тканинах вони не викличуть». Цей новий сценарій (з протестами «учня», що свідчать про його муки) діяв так: з 40 осіб, нових

- 
- <sup>1</sup> Мілграм С. Экспериментальная социальная психология.– СПб: Питер, 2000.– С.126.

учасників цього експерименту, 25 осіб (63%) повністю підкорялися вимогам експериментатора (рис.3).



**Рис.3. Підпорядкування: експеримент Мілграма.**

Методика, якою скористався Мілграм, схвилювала багато соціальних психологів. Зрозуміло, в досліді Мілграма «учні» – це «підсадні качки», вони не одержували ніяких ударів струмом, а вставляли з «електричного стільця» і вмикали магнітофонний запис криків і протестів. Проте деякі критики Мілграма стверджували, що він чинив з «вчителями» саме так, як ті – з «учнями»: примушував їх діяти всупереч їх бажанням. І це справедливо, тому що багато «вчителів» переживали болісні страждання: вони потіли, тремтіли, заїкалися, кусали губи, стогнали, а деякі навіть починали істерично реготати. Захищаючись, Мілграм прагнув привернути увагу до уроків, які можна отримати з понад двох десятків проведених ним експериментів. В них взяло участь більше 1000 осіб з різних верств населення. Вчений також пояснив, навіщо він проводив ці експерименти: 84% учасників опитувань, проведених після експериментів, засвідчили, що охоче брали в них участь, і лише 1% опитаних висловили жаль із

цього приводу. Через рік 40 осіб, найбільш потерпілих, оглянув психіатр, який дійшов висновку, що, не дивлячись на пережитий ними тимчасовий стрес, участь в експерименті не принесла їм ніякої шкоди.

Вважаючи «етичну суперечність» надмірно перебільшеною, Мілграм вважав, що наслідки для самооцінки учасників цих експериментів співмірні з наслідками для самооцінки студентів університету після звичайних іспитів, які вони складають з нижчою оцінкою, ніж та, яку їм хотілося б одержати. На іспиті теж є і стрес, і напруга. Здобування нових знань, на його думку, завжди пов'язані з ними. То чому вивчення важливої соціальної проблеми деструктивного підпорядкування так сильно критикується? <sup>1</sup>.

**Чинники підпорядкування.** Мілграм не тільки визначив межу, до якої люди готові підпорядковуватись наказу особи, наділеної владою інституційного авторитету, але і вивчив умови, що породжують покірність. Виявилось, що існують такі чотири чинники „слухняності”: емоційна віддаленість жертви, присутність «носія влади» та його легітимність, інституційність влади, ліберативний (розкріпчувальний) ефект.

*Емоційна віддаленість жертви.* Коли «учні» знаходилися в іншому приміщенні і «вчителі» не чули їх криків, останні практично у всіх експериментах покірливо карали їх струмом. Серед тих «вчителів», які знаходилися в одній кімнаті з «учнями», аж 40% дійшли до покарання силою 450 вольт. Коли від «вчителів» зажадали примусово утримувати руку «учня» на пластині, до якої був підведений струм, кількість тих, що повністю підкорялися впала до 30%.

- 
- <sup>1</sup> Мілграм С. Проблемы исследования подчинения: ответ Баумринг // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С. 53.

У повсякденному житті теж легше виявити жорстокість до тих, які знаходяться на відстані або деперсоніфіковані як маса. Так звана, „етика війни” дозволяє бомбардувати беззахисні села лише з великої висоти, але засуджує розстріл такого ж беззахисного жителя села. Військові знають, що артилеристи або льотчики, що завдають удару по ворогу з більшої відстані, набагато менше не підпорядковуються наказу «Вогонь!». Те, що люди більше співчують тим, кого можуть уявити собі, – факт відомий.

*Присутність «носія влади» і його легітимність.* Підпорядкування експериментатору залежить також і від його фізичної присутності. Коли Мілграм командував «вчителями» по телефону, кількість випадків повного підпорядкування знизилася до 21%. Після відходу Мілграма інший експериментатор (що виконував до цього роль його помічника), повідомляв „вчителів”, що слід за кожну невірну відповідь збільшувати силу удару. 80% «вчителів» повністю відмовилися підкорятися йому. Подібна відкрита непокоря нелегітимній владі різко контрастувала зі слухняністю та шанобливим ставленням до авторитетного Мілграма.

*Інституційність влади.* Під час інтерв'ю, які проводилися з досліджуваними після експериментів, багато хто признавався: якби не репутація Йельського університету, то вони ні за що не підкорялися. Щоб перевірити, наскільки ці заяви відповідають істині, Мілграм переніс експерименти в інше місто. Розташувавшись у скромній офісній будівлі, він повісив вивіску «Дослідницька асоціація». Хоча кількість «вчителів», що повністю підкорялися наказам зменшилося, все ж їх було дуже багато – 48%. У реальному житті відбувається те ж саме: авторитетні люди, за якими стоять поважані організації, володіють соціальною владою.

*Ліберативний (розкріпачувальний) ефект.* Класичні експерименти Мілграма демонструють негативні сторони конформізму. А чи може бути конформізм конструктивним? Мілграм також продемонстрував ліберативний ефект, провівши експеримент, в якому «вчителю» допомагали два помічники. Коли в ході експерименту вони обидва відмовилися підкорятися експериментатору, той велів

„вчителів” продовжувати роботу наодинці. 90% «вчителів» звільнилися від подальшої участі в експерименті, виявивши солідарність з відмовою помічників.

### Умови та причини конформізму

**Чисельний склад групи.** Соціальних психологів зацікавило питання стосовно того як чинники крім особистісних впливають на посилення чи послаблення конформізму. Було з’ясовано, що особливості групи мають неабияке значення. Рівень конформізму максимальний, якщо до складу групи входять не менше трьох чоловік, якщо вона згуртована, однотайна і володіє високим статусом. Конформізм також максимальний у випадках, коли особі доводиться висловлюватися публічно, без попередніх зобов’язань.

Аш та інші дослідники довели, що 3-5 осіб можуть викликати значне посилення конформізму, ніж 1 або 2 особи. Але збільшення чисельності групи понад 5 осіб призводить до зниження рівня конформізму. У польових експериментах, які проводили Мілграм і його колеги (1969 р.), стимульні групи чисельністю 1, 2, 3, 5, 10 і 15 осіб зупинялися на жвавій нью-йоркській вулиці і, задерши голови, починали дивитися вгору. Як видно з рисунку 4, кількість перехожих, що приєдналися до них зростала пропорційно, доки стимульна група не збільшувалася до 5 осіб. Якщо стимульна група надалі збільшувалася до 10 осіб, то кількість





#### **Рис.4. Кількісний склад групи і конформізм**

перехожих, які приєднувалися зменшувалася. Лише, коли стимульна група збільшувалася від 10 до 15 осіб, то кількість перехожих - співглядачів прибувала.

**Одностайність.** Результати низки експериментів свідчать про те, що демонструючи відмінну від інших позицію, людина руйнує одностайність групи, одночасно підриває її соціальний вплив. Люди бояться висловити непопулярні позиції, бути „білою вороною”. Однак, якщо одна людина висловить таку думку, то іншим легше висловити свої власні позиції. Учасники експериментів нерідко потім говорять, що відчували до свого союзника-нонконформіста теплі і дружні почуття, проте заперечують його вплив: «Навіть якщо б його не було, я все одно сказав би те ж саме». Практичний урок цих експериментів, полягає в тому, що значно легше відстоювати свою точку зору, якщо знайти собі союзника.

**Згуртованість групи.** Чим сильніша згуртованість групи, тим сильніше група впливає на своїх членів. Думка людей, які не належать до групи, з якою ми себе ідентифікуємо, впливає на нас менше, ніж вплив меншості нашої власної групи. Наприклад, етнічна група нерідко має достатній вплив на своїх членів, спонукаючи їх розмовляти, поводитися і одягатися відповідно до культурних традицій.

**Статус.** За даними Мілграма, в його експериментах досліджувані з високим соціальним статусом менш охоче підкорялися наказам експериментатора, ніж люди з невисоким статусом. Неважко здогадатися, що чим вищий соціальний статус людини, тим більше помітно його вплив. Іноді люди навмисно прагнуть не солідаризуватися з тими, чий соціальний статус невисокий, або з тими, хто належить до маргінальних груп (у цьому випадку, щоб підкреслити свій нонконформізм). Зовнішній вигляд, що свідчить про високий соціальний статус людини, підсилює її вплив на оточуючих та їх конформну поведінку.

**Публічна відповідь.** За яких умов досліджувані виявлять схильність до конформізму: коли відповідають на питання експериментатора публічно чи неофіційно? Відповідь на це питання після експериментів Аша очевидна: в експериментальних умовах люди виявляють більший конформізм тоді, коли повинні відповідати публічно, у присутності інших випробовуваних, ніж коли вони відповідають на питання письмово.

**Відсутність попередніх заяв.** Здебільшого, люди не відмовляються від своєї публічно висловленої думки<sup>1</sup>. Найбільше, на що вони можуть піти, – це змінити її після якогось часу. Це підтверджує позиція „непідмовленого учасника” експерименту Аша. Експериментатор пред’являє картки, на яких зображені відрізки прямої лінії, і просить його відповідати першим. Після того, як він відповів і вислухав відповіді решти учасників, що відрізки відрізняються, експериментатор пропонує йому ще раз «гарненько подумати». В результаті практично жоден „непідмовлений” учасник не відмовився від своєї первинної думки, навіть якщо відчуватимете тиск групи.

Отже, експериментальне вивчення конформізму дозволило вченим виявити умови його вияву, зокрема сприятливі обставини. Конформізм залежить від особливостей групи: у найбільшій мірі він виявляється у присутності трьох або більше осіб, одностайних у своїх думках і тих, що мають високий соціальний статус. Аналогічний вплив на конформізм робить і необхідність давати відповіді публічно (у присутності групи), а також в тих випадках, коли людина ще не встигла розголосити свою думку.

**Причини конформізму: нормативний та інформаційний впливи.** Людина може підкорятися групі, щоб: а) бути прийнятим нею і не бути зневаженою; б) одержати важливу інформацію. Ці причини називаються відповідно нормативним впливом та інформаційним впливом.

---

<sup>1</sup> Чалдини Р. Социальное влияние. – СПб.: Питер Ком, 1998.– 338 с.

*Нормативний вплив.* Це соціальний вплив, який породжує конформізм, що заґрунтований на бажанні задовільнити очікування інших, аби добитися їх визнання. Нормативний вплив є «відповідальним» за те, що людина вважає за краще «йти в ногу з натовпом», щоб не бути знехтуваним нею. Часто висока ціна, яку доводиться платити за відступництво, примушує людей підтримувати те, у що вони не вірять, або, принаймні, приховувати свою незгоду.

*Інформаційний вплив.* Це соціальний вплив, який породжує конформізм схвалення, заґрунтований на небажанні чи неспроможності мати власну точку зору. Коли реальність неоднозначна (наприклад, в експериментах Шерифа, заснованих на ілюзії автокінетичного руху), то посилюється дія інформаційного впливу. Оточуючі люди для учасника експерименту можуть зробитися для нього цінним джерелом інформації. Хід думок такого учасника може бути таким: «Поняття не маю, наскільки змістилася точка, що світиться. А цей хлопець, схоже, знає». Коли особа почувається некомпетентною посилюється інформаційний вплив різних джерел.

Отже, існує дві основні причини конформізму: люди хочуть подобатися оточенню і отримати схвалення, а також тому, що вони прагнуть чинити вірно. Джерелом нормативного впливу є турбота про соціальний імідж. Інформаційний вплив виникає як наслідок думок, суджень інших людей про реальний світ. Бажання людини мати знання, що відображають реальність, обумовлює інформаційний вплив на цю людину. У повсякденному житті нормативний та інформаційний вплив нерідко виявляються разом. В експериментах, метою яких є дослідити, коли люди стають конформістами, нормативний та інформаційний впливи розмежовані. Конформність вище тоді, коли досліджувані відповідають у присутності групи; у цьому, звичайно, виявляється нормативний вплив. Ба більше, чим численнішою є група, тим більше відповідь дана наодинці відрізняється від публічної. З іншого боку, конформність досліджуваних є вищою, коли досліджувані відчувають себе некомпетентними, коли завдання важке, коли їм

небайдуже, помиляться вони, чи дадуть правильну відповідь, тобто коли є інформаційний вплив.

### Особливості вияву конформізму

---

**Гендер.** Конформність залежить не тільки від ситуації, а й від гендерних особливостей людини. Експерименти С.Мілграма не виявили відмінностей між жінками та чоловіками стосовно конформізму. Дослідники гендеру, **Е.Іглі** та **Л.Карлі**, аналізуючи різні експерименти показали, що відмінності у проявах конформізму чоловіків та жінок мають свою специфіку. Конформність жінок більше пов'язана з тією соціальною обставиною, що їм доводиться більше турбуватися про міжособистісні відносини, запобігати конфліктам, примирювати сторони. Конформізм чоловіків частіше пов'язаний із побоюваннями за професійний статус.

**Особистість.** У психології особистості конформність вважають характерологічною особливістю людини, зокрема виокремлюють таку акцентуацію характеру як конформний тип. У віковій психології зауважують зміни конформізму в залежності від віку, наприклад, підлітки є більш конформними, ніж особи в юнацького віку тощо. Іншими спеціалістами зауважується також зв'язок між конформністю та наявністю розумового відставання у розвитку особи, або ж психічного захворювання.

Вивчення соціальними психологами зв'язку між особистісними якостями і соціальною поведінкою йшло паралельно з вивченням взаємного впливу установок і поведінки. Впродовж 1950-х і на початку 1960-х рр. психологи вивчали вплив внутрішніх мотивів і диспозицій на вчинки людей. З'ясувалося, що велику схильність до конформізму виявляли люди, які признавалися в тому, що потребують *соціального схвалення*. Наприкінці 1960-х рр., у 1970- і рр. дослідники, що вивчали залежність соціальної поведінки, зокрема конформізму, від особистісних якостей, виявили лише дуже слабку кореляцію. На відміну від

ситуативних чинників, вплив яких легко доказовий, передбачити поведінку людей на основі результатів тестування їх особистісних якостей опинилося практично неможливо. У 1980-і рр. думка про те, що індивідуальні диспозиції відіграють незначну роль, зміцніла. Результати їх дослідження підтвердили принцип, що внутрішні чинники (установки, особистісні якості) рідко точно прогнозують яку-небудь конкретну дію індивіда, вони значно надійніше прогнозують його звичайну поведінку в більшості ситуацій.

Особистісні якості краще прогнозують поведінку тоді, коли немає сильного соціального тиску. Експерименти Мілграма з підпорядкування – приклади «крутих» ситуацій, коли вимоги експериментаторів рішучі і однозначні, то індивідуальним відмінностям досліджуваних важко виявитися. Дещо сильніше індивідуальні особливості виявляються в «слабких» ситуаціях, наприклад, коли незнайомі люди розмовляють у поїзді, і ніхто не скеровує їх поведінку.

**Культура.** Окремі дослідники, повторивши експерименти Аша з конформізму в різних країнах, виявили в більшості з них практично однакові рівні конформності: 31% в Лівані, 32% в Гонконзі, 34% в Бразилії, але 51% в Зімбабве. У свій час Мілграм за допомогою різних методик вивчав конформізм норвезьких і французьких студентів, то останні послідовно демонстрували меншу схильність до нього. Коли дослідники повторили експерименти Мілграма в Австралії, Австрії, Німеччині, Італії, Йорданії, Південній Африці і в Іспанії, то ступінь конформності виявився схожим або навіть вищим. Наприклад, в Мюнхені конформність у досліджуваних складала 85%<sup>1</sup>. Проте культурні традиції здатні змінюватися. Експерименти Аша, повторені у Великобританії, Канаді і США впродовж 1974-1990 рр. за участю студентів, у деяких випадках свідчили про зростання нонконформістських тенденцій. Хоч конформізм і підпорядкування — універсальні феномени, вони залежать і від культурних традицій, і від історичної епохи. Культури США і Європи є індивідуалістськими. Культури східних країн

---

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 1998.–С.304.

більш схильні до соціалізації конформізму, де він асоціюється з „соціальною відкритістю” та „соціальною сенситивністю”.

Отже, вплив особистісних якостей на конформізм сильніше виявляється в «слабких» ситуаціях, в яких соціальний контроль надто незначний, щоб «нівелювати» індивідуальні відмінності. Хоча схильність до конформізму і підпорядкування – універсальна якість, властива всім людям без винятку, сприйнятливість до соціального впливу у представників різних культур різна.

***Опір соціальному тиску.*** Люди задля збереження власної індивідуальності, свободи та самостійності намагаються чинити опір соціальному тиску.

*Реактивний опір.* У ситуації загрози свободі дій особистості виникає реактивний опір – мотив захищати або відновлювати своє відчуття свободи. Теорія психологічного реактивного опору знаходить своє підтвердження в експериментальних даних. Суть теорії полягає в тому, що люди зазвичай поведуться так, щоб захистити власне почуття свободи. Експериментальні результати свідчать про те, що спроби обмежити свободу індивіда нерідко закінчуються антиконформним «ефектом бумеранга». Наприклад, хтось на вулиці просить підписати відозву на захист чогось, а у людини немає чіткої позиції з цього питання. Поки людина розмірковує, підходить ще одна людина і говорить, що «слід заборонити збирати підписи під такими відозвами і підписувати їх». Згідно теорії реактивного опору, подібна неприкрита спроба обмежити вашу свободу лише збільшить вірогідність того, що ви поставите свій підпис. Реактивний опір може бути однією з причин пристрасті до алкоголю молодих людей, що не досягли повноліття. Вважають, що молодіжний алкоголізм – віддзеркалення реактивного опору на заборону вжитку алкогольних напоїв. Відтак неповнолітній легко потрапляє під вплив молодіжної групи, яка впливає на його установки та створює умови для вжитку алкоголю.

*Утвердження власної унікальності.* Навіть ті люди, які не бажають бути „білою вороною”, намагаються підкреслити свою індивідуальність за допомогою власного стилю життя. Окремі експерименти з конформізму показали, що ті

учасники, кого експериментатор «позбавив можливості» відчувати себе унікальними, активніше відстоювали своє право бути самим собою і поводитися як нонконформісти. Коли ж учасники іншого експерименту чули, що хтось з випробовуваних формулює установки, ідентичні їх власним, вони навіть міняли свою позицію, щоб підтримати властиве їм відчуття унікальності.

Отже, підвищена увага соціальних психологів до сили соціального тиску повинна доповнюватися не менш пильною увагою до сили особи. Важливо бути членом суспільства і залишатися індивідуальністю. Коли соціальний тиск стає надмірним, в людях нерідко прокидається потреба в реактивному опорі, і вони починають протидіяти примусові, щоб зберегти властивий їм дух свободи. Ми не відчуваємо себе комфортно, коли сильно відрізняємося від тих, що нас оточують, але нам не хочеться бути «як усі». Тому люди поведуться так, щоб зберегти відчуття унікальності своєї особи. Будучи членом якої-небудь групи, ми найгостріше усвідомлюємо свою відмінність від тих, що нас оточують.

Представники західних культур, що живуть у різних країнах, насолоджуються тими перевагами, які дає нонконформістський індивідуалізм. Проте, на думку прихильників комюнітаризму, можна при цьому втратити те хороше, що несе в собі колективно організоване життя. Адже комюнітарізм (намагання поєднати індивідуалізм та колективізм) заснований на готовності пожертвувати особистим заради благополуччя сім'ї та суспільства. Він також посилює основну цінність людського існування – солідарність. Людям необхідно відчувати свою унікальність, але людина має фундаментальну потребу належати до певної групи. Відтак особи повинні прагнути до балансу між незалежністю і причетністю до інших людей, між особистим життям і життям суспільним, між індивідуальністю і соціальною ідентичністю.



#### *Запитання для самоперевірки:*

1. Що таке конформізм ?

2. Які різновиди конформізму ?
3. Який зміст експерименту М.Шерифа?
4. Що дослідив у своєму експерименті С.Аш?
5. Що дослідив у своєму експерименті С.Мілграм?
6. Якими є етичні аспекти експерименту С.Мілграма?
7. Які чинники підпорядкування?
8. Що означає поняття „ліберативний ефект”?
9. Які умови вияву конформізму?
10. В чому зміст таких причин конформізму як нормативний та інформаційний впливи?
11. Як впливає на вияв конформізму гендер, особливості особистості?
12. Як впливає тип культури на вияв конформізму?
13. Чи потрібно чинити опір конформізму і навіщо ?

### *Література*

- Аронсон Э., Уилсон, Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме.– СПб: Прайм Еврознак; М.: Олма-Пресс, 2004.– С. 250.

Аш С. Влияние группового давления на модификацию и искажение суждений // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С. 210-225.

Баумринг Д. Некоторые мысли об этике научных исследований: после прочтения статьи Милграма «Исследование поведения подчинения» // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.38-46.

- Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 2002.

Милграм С. Проблемы исследования подчинения: ответ Баумринг // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.46-56.



## Тема 9. Переконання людей



**Переконання та його способи впливу на людину.** *Прямий та непрямий (опосередкований) способи впливу. Передумови ефективності впливу способів: готовність аудиторії сприйняти аргументацію та схильність аудиторії до схвалення інформації без роздумів. Складові переконання : комунікатор. зміст повідомлення, канал передачі інформації, аудиторія.*

**Вплив „комунікатора”.** *Кредитність (компетентність та надійність) комунікатора. Тривалість ефекту кредитності джерела. Впливи „некредитної” особи: ефект сплячого. Сприйняття компетентності комунікатора та її посилення : висловлювання солідарних з аудиторією суджень, фаховість. Сприйняття надійності комунікатора: впевненість, погляд, довіра аудиторії щодо відсутності маніпуляції, темп мовлення. Привабливість комунікатора.*

**Зміст повідомлення.** *Вплив раціональних та емоційних аргументів. Переконливість повідомлення, яке асоціюється з позитивними почуттями (ефект доброго настрою). Переконливість повідомлення, яке апелює до негативних емоцій (ефект активації страху). Однобічна та повна інформація. Переконливість інформації: ефекти первинності та вторинності.*

**Канал передачі інформації.** *Ефективність активно пережитої та пасивно сприйнятої інформації. Ефективність особистого контакту з комунікатором та засобів масової інформації. Переконливість простих та складних повідомлень в каналах комунікації (відеозапис, аудіозапис, друкований текст).*

**Адресат повідомлення (аудиторія).** *Специфіка аудиторії: самооцінка слухачів, вік та їх погляди. Реакція на зміст повідомлення. Маніпуляції з відволікання уваги для позбавлення контраргументів. Незацікавлена та незацікавлена аудиторія.*

**Приклади досліджень переконань.** *Втягування у секти. Складові вербування. Негативний груповий ефект. Конструктивне використання переконань: консультування та психотерапія. Опір неконструктивним переконанням (посилення особистої позиції, оспорування переконань, розвиток контраргументування). Соціотерапевтичні програми «прищеплення» установок проти негативних соціальних звичок.*

## **Переконання та його способи впливу на людину**

---

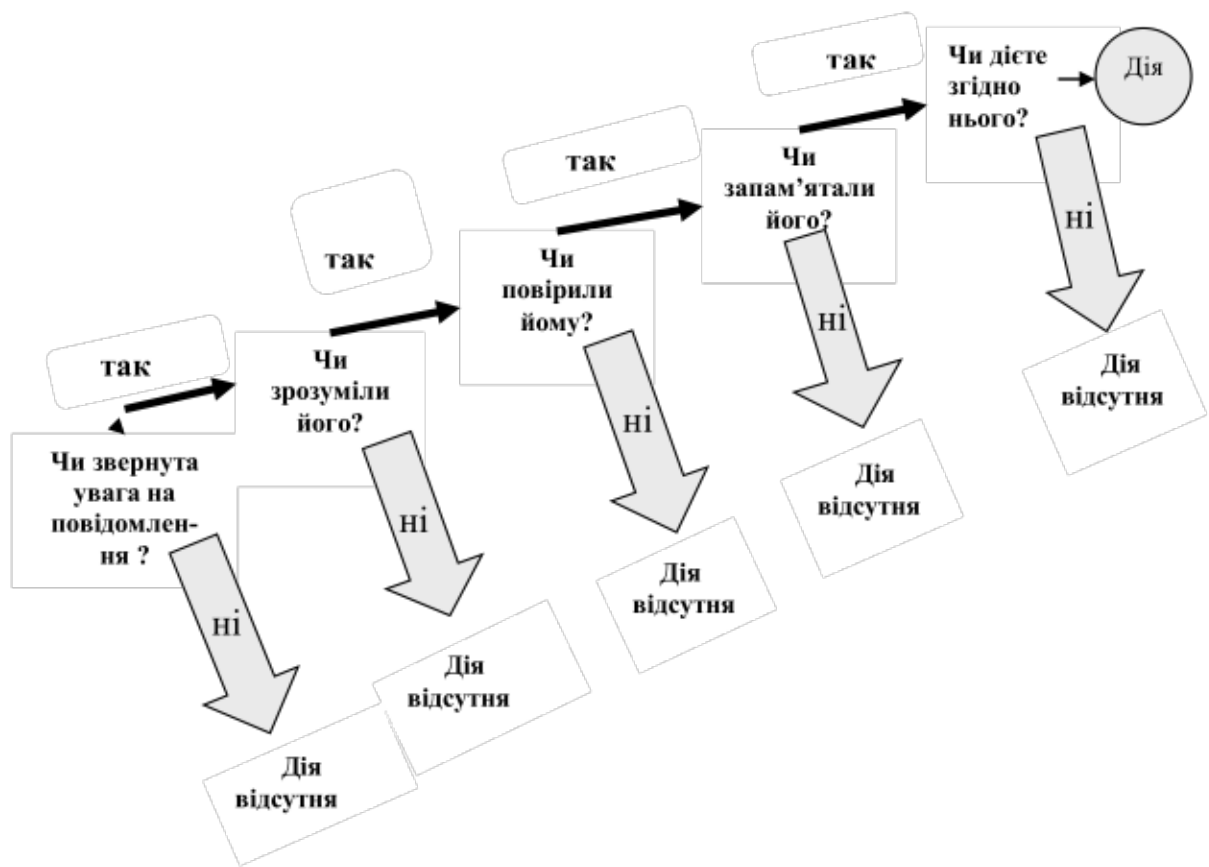
**Поняття переконання.** У найбільш загальному значенні переконання – це компонент світогляду особистості, що спонукає її діяти у відповідності до власного досвіду та цінностей. Інше значення *переконання* – це метод організованого, свідомого соціально-психологічного впливу на свідомість людини, за допомогою апеляцій до суджень та логіки, який спонукає діяти. Переконання слугує цілям перетворення повідомлюваної інформації в систему уявлень та установок особистості. У сучасному світі глобальних систем масової інформації людина неминуче потрапляє під вплив могутніх пропагандистських сил. Разом з освітою, яку здобуває людина пропаганда формує певні переконання. Зусилля, що робляться для того, щоб переконати людей в чому-небудь, деколи бувають шкідливими, а деколи — благородними, деколи — ефективними, а деколи — марними. Переконання усюдиусує: воно в повчаннях батьків, педагогів, релігії, політиці, маркетингу, торгівлі тощо. Соціальних психологів цікавить, що саме приводить до ефективної, довготривалої зміни установок. Які

чинники впливають на переконання? І що потрібно тим, хто переконує, щоб вони могли якомога ефективніше займатися «просвітництвом» тих, що оточують?

**Способи переконання.** Перші дослідження переконань розпочалися під час війни з гітлерівською Німеччиною. Англійські та американські психологи систематично вивчали вплив спеціальних тренувальних фільмів і історичної документалістики на установки новобранців, на їх ставлення до війни. Згодом у Йельському університеті тривало вивчення різних чинників переконання: особи самого «комунікатора», змісту повідомлення, каналів комунікації та особливостей аудиторії.

Як показано на рис.1, автори вважали, що процес переконання передбачає подолання декількох перешкод. Всі чинники, що полегшують це подолання, збільшують вірогідність переконання. Наприклад, вірогідність того, що особа з великою увагою поставиться до повідомлення, якщо його робить зовні приваблива людина; одночасне це означає, що у такого повідомлення більше шансів переконати. Підхід до вивчення переконання, запропонований йельською групою дослідників, озброює розумінням сприятливих умов для пропагандистського переконання.

Інші дослідники у 1980-90-х рр. (*Р.Петті і Дж. Качоппо*, а також *Е.Ізлі і Ш. Чейкен*) пішли дещо далі. Вони створили теорію, згідно якої переконання формуються одним з двох способів. *Прямий спосіб переконання* – переконання, коли інтелектуальна та зацікавлена аудиторія зосереджує увагу на аргументах. Якщо у людей є досить підстав для системного обдумування суті інформації, і коли вони здатні на це, виникають сприятливі умови для зосередженості на аргументах. Якщо ці аргументи неспростовні і вагомі, вірогідність переконання висока. Якщо в повідомленні немає нічого, окрім легко заперечуваних аргументів, думаючі люди обов'язково звернуть на них увагу і оспорять їх.



**Рис.1. Переконливе повідомлення повинно подолати декілька перешкод, щоб викликати дію.**

*Непрямої спосіб переконання* – переконання, яке вказує на те, що на людей мають вплив випадкові фактори, наприклад привабливість комунікатора. Іноді сила аргументів не має ніякого значення, люди не схильні, або не здатні до серйозного роздуму. Якщо увага слухачів відвернута, якщо повідомлення не відповідає внутрішнім установкам слухачів, то зміст повідомлення ігнорується.

Кмітливі рекламодавці уміють пристосуватися до мислення своїх споживачів. Рекламні щити і телевізійна реклама, тобто те, що споживачі мають можливість бачити лише протягом дуже обмеженого періоду часу, як правило, використовують як непрямі ознаки візуальні образи. Наші думки про продукти харчування і напої, сигарети і предмети одягу часто ґрунтуються не на логіці, а на

емоціях. У їх рекламі нерідко використовуються візуальні непрямі ознаки. Замість пошуку аргументів в захист куріння, реклама сигарет пов'язує їх з візуальними образами краси і задоволення. З іншого боку, рекламні повідомлення, розміщені в Інтернеті, які відвідувачі можуть вивчати протягом якогось часу, рідко експлуатують образи голлівудських зірок або знаменитих спортсменів. Вони вважають за краще повідомляти споживачам інформацію про ціну і про те, чим їх товар відрізняється від товару, який пропонується конкурентами. Відповідність типу переконливого повідомлення сприйняттю потенційного адресата, здатне значно посилити його увагу.

За допомогою аргументів, що містяться в тексті, ця реклама використовує прямий спосіб переконання. Але вона не нехтує і непрямим способом. Кінцева мета рекламодавця, проповідника і навіть педагога — не просто примусити людей звернути увагу на своє повідомлення. Як правило, в їх завдання входить певна зміна поведінки. Прямий спосіб переконання — надійніший шлях до того, щоб установки і поведінка стали «непохитними», тоді як непрямий спосіб веде лише до тимчасової та неглибокої їх зміни. Щоб на підставі одержаної від вас інформації хтось кинув палити, кращий спосіб добитися бажаного – привести неспростовні, вагомі докази вашої правоти. Слід зробити так, щоб у людей з'явилися достатньо серйозні підстави «почути» вас і можливість серйозно задуматися над вашими словами.

Навіть люди, які люблять все ретельно обдумувати, нерідко звертаються до непрямого способу переконання. Іноді простіше використовувати евристику, прості мисленнєві стратегії: «Чи варто покладися на фахівців?» або «Чи надто довгим повідомленням можна довіряти?». Люди здатні ухвалити поспішні рішення на підставі ще однієї евристичної схеми: якщо оратор говорить виразно і переконливо, то ймовірно керується благими мотивами. Або ж, якщо він наводить декілька аргументів (а ще краще, якщо аргументи з різних джерел), то люди швидше за все віддадуть перевагу легкому непрямому способу і сприймуть «повідомлення» без серйозних роздумів (рис.2).



**Рис.2. Прямий і непрямий способи переконання**

Творці рекламних повідомлень, що розміщуються в Інтернеті, як правило, орієнтуються на прямий спосіб переконання, оскільки вважають, що їх аудиторія схильна до системного порівняння характеристик товарів і їх цін. Виробники безалкогольних напоїв розраховують на непрямий спосіб і прагнуть лише, щоб їх товари асоціювалися з розкішшю, задоволенням і гарним настроєм.

Отже, переконання виникає в результаті того, що люди вникають в аргументи і, поміркувавши над ними, висловлюють свою згоду. Подібний «прямий» спосіб переконання можливий тільки у тому випадку, коли аудиторія – люди, звикли мислити аналітично або зацікавлені в тому, про що їх хочуть переконати. Якщо ж «спонукальна інформація» не викликає глибоких роздумів, реалізується швидший, «непрямий» спосіб переконання. Люди роблять поспішні

висновки, використовуючи для цього евристику або другорядні ознаки одержаної інформації. Оскільки прямий спосіб переконання вимагає серйозних роздумів і «грунтовніший», у нього більше шансів викликати стійкі зміни в установах і вплинути на поведінку.

## Вплив комунікатора

---

До найбільш важливих складових переконання, вивчених соціальними психологами, відносяться: 1) «комунікатор»; 2) повідомлення; 3) спосіб передачі повідомлення; 4) аудиторія.

**Кредитність комунікатора.** Соціальні психологи довели, що сприйняття інформації залежить від того, хто її повідомляє. Що дозволяє одному комунікатору бути більш ефективним, ніж інший? Це кредитність джерела інформації. *Кредитний комунікатор – це той, який сприймається компетентним та надійним*, тобто йому можна довіряти. Проте вплив чинника кредитності або довіри приблизно через місяць знижується. Якщо джерело інформації забувається, то вплив переконання може зійти нанівець. І навпаки: вплив людини, як не заслуговує довіри, з тих же самих причин може з часом зміцнитися (якщо люди краще пам'ятають саме повідомлення, а не причину, по якій спочатку недооцінили його). Подібне переконання, що починає діяти після того, як люди забули про джерело інформації або про його зв'язок з одержаною інформацією, називається *ефектом сплячого*.

**Сприйняття компетентності комунікатора.** Зауважувалося, що одним компонентом кредитності комунікатора є його компетентність. Щоб посилити свою компетентність існує два способи. Перший спосіб полягає в тому, щоб висловлювати думки, з якими погоджуються слухачі, і тим самим завоювати репутацію розумної людини. Іншими словами, слід висловлювати солідарні (з

якими аудиторія погоджується) судження. Другий спосіб – бути представленим як фахівець в даній області<sup>1</sup>.

**Сприйняття надійності комунікатора.** Ще одним компонентом кредитності (довіри) є надійність. Щоб сприйматися надійним, відтак щоб заслужити довіру слід *говорити впевнено та дивитися в очі*. Наприклад, коли свідки, відповідаючи в суді на питання, дивляться в очі тому, хто їх задає, а не вниз, вони справляють враження людей, яким можна довіряти.

*Довіра аудиторії, щодо відсутності маніпуляції.* Люди більше довіряють комунікатору, коли упевнені, що у нього немає наміру переконати їх в чому-небудь. Правдивими нам здаються і ті люди, які захищають те, що йде врозріз з їх особистими інтересами. Якщо люди своїми діями, вчинками жертвують власним благополуччям в ім'я переконань, то люди, що оточують перестають сумніватися в їх щирості.

*Темп мовлення.* Психологи встановили, що довіра до комунікатора і переконаність в його щирості зростають, якщо він говорить швидко. Маркетологи вивчали чинник швидкості. Прискорення реклам на 25% ніяк не позначалося на їх розумінні, але слухачі оцінювали «оратора» як того що більше знає, інтелігентного і щирого, а саму рекламу визнавали цікавішою. На відміну від представників інших культур, американці вважають швидку мову ознакою сили і компетентності людини. Хоча швидка мова і позбавляє слухачів можливості знайти власні аргументи на підтримку того, про що говорить оратор, вона також виключає і всяку можливість появи у них контраргументів. Більшість телевізійних реклам зроблена з розрахунком на те, щоб глядачі визнали комунікатора і компетентним, і таким, що заслуговує довіри.

**Привабливість комунікатора.** Творці реклам покладаються на інші якості ефективних комунікаторів – на *привабливість особи*. Симпатія, яку ми

---

<sup>1</sup> Чалдини Р., Коник Д., Нейберг С. Агрессия: Лидерство. Альтруизм. Конфликт. Группы. –СПб: Прайм Еврознак, 2002. – С.24.



відчуваємо до комунікатора, може зробити людей доступними для дії їх аргументів (прямий спосіб переконання). Вона також може «запустити механізм» позитивних асоціацій, коли людина через якийсь час побачить у продажу те, що привабливий комунікатор рекламував (непрямий спосіб переконання). Терміном привабливість позначається декілька якостей. Одним з них є *фізична привабливість*

Аргументування, особливо емоційне, іноді виявляється переконливішим, якщо ми чуємо її з вуст принадливих людей. Інша якість – *схожість з нами*. Чи можна сказати, що схожість важливіша за надійність? Іноді — так, іноді — ні. Коли вибір торкається особистих етичних цінностей, смаку або способу життя, найбільш впливовими виявляються комунікатори, що належать до тієї ж соціальної групи. Схожа за соціальним статусом людина (якщо він до того ж ще і фахівець в даній області) асоціюється джерелом незалежної думки.

### Зміст повідомлення

---

***Вплив логіки та почуттів.*** Значення має не тільки особа і манера оратора, але і те, що саме він говорить. Яке повідомлення найбільш переконливе – те, що ґрунтується винятково на логіці, чи те, що звернене до почуттів? Відповідь така: все залежить від аудиторії. Люди, що володіють аналітичним розумом, швидше відгукуються на аргументи розуму, ніж менш освічені або менш схильні до аналітичного мислення. Прямий спосіб переконання найбільш ефективний в зацікавленій аудиторії. Саме вона краще сприймає логічно обґрунтоване аргументування. В байдужій аудиторії доречніше орієнтуватися на непрямий спосіб; для неї більше значення має симпатія або антипатія до оратора. Якщо початкові установки сформувалися переважно під впливом емоцій, то і надалі вони змінюються переважно під їх дією; установки, що сформувалися у відповідь на логічне аргументування, зміняться теж в основному під її впливом.

**Вплив гарного настрою.** Більшою силою переконання володіють ті повідомлення, які асоціюється з позитивними відчуттями. Гарний настрій нерідко сприяє переконанню: частково тому, що воно сприяє позитивному мисленню (якщо у людей є підстави задуматися над інформацією), а частково тому, що виникає зв'язок між гарним настроєм і повідомленням.

**Ефект активації страху.** Ефективними можуть бути і повідомлення, що викликають негативні емоції. Переконуючи людей кинути палити, частіше чистити зуби, робити щеплення або дотримувати правила дорожнього руху, можна досягти певного ефекту за допомогою інформації, що породжує страх. Ефективність повідомлень, що породжують страх, очевидна в рекламах проти куріння, водіння автомобіля в нетверезому стані тощо. Проте в тому, що стосується таких запобіжних засобів, як використання сонцезахисного крему, корисної для здоров'я їжі, повідомлення, що породжує страх, є менш ефективним. Іншими словами, «гра в залякування» не завжди додає повідомленню великої переконливості.

**Однобічна та повна інформація.** Розбіжності в поглядах народжують дискомфорт, а дискомфорт підштовхує людей до зміни своїх думок. Виходячи з цього можна припустити, що чим сильніша розбіжність, тим помітніші будуть зміни. Але комунікатору, що повідомляє інформацію, яка позбавляє душевного комфорту, може бути відмовлено в довірі. Люди сприйнятливіші до висновків, які «не перевищують їх порогу прийнятності». *Е.Аронсон, Дж.Тернер і М.Карлсміт* дійшли висновку: *заслугуючий довіри комунікатор*, який захищає позицію різко *відмінну від* позиції реципієнта, викличе помітну зміну переконань останнього<sup>1</sup>.

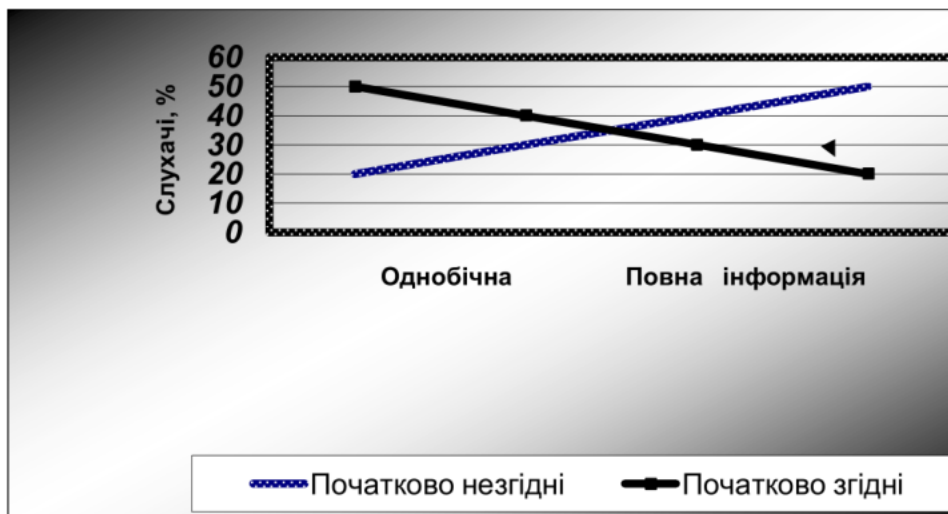
*Чи потрібно представляти аудиторії протилежну точку зору?* Комунікаторам доводиться вирішувати ще одну практичну проблему: що робити з аргументами опонентів? Надання контраргументів здатне спантеличити слухачів і послабити позицію комунікатора. З іншого боку, якщо комунікатор визнає

---

<sup>1</sup> Aronson E. Psychologia społeczna. Serce a umysł.– Poznań: Zysk, 1997.

аргументи опонентів, його подальша інформація буде подана у вигіднішому світлі, і буде сприйнята як чесна позиція.

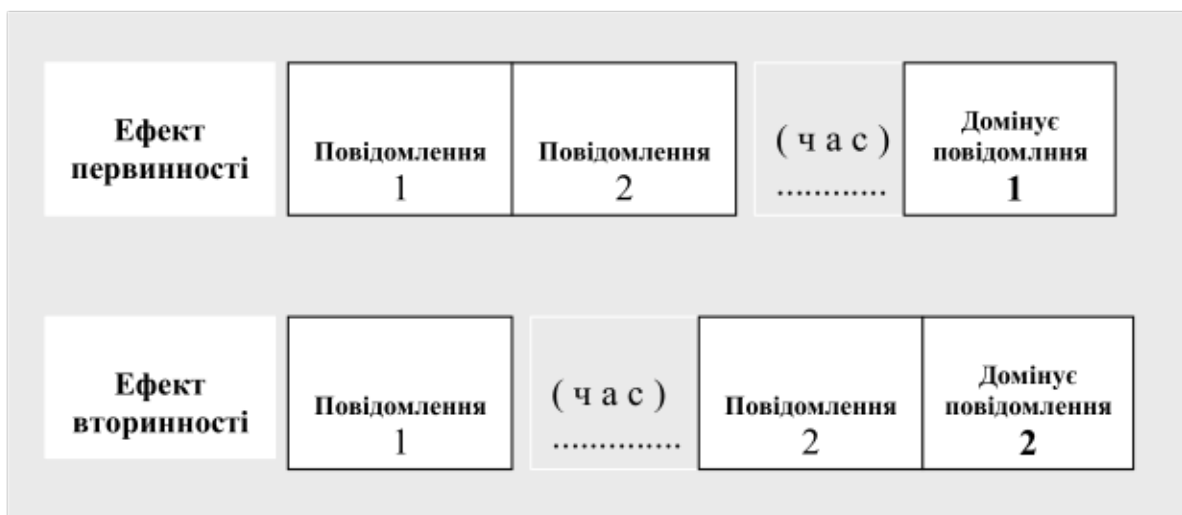
Відтак передача інформації може бути «однобічною», яка не визнає аргументів опонентів. Інша передача інформації може бути «повною»: у ній висловлюються аргументи опонентів та є відповіді на них. Наприклад, менеджери вищої ланки хотіли активізувати команду на проведення ризикованої фінансової операції. На нараді було запропоновано змагатися за успіх з новим конкурентом. Команда отримала одноічну інформацію (про позитивні наслідки фінансової операції) без контраргументів. На іншій нараді передача інформації для команди була повною: наводились контраргументи (потужність конкурента) та спростовувались ризики. Як показано на рис.3. ефективність повідомлення залежить від слухачів. «Однбічна» передача інформації справляє найбільше враження на тих, хто попередньо дотримувався цього погляду, а «повна» — на тих, хто був початково незгоден з нею.



**Рис.3. Взаємозв'язок ефективності повідомлення (однобічної та повної інформації) та установок слухачів.** «Однобічна» передача інформації справляє найбільше враження на тих, хто попередньо дотримувався цього погляду, а «повна» — на тих, хто був початково незгоден з нею.

Якщо люди ознайомлені (або якщо їх познайомлять) з аргументами «проти», «повна» інформація переконливіша для них і її дія довше зберігається. Очевидно, що «однобічна» повідомлення підштовхує інформовану аудиторію до обдумування контраргументів, у неї складається думка, що комунікатор упереджений. А це означає, що політик під час виступів на виборчій кампанії вчинить психологічно виважено, якщо для аудиторії наведе аргументування опонентів і відповідь на них. Отже, якщо в аудиторії є опоненти (або присутні серед слухачів), то слід надати аудиторії «повну» інформацію.

**Переконливість інформації : ефекти первинності та вторинності.** Яка інформація переконливіша — та, яка одержана першою чи останньою? Відомо, що існує *ефект первинності*: найбільш переконливою є та інформація, яка була отримана першою. Перші враження дійсно важливі. Якщо людина краще запам'ятала останню за часом надходження інформацію, то слід говорити про *«ефект вторинності»*. Цей ефект спрацьовує, якщо: 1) між двома повідомленнями проходить достатньо багато часу; 2) аудиторія повинна ухвалювати рішення незабаром після другого повідомлення (рис. 4).



**Рис.4. Ефект первинності та ефект вторинності**

Отже, якщо два переконливі повідомлення йдуть безпосередньо одне за іншим, а аудиторія повинна відреагувати на них через деякий час, перевага на боці першого повідомлення (ефект первинності). Якщо між двома повідомленнями проходить якийсь час, а аудиторія повинна відреагувати на них незабаром після другого повідомлення, перевага на боці другого повідомлення, яке є більш новим у пам'яті (ефект вторинності або новизни).

### Комунікаційний канал

---

#### *Ефективність активно пережитої та пасивно сприйнятої інформації.*

*Канал комунікації* – це спосіб, яким передається повідомлення – усно в міжособистісному спілкуванні (тет-а-тет), письмово, на кіноплівці, мультимедійно тощо. У якому випадку комунікативний канал спрацьовує краще, коли переконання є результатом активної внутрішньої роботи особи, чи коли сприймається пасивно?

*Т. Кроуфорд* і його колеги, вивчаючи вплив усного звернення, відвідували вдома парафіян 12 різних церков напередодні та зразу після проповіді священника (проти расової нетерпимості). Коли під час другого інтерв'ю їх запитали, чи довелося їм читати або чути що-небудь про расові забобони і дискримінацію, лише 10% самостійно пригадали про проповідь. Коли в інших 90% прямо запитали: «Чи говорив вам священник про забобони або про дискримінацію впродовж двох останніх тижнів?», — більше 30% стверджували, що не чули подібної проповіді. Остаточний висновок: расові установки прихожан після проповіді суттєво не змінилися.

Проповідник, оратор, щоб досягнути ефективності впливу має подолати немало перешкод. Якщо оратор має намір переконати слухачів в чому-небудь, він повинен не просто привернути їх увагу, а й зробити так, щоб інформація була зрозумілою, переконливою, такою, що запам'ятовується і неспростовною.

Ретельно обмірковане повідомлення повинно брати до уваги кожен з цих стадій процесу переконання. Проте пасивно сприймані заклики не завжди даремні. Адже завдяки ефективній рекламі мільйони людей купують певний продукт.

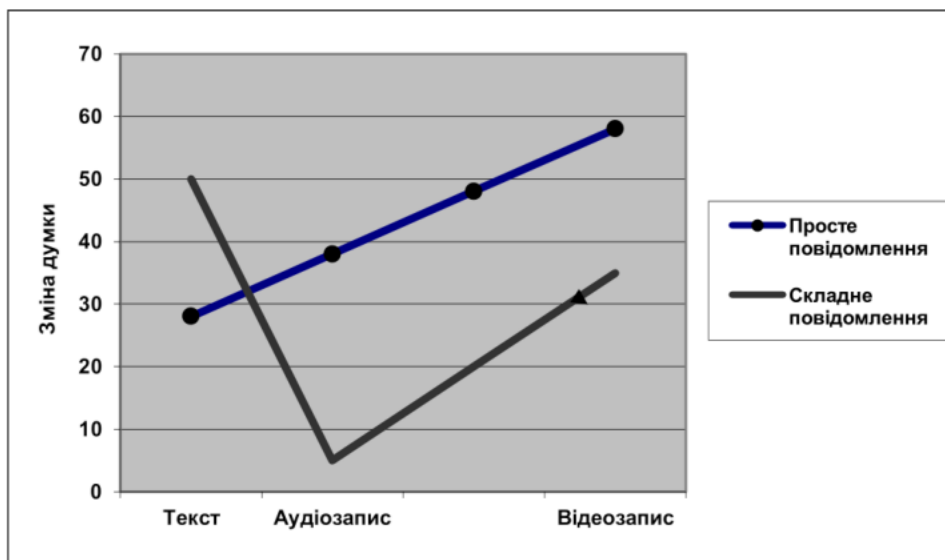
***Ефективність особистого контакту з комунікатором та засобів масової інформації.*** Результати досліджень з переконання показують, що найбільший вплив роблять на нас не засоби масової інформації, а контакти з людьми. Силу особистого впливу підтверджують дані, одержані в ході проведення двох польових експериментів. У середині ХХ в. Дослідники вивчали вплив політичної агітації на мешканців. Найбільша кількість тих, що проголосували «за» (75%) опинилася в групі, кожного члена якої відвідував агітатор, що закликав до цього в особистій бесіді віч-на-віч.

Автори іншого польового дослідження задалися метою знизити захворюваність людей середнього віку серцево-судинними хворобами і вибрали для цього три невеликі американські містечка. Щоб оцінити порівняльну ефективність особистого впливу і впливу засобів масової інформації, перед початком експерименту вони проінтерв'ювали і обстежили в медичних установах 1200 чоловік; у подальшому інтерв'ю і обстеження проводилися впродовж 3 років в кінці кожного року. Найбільші зміни в кращий бік зі здоров'ям відбулися у досліджуваних, з якими проводилися особисті бесіди.

Хоча особисті контакти звичайно роблять сильніший вплив, ніж засоби масової інформації, не слід недооцінювати останні. Адже люди, що особисто впливають на наші думки, звідкись повинні черпати свої ідеї, і нерідко таким джерелом виявляються саме засоби масової інформації. Відомо, що в більшості випадків засоби масової інформації (ЗМІ) впливають на нас опосередковано. ЗМІ впливають на лідерів суспільної думки, які почерпнувши усебічну інформацію впливають на громади. Це означає, що переважно вплив засобів масової інформації відбувається у *дворівневому комунікаційному потоці*: від ЗМІ – до лідерів суспільної думки, а від них – до громадян. Дворівневий комунікаційний

потік — спрощена модель. Засоби масової інформації впливають також на людей безпосередньо.

**Стилі переконання.** За стилями переконання канали комунікації поділяються на: *відеозапис, аудіозапис, друкований текст*. Дослідники запропонували студентам прості та складні повідомлення у формі текстів, відео- та аудіозаписів. Результати цього експерименту подані на рис.5. Складні повідомлення були краще зрозумілими, коли їх можна було прочитати, а прості — коли їх демонстрували на відео-плівці.



**Рис. 5. Переконливість простих та складних повідомлень**

Отже, прості (легкі для розуміння) повідомлення найбільш переконливі у формі відеозапису, а складні ( де багато причинно-наслідкових зв'язків) – в текстовому вигляді, коли їх можна прочитати.

## Адресат повідомлення (аудиторія)

---

**Специфіка аудиторії: самооцінка слухачів, вік та їх погляди.** Розглянемо специфіку аудиторії за такими параметрами: *самооцінка слухачів, вік, відмінності у їх поглядах*. Люди з низькою самооцінкою нерідко погано розуміють зміст повідомлень, а тому важко піддаються переконанню. Ті, чия самооцінка висока, хоч і розуміють, про що їм говорять, цілком можуть залишитися при своїй думці. Висновок: найлегше піддаються впливу люди з *середнім рівнем самооцінки*.

Здебільшого, соціальні й політичні погляди людей різного віку різні. Соціальні психологи пояснюють це двояко. Одне пояснення ґрунтується на тому, що старші люди поволі втрачають пластику мислення, тому їх установки не змінюються (наприклад, стають консервативнішими). Інше пояснення відмінностей у поглядах – причетність до певного покоління. Установки літніх людей, що сформувалися за часів їх молодості, залишилися переважно незмінними; оскільки ці установки відрізняються від установок сучасної молоді, розрив між поколіннями неминучий.

Пояснення, засноване на приналежності до певного покоління, знаходить більше експериментальних підтверджень. Результати опитувань молодих і літніх людей свідчать про те, що установки останніх змінюються менш помітно, ніж установки молодих. Проте порівняно недавно були одержані дані, що показують, що літні люди, наближаючись до пізньої зрілості, можуть стати більш схильними до зміни установок, ніж вважалось раніше.

Літні люди здатні до перегляду своїх позицій; нинішні погляди на расові проблеми і на сексуальні відносини у більшості п'ятдесяти - й шістдесятирічних людей більш ліберальні, ніж ті, що були у них 20 або 30 років тому. Підлітковий і ранній юнацький вік — важливі періоди з погляду формування установок; установки, що сформувалися в цей час, мають тенденцію залишатися незмінними і в більш зрілі роки.



Цікавий експеримент провів *Д.Елвін* (1991). Він вивчав політичні переконання літніх дам, елітного кола, які пів століття тому навчалися у престижному коледжі, де панувала демократична атмосфера. Один з цих професорів, знаменитий психолог *Теодор Ньюком*, згодом заперечував, що коледж намагався перетворити своїх студенток на «справжніх лібералок». Погляди студенток стали значно більш ліберальними, ніж були властиві представникам того консервативного середовища, з якого вони вийшли. Більш того, установки, що сформувалися в коледжі, збереглися на все життя. Через півстоліття, на президентських виборах 1984 р., випускниці Беннінгтонського коледжу, яким було вже за сімдесят брали участь у голосуванні. Вони в 3 рази більше проголосували за кандидата від демократичної партії, ніж за республіканця. Більшість їх ровесниць, що закінчили свого часу інші коледжі, на тих же виборах проголосували протилежно. Погляди, сформовані в тому віці, коли людина найбільш відкрита впливу, вистояли, не дивлячись на великий життєвий досвід.

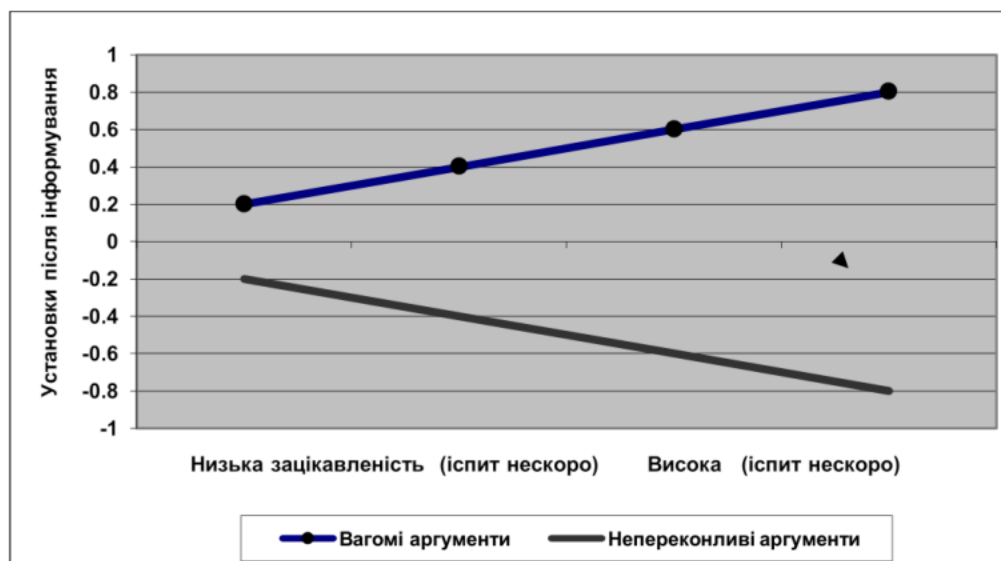
***Реакція на зміст повідомлення.*** Для прямого способу переконання вирішальне значення має не саме повідомлення як таке, а ті думки, які виникли у людини під його впливом. Якщо повідомлення викликає «втішні для людини» думки, воно переконує, а якщо підштовхує до пошуку контраргументів, то таке повідомлення не є переконливим. Що сприяє появі контраргументів? Одним з таких чинників є припущення, що хтось має намір переконувати нас. Коли атакуються установки зацікавлених людей, необхідна раптовість. Варто надати таким слухачам декілька хвилин — і вони готові до захисту.

***Маніпуляції з відволікання уваги для позбавлення контраргументів.*** Вірогідність вербального переконання зростає, якщо відволікти увагу людей рівно настільки, наскільки потрібно, щоб перешкодити їм зібратися з думками і знайти контраргументи. До цієї техніки часто вдаються політичні реклами. Наприклад, текст звеличив кандидата, і увага читача настільки поглинена

візуальними образами, що він не аналізує слова. Відвернення уваги особливо дієве, у випадку простих повідомлень.

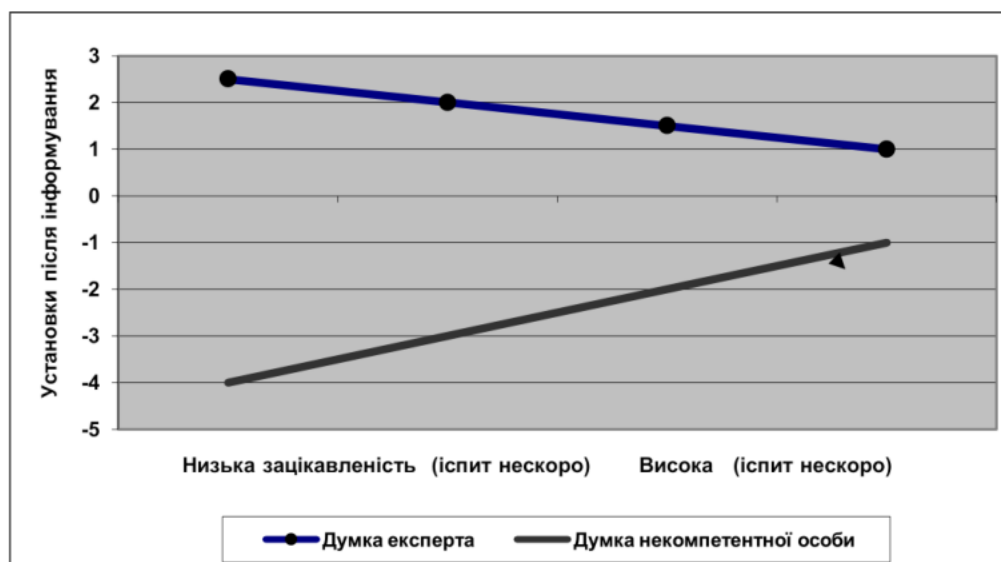
**Незацікавлена та незацікавлена аудиторія.** Люди з аналітичним мисленням одержують задоволення від глибоких роздумів і віддають перевагу прямому способу. Люди, схильні берегти свої «інтелектуальні ресурси» з готовністю відгукуються на такі непрямі ознаки, як приваблива зовнішність комунікатора і приємна обстановка.

Проте і зміст повідомлення теж важливий. Оскільки над важливою для нас проблемою ми інтенсивно розмірковуємо, то наші установки визначаються тим, наскільки сильні аргументи, і які наші власні думки (рис. 6). Але якщо тема повідомлення нас не хвилює, такі непрямі ознаки, як компетентність джерела, роблять помітніший вплив на наші установки, ніж сила аргументів (рис. 7).



**Рис. 7. Зміна установки: прямий спосіб переконання**

Зацікавлена аудиторія реагує на аргументи. Для зацікавленої аудиторії типовим є прямий спосіб переконання: коли зацікавлені в питанні студенти коледжу одержали повідомлення, що обґрунтовує необхідність здачі факультетського іспиту до церемонії вручення диплома, вони визнали слабке аргументування непереконливим (*нижня пряма*), а сильне — переконливим (*верхня пряма*).

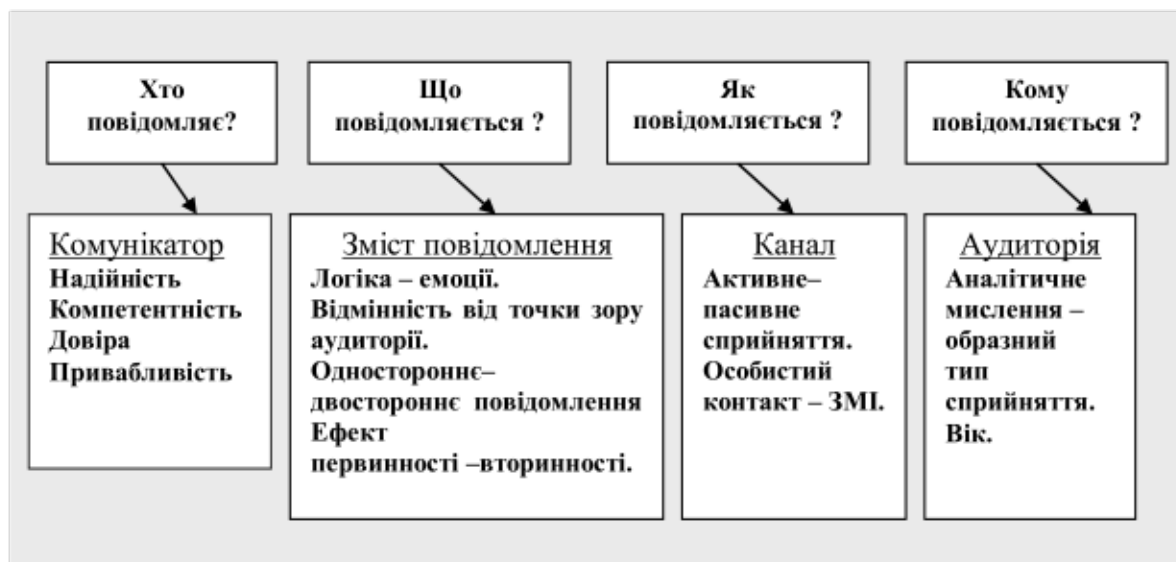


**Рис. 8. Зміна установки: непрямий спосіб переконання.** (Джерело: R. E. Petty, T. J. Cacioppo & R. Goldman. «Personal Involvement as a Determinant of Argument-Based Persuasion», Journal of Personality and Social Psychology, 41, 1981, p. 847-855)

Незацікавлена аудиторія (іспит запровадять лише через десять років) реагує лише на авторитетність (компетентність) джерела інформації, натомість аргументи (за і проти запровадження нового іспиту) її не цікавлять. *Непрямий спосіб*: коли аналогічну інформацію повідомили незацікавленій аудиторії, – студентам було

сказано, що зміни екзаменаційної політики почнуться через десять років, – якість аргументів не вплинула на зміну установки, зате на нього вплинув авторитет джерела інформації.

Отже, на ефективність переконання впливають чотири чинники: комунікатор, зміст повідомлення, канал комунікації і аудиторія (рис.9).



**Рис. 9. Чинники, що впливають на ефективність переконання**

1. *Комунікатор.* Варті довіри комунікатори сприймаються як фахівці, на думку яких можна покластися. Люди, які говорять упевнено, швидко і дивляться слухачам в очі, сприймаються останніми як варті більшої довіри. Те ж саме можна сказати і про комунікаторів, що захищають ту або іншу позицію, не дивлячись на те, що це суперечить їх власним інтересам. Зовні приваблива людина — ефективний комунікатор у тих випадках, коли йдеться про проблеми, що зачіпають смаки людей та їх особисті цінності.

2. *Зміст повідомлення.* Переконливішими повідомленнями є ті, що з позитивними відчуттями. Люди у хорошому настрої, частіше ухвалюють

імпульсні, менш обдумані рішення. Переконливими можуть бути також і деякі повідомлення, що породжують страх, бо вони виразні і вкарбувалися в пам'ять.

Наскільки повідомлення суперечить усталеній в аудиторії думці, залежить від довіри до комунікатора. Що говорити комунікатору (подавати точку зору опонентів чи обмежитися викладом власної позиції) залежить від: підготовленості аудиторії, її ставлення до змісту повідомлення, готовності вислухати контраргументи.

Якщо аудиторія наперед згідна з комунікатором, то їй не потрібні контраргументи. Тут найефективнішим є *одностороннє повідомлення*. Якщо йдеться про аудиторію, яка або добре знає проблему, або не розділяє позиції комунікатора, ефективніше *двостороннє повідомлення*.

Якщо повідомлення послідовно представляє дві точки зору, то потенційно переконливішою є перша. Більшість експериментальних даних свідчать на користь *ефекту первинності*. Коли ж між двома презентаціями проходить час (вплив першого повідомлення зменшується) та рішення ухвалюється терміново, то спрацює ефект вторинності – перемаже друга точка зору, яка свіжіша в пам'яті.

3. *Канал комунікації*. Не менш важливий і спосіб комунікації. Засоби масової інформації можуть бути ефективними в тих випадках, коли йдеться про непринципове питання або про те, що невідомо масовій аудиторії (наприклад, про вибір між двома незнайомими політиками).

4. *Аудиторія*. Важливо також і те, кому адресовано повідомлення. Має значення, наскільки симпатизує аудиторія промовцеві, схиляється на його користь, обдумує контраргументи. Має значення і вік аудиторії. Дослідникам, що опитували громадську думку, відомо, що установки молодих людей менш стабільні.

### Приклади досліджень у галузі переконань

---

**Втягування у секти.** Існує дуже хитка грань між навчанням і ідеологічною обробкою, між освітою і пропагандою, переконанням і примусом, між терапією і контролем над свідомістю. Терористичні організації добиваються згуртованості і дисципліни за допомогою деяких з тих методів, до яких вдаються лідери нових релігійних течій, братерств. Які принципи переконання і групового впливу використовуються новими релігійними течіями («сектами»? *Секта* – група, яка характеризується: особливим ритуалом поклоніння богам або людині; ізоляцією від оточення; наявністю харизматичного лідера. За останні роки сотні тисяч осіб поповнили ряди членів приблизно 2500 релігійних груп, і лише в небагатьох випадках подібне рішення було імпульсним.

У 1978 р. світ вразило повідомлення про те, що в Гайані наклали на себе руки 914 учасників секти, що приїхали з ним туди з Сан-Франциско: вони випили виноградний напій, що містить транквілізатори, знеболюючі препарати і смертельну дозу отрути. У 1993 р. лідер секти, використовуючи свої здібності гіпнотизера і знання Священного Писання, встановив контроль над учасниками однієї з фракцій «Гілки Давидової». Поступово члени цієї фракції позбулися своїх банківських рахунків і власності. Коли поліція збиралася його арештувати, учасники секти підпалили будівлю, де в пожежі загинули 86 чоловік. Подібні приклади можна знайти в Україні, зокрема діяльність так званого „білого братства”. Розглянемо, що переконує цих людей виявляти безмежну, абсолютну відданість.

*Установки як наслідок поведінки.* Поступливість породжує схвалення. Люди звичайно засвоюють те, з чим вони погоджуються добровільно, публічно і неодноразово. Схоже, що лідерам сект це відомо. Проходить небагато часу, і їх нові «рекрути» усвідомлюють, що членство в секті – не порожня формальність. Вони швидко перетворюються на активних гравців команди. Ритуали усередині самої секти, а також публічні дискусії і створення всіляких фондів підсилюють самоідентифікацію новачків як членів певного співтовариства.

*Феномен «нога-в-дверях».* Більшою мірою стратегія залучення до секти, якої дотримуються «вербувальники», заснована на феномені «нога-в-дверях». Вербувальники з секти спочатку запрошують потенційних членів на обід, а потім пропонують їм відпочинок у приємній дружній обстановці за обговоренням житейських і філософських проблем. Потім потенційних неофітів умовляють погодитися на триваліший «випробувальний термін». Поступово обов'язки стають складнішими — збір пожертвувань і спроби вербування нових членів.

*Складові вербування.* Вербування в релігійні групи нових членів можна проаналізувати за складовими: *хто* говорить (комунікатор), *що* говорить (повідомлення) і *кому* (аудиторія).

*Комунікатор.* Процвітаючі секти мають харизматичних лідерів, здатні привертати в секту нових членів і направляти їх. Другий аспект надійності — довіра людей. На думку *М. Зінгера*, молоді особи із середнього соціального прошарку, більш схильні до впливу сектантів, бо вони довірливіші. Їм не вистачає «життєвської витривалості», властивої для бідніших верств населення (яким часто доводиться захищати себе), і обачності багатих молодих людей, яким з дитинства вселяють страх перед можливим викраданням. Багато членів сект виявилися завербованими своїми друзями або родичами, тобто людьми, яким вони довіряли.

*Повідомлення.* Самотнім або людям в депресії буває непросто встояти перед живою, емоційною мовою і теплим, співчутливим прийомом. *Канали передачі інформації* можуть бути різними: лекції, дискусії в нечисленних групах і прямий соціальний тиск.

*Аудиторія.* Особи молодше 25 років перебувають в тому віці, коли установки і етичні цінності активно формуються. Деякі з них, не дуже освічені люди, тому їм імпонує простота одержуваної інформації, а контраргументи знайти непросто. Членами сект нерідко стають люди, що переживають такі життєві ситуації, які прийнято називати «переломними моментами»: особисті, професійні кризи або розлука з близькими.

**Негативний груповий ефект.** Секти – це приклад, що ілюструє вплив групи на формування поглядів і поведінки її членів. Як правило, секта відокремлює своїх членів від їх колишніх систем соціальної підтримки, і вони опиняються в оточенні собі подібних сектантів. Психологи це називають «соціальною імплузією». Імплозія, на відмінність від експлозії, є своєрідним „вибухом”, знищенням широких соціальних контактів людини. Термін був запропонований **Ж. Бодріаром**, французьким філософом, теоретиком постмодернізму.

Відрізані від своїх сімей і колишніх друзів, члени сект «втрачають доступ» до контраргументів. Відтепер група пропонує ідентичність і визначає реальність. Оскільки секта не схвалює неслухняності або карає за нього, формується консенсус, який допомагає виключити будь-які сумніви. Стрес і емоційне збудження послаблюють увагу і роблять людей сприйнятливішими до непереконливих аргументів і соціального тиску. Вплив на переконання людей секти можуть здійснювати віртуально. Досвід обговорення теорії таємної змови інтернет-групами (секта «Небесні брами») підтвердив, що віртуальні групи теж можуть стимулювати «соціальну імплузію».

**Конструктивне використання переконань: консультування та психотерапія.** Позитивні приклади зміни переконань існують у групах взаємодопомоги — пацієнтів, що виліковуються від нарко- і алкогольної залежності. Активні групи самодопомоги утворюють міцний «соціальний кокон», мають чіткі переконання і зцілюючий вплив на поведінку своїх учасників.

**Опір неконструктивним переконанням.** Оскільки людина спроможна самотійно чи за допомогою психотерапевтичних груп розширювати власну поінформованість, тому можливою є мотивація протистояння помилковим переконанням. Це можливо через : 1. *Посилення особистої позиції* (перш ніж зіткнутись з думками інших людей, слід озвучити, зробити гласною власну позицію. Захищаючи її, людина стає більш стійкою до зовнішнього впливу). 2. *Оспорювання переконань* (коли люди, що заявили свою позицію, стикаються з контраргументуванням, достатньо переконливим, щоб примусити їх реагувати, але



не надто агресивним, вони лише сильніше зміцнюються у власній готовності змінитися). 3. *Розвиток контраргументування.* Навіть слабкі аргументи проти власної позиції можуть сприяти виробленню особистісних навичок контраргументування, яке є опором неконструктивним переконанням.

*Соціотерапевтичні програми «прищеплення» установок проти втягування в куріння однолітками.* Соціотерапія – це широкомасштабні залучення окремих верств населення, вікових груп, соціальних інститутів до просвітницької роботи з подолання гострої суспільної проблеми. Соціотерапевтичні програми є нині дуже популярними. Одним із прикладів може бути «прищеплювання» школярям-підліткам установки проти втягування в куріння однолітками. Підлітків навчають правильно реагувати на рекламний слоган „Жінка, що палить – вільна жінка»: «Яка ж вона вільна, якщо “підсіла” на тютюн?!». Підлітків залучають до участі в рольових іграх, в ході яких їх називали «нетямущими» за відмову від сигарети. Після цього їх навчали формулювати та висловлювати контраргументи: «Якби я погодився закурити ради того, щоб справити на тебе враження, ось тоді я точно був би нетямущим!». Як свідчать результати: після серії подібних занять серед таких учнів було в два рази менше схильних до того, щоб почати палити, ніж серед їх одноліток в іншій школі.

Соціотерапевтичними програмами, метою яких є запобігання втягуванню підлітків в куріння і наркоманію, використовуються і інші принципи переконання. Наприклад, вони запрошують в якості комунікаторів для підлітків їх кумирів (співаків, спортсменів тощо), створюють умови для того, щоб учні самі роздумували над одержаною інформацією («Можливо, тобі самому захочеться поміркувати над цим»), спонукають учнів до того, щоб вони робили публічні заяви (зокрема, в такій формі: учень ухвалює обґрунтоване рішення щодо куріння і наркотиків і повідомляє про нього і про свої аргументи однокласникам). Деякі з цих програм, скерованих на запобігання куріння, розраховані всього лише на 2-6 одноденних занять з використанням друкованих та відеоматеріалів. Сьогодні

будь-який шкільний педагог може використовувати соціально-психологічний підхід для запобігання втягуванню підлітків в куріння.

*„Прищеплення” установок дітям проти дії реклами.* Багато дослідників вивчали також питання про те, як зробити дітей несприйнятливими до дії телевізійної реклами. Частково вивчення цієї проблеми було зроблено під впливом результатів досліджень, які показали, що діти, особливо молодше 8 років, по-перше, не завжди можуть відокремити рекламу від самих телепрограм і не розуміють природу її переконливої дії; по-друге, практично беззастережно вірять їй; по-третє, хочуть мати рекламовані товари і просять батьків купувати їх. Половина з десятків реклам, які протягом року бачить типова дитина, — це реклами шкідливих для здоров'я солодоців. Соціальні інститути намагаються посилювати вимоги до телевізійної реклами шкідливих для здоров'я продуктів, фільмів (із-за наявності сцен сексу і насильства), орієнтованих на дітей. Психологи також розробляють способи навчати дітей протистояти одурюючим їх рекламам. В ході одного з таких досліджень дітей початкових класів учили аналізувати рекламу. «Щеплення» полягало в тому, що діти дивилися і обговорювали зразки рекламної продукції. Наприклад, подивившись рекламу іграшки, діти відразу ж одержували її, і їм пропонували зробити з нею те, що вони тільки що бачили на екрані. Подібна практика допомогла виробити реалістичніше відношення до реклами.

Отже, у сучасному світі використовуються методи переконання для втягування людей у деструктивні групи. Існують також приклади позитивного, соціотерапевтичного застосування переконання для подолання негативних, неконструктивних навичок та установок. Подібні програми «щеплення» навчають чинити опір, атакуючим з усіх боків (ЗМІ, асоціальні групи) переконанням.



#### *Запитання для самоперевірки:*

1. Що таке переконання і які його способи впливу на людину?

2. Які складові переконання ?
3. Що таке кредитність комунікатора?
4. Який ефект обумовлює „некредитний” комунікатор?
5. Що посилює сприйняття компетентності комунікатора?
6. Що посилює сприйняття надійності комунікатора?
7. Як впливають раціональні та емоційні аргументи на зміст повідомлення?
8. Що таке ефект „активації страху”?
9. Що таке однобічна та повна інформація?
10. Коли інформація є більш переконливою (на прикладі ефектів „первинності” та „вторинності”)?
11. Які існують канали передачі інформації?
12. Найбільш ефективною для переконання є активно пережита чи пасивно сприйнята інформація?
13. Найбільш ефективним для переконання є особистий контакт з комунікатором чи вплив ЗМІ?
14. Що ви знаєте про переконливість простих та складних повідомлень в каналах комунікації (відеозапис, аудіозапис, друкований текст)?
15. Як на переконання впливає специфіка аудиторії: самооцінка слухачів, вік та їх погляди?
16. Що ви знаєте про маніпуляції увагою заради зменшення контраргументів?
17. Які особливості переконання незацікавленої та незацікавленої аудиторія?
18. Які ви знаєте прикладні дослідження у галузі соціальних переконань та впливів?

### *Література*

Дженис И.Л. Огруппление мышления // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С. 242-260.

Джонс Р. Третья волна // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С. 260-276.

- Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 2002.

## Тема 10. Соціальна психологія груп



**Специфіка соціально-психологічного підходу до вивчення груп.** *Поняття соціальної групи. Загальна класифікація груп. Класифікації великих груп. Формальні та неформальні групи. Організовані та неорганізовані. Референтні групи та групи причетності. Специфіка формування груп на сучасному етапі соціокультури (класифікація Г.Діркса).*

**Великі соціальні групи.** *Поняття та види великих соціальних груп Структура психології великої соціальної групи. Методи дослідження психології великих соціальних груп. Особливості психології соціальних страт. Психологічні особливості етнічних груп. Консервативні механізми міжгрупової перцепції (внутрішньогруповий фаворитизм, фізіогномічна редукція, стереотипізація).*

**Стихійні групи та масові рухи.** *Види стихійних груп. Психологічні механізми натовпу. Основні концепції (Г.Ле Бон, Г.Тард) стосовно механізмів функціонування натовпу : зараження, копіювання, наслідування.*

**Соціальні рухи.** *Поняття та різновиди соціальних рухів. Механізми приєднання до руху. Теорії, що пояснюють причетність до руху. Співвідношення позицій більшості і меншості в соціальному русі. Молодіжні рухи: діяльність деструктивних груп.*

## Специфіка соціально-психологічного підходу до вивчення груп

---

**Поняття соціальної групи.** Це певна сукупність людей, об'єднаних за умовними або реальними ознаками в одне ціле<sup>1</sup>. Соціально-психологічний аналіз великих груп можна розглядати як "ключ" до пізнання змісту психіки індивіда. Звичайно, разом з досвідом великих соціальних груп найважливіше значення для розуміння змістовних елементів суспільної психології мають масові соціальні процеси і рухи.

Характер суспільних змін і перетворень, безпосередня участь в революційних (або контрреволюційних) рухах, складні процеси формування громадської думки – все це також важливі чинники, які відображаються на психологічних характеристиках великих груп. Тому є сенс говорити про необхідність соціально-психологічного аналізу великих соціальних груп, а також масових процесів і соціальних рухів.

**Соціально-психологічний та соціологічний підходи до вивчення груп.** Соціальні групи активно вивчаються соціологією. Слід розрізняти соціологічний та соціально-психологічний підходи до вивчення груп. Соціологічний підхід дозволяє віднайти критерій відмінності (диференціації) груп, вказати їх місце та роль у соціумі, співвідношення осіб, які до неї входять тощо. Іншими словами, соціологія здійснює макроаналіз групи. Соціальна психологія здебільшого зосереджується на „мікроаналізі” групи. Соціально-психологічний підхід дозволяє збагнути як впливає група на погляди, установки, цінності та що означає група для людини, які характеристики групи є значимими для неї.

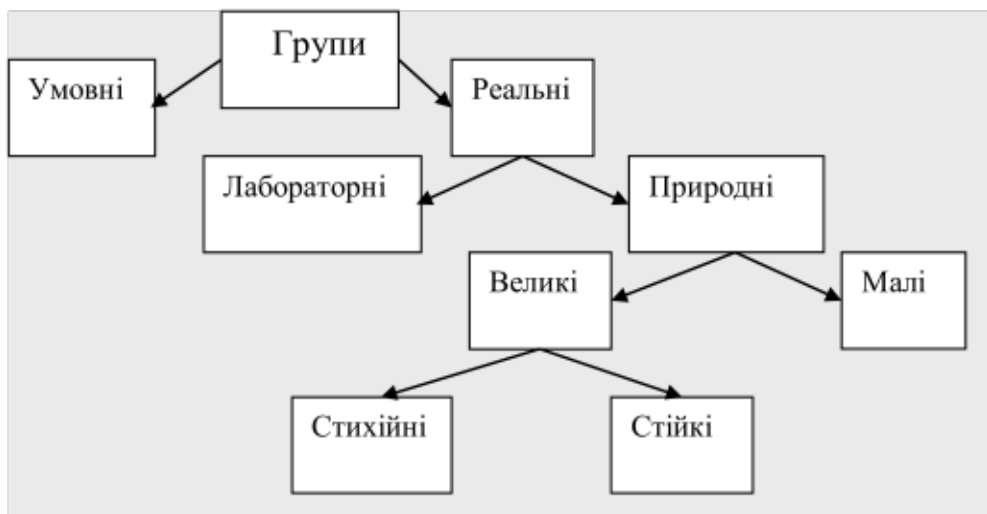
**Критерії побудови класифікації груп.** Виснують різноманітні критерії класифікації груп: рівень культурного розвитку (просоціально та асоціально

---

<sup>1</sup> Чалдини Р., Коник Д., Нейберг С. Агресія: Лідерство. Альтруїзм. Конфлікт. Групи. –СПб: Прайм Еврознак, 2002. – С.166 .

орієнтовані групи); тип структури (формальні – неформальні); завдання та функції групи (навчальні, виховні, трудові тощо); типи контактів у групі (згуртовані, конфліктні); тривалість існування групи (короткочасні, довготривалі); особливості її формування (дифузні групи, асоціації, корпорації, колективи); доступність членства (легальні, таємні) в групі тощо. За характером діяльності виділяють групи з індивідуально-груповою та взаємопов'язаною груповою діяльністю.

**Загальна класифікація груп.** В соціальних, природничих науках групи диференціюють за кількістю населення, яке вони об'єднують *гіпергрупи* (населення планети, або її окремих материків); *супергрупи* (великі за чисельністю населення країни – Китай, Індія, США тощо та великі міжнародні організації (наприклад, НАТО); *декагрупи* (окремі держави – Велика Британія, Франція, Україна тощо та спільнот окремих республік у складі держави (Росія) чи штатів (США)). В психологічній науці доволі усталеною є класифікація, зображена на рис.1.



**Рис.1. Загальна класифікація груп, що вивчаються соціальною психологією**

За характером взаємозв'язків групи можна поділити на *умовні та реальні*. Умовні групи об'єднуються за певною ознакою (стать, вік, рівень освіти, вид діяльності та ін.) і включають до себе людей, які реально між собою не взаємодіють. Реальна група – це обмежена за розмірами спільність людей, між якими існують реальні стосунки взаємодії і спілкування. Реальні групи у свою чергу поділяються на *природні* (прикладом такої групи є сім'я) *та лабораторні*.

У соціальній психології прийнято розрізняти *великі та малі групи*. Болгарський дослідник Любен Деснев називає великі групи „дистантними”, малі – „контактними”<sup>1</sup>. Відмінність між великим та малими групами є не тільки в кількості учасників груп, а й можливості безпосереднього спілкування. У великих групах взаємодія здійснюється за допомогою засобів масової комунікації, а в малих групах – шляхом безпосереднього спілкування, трансакцій.

**Класифікації великих груп.** Це спільність людей, яка виокремилася за певними соціальними ознаками (клас, нація, суспільні страта). До великих груп належать спільноти людей, об'єднані спільною діяльністю (релігійна конфесія, політична партія тощо). *Метагрупи* – це підприємства, невеликі громадські організації, навчальні заклади та ін. *Середні групи* – це відносно великі громадські організації та навчальні заклади, територіальні спільноти (мешканці одного міста, району, села, селища). У свою чергу "великі" та „середні” в кількісному відношенні утворення людей розділяються на два види:

- *довготривалі групи*, що склалися в ході історичного розвитку суспільства та займають певне місце в системі суспільних відносин – етнічні групи, нації, суспільні страти, професійні групи, статево-вікові (з цієї точки зору як група можуть бути розглянуті, наприклад, молодь, жінки, літні люди тощо);
- *короткотривалі групи*, що виникли стихійно – натовп, публіка, аудиторія.

---

▪ <sup>1</sup> Деснев Любен. Психологія малой группы.–М: Прогресс, 1984.– 198 с.

У великих групах існують специфічні регулятори соціальної поведінки, яких немає в малих групах. Це – звички, звичаї і традиції. Розглянуті в єдності особливості життєвої позиції таких груп разом із специфічними регуляторами поведінки дають таку важливу характеристику, як спосіб життя групи. Його дослідження припускає вивчення особливих форм спілкування, особливого типу контактів, що складаються між людьми. В рамках певного способу життя набувають особливого значення інтереси, цінності, потреби. Не останню роль в психологічній характеристиці названих великих груп грає часто наявність специфічної мови. Для етнічних груп – це національна мова, її діалекти. Зокрема для професійних груп характерним є „фахова мова”, для такої вікової групи як молодь – „молодіжний сленг”.

*Формальні та неформальні групи.* За критерієм організації влади, типу керівництва групи поділяються на формальні та неформальні (неофіційні) групи. Вони можуть стосуватися на підґрунті лише великих, а й *малих груп*. Останні є невеликими об'єднаннями людей, між членами яких існують безпосередні контакти, а також ієрархічна структура відносин (лідерства, авторитетності, симпатії, антипатії) і підпорядкування.

*Формальні групи* характеризуються діловими стосунками і створюються на підставі розпорядження, штатного розкладу та ін. Наприклад, студентська академічна група, екіпаж літака, релігійна організація тощо) Відтак формальні групи мають зовні задані соціально значущі цілі діяльності. Для них характерні юридично зафіксований статус, нормативно визначені структура (керівництва та підлеглості), права та обов'язки її членів<sup>1</sup>.

*Неформальна група* утворюється на основі емоційної привабливості (симпатії, дружби), спільних інтересів і захоплень. Неформальна влада визнається, підтримується членами без формальної фіксації. Група не має юридичного

---

<sup>1</sup> Ойстер Кэрол. Социальная психология групп. – СПб.: Пройм Еврознак; М.: Олма-Пресс, 2004.– С.114.



статусу, взаємовідносини у ній законодавчо не регулюються. Наприклад, група батьків, що збираються обговорити проблеми виховання дітей-інвалідів, групи самопомочі, зібрання пошанувувачів українських пісень тощо. Відносини у формальних групах можуть бути різними: позитивні, негативні, вкрай рідко – індиферентні. Неформальні групи можуть утворюватися як у межах формальних груп, так і поза ними. Формальна група може переростати у неформальну (люди споріднюються).

*Організовані та неорганізовані групи.* За способом утворення розрізняють організовані та неорганізовані групи. *Організовані групи* утворюються під впливом тимчасових спільних устремлінь, почувань, настроїв та дій. *Неорганізовані групи* виникають стихійно, випадково, не мають структури, без постійно узгоджуваної діяльності, без чітко усвідомленої більшістю учасників мети. Неорганізована група може набувати елементів організованості. Наприклад, на складнопрогнозовані дії натовпу все таки впливає „невидимий” раціональний центр – лідер, згодом такий натовп може трансформуватися в якусь нелегальну, напівпідпільну організацію.

*Референтні групи та групи причетності.* За значущістю для особистості можна виділити референтні групи та групи причетності. *Референтна група* – це спільність, до якої відносить себе особистість, на норми та цінності якої орієнтується у своїй поведінці. Ця група виконує дві функції – нормативну й порівняльну. Нормативна функція виявляється в тому, що така група є джерелом норм поведінки, соціальних установок та ціннісних орієнтацій людини. Порівняльна функція виражається в тому, що референтна група стає еталоном, відносно якого індивід оцінює себе та інших. *Група причетності* – це така група, до якої людина реально належить.

Такою первинною референтною групою для людини є *громада*. Первинне значення громади в тому, що вона є *спільнотою* родичів та сусідів, яка проживає й господарює на певній території (селищі, місті і т.д.) та виробляє певні правила співжиття, його захисту від внутрішньої та зовнішньої деструкції. Громада є

старшою за державу, «лежить» в її основі. Держава не є «надбудовою» над громадою, вона нею розбудовується. Відтак держава є однією з структурно-функціональних конструкцій в системі «суспільство», необхідних для існування громади (сукупності громад), а не лише у «зовнішньому», міжнародному вимірі.

Нині поняття «громада» застосовують не лише до етнічних, національних груп, а й до мешканців певного району/регіону (територіальна громада), неформальних/недержавних об'єднань людей за інтересами (від хоббі – до суспільно значущих). Сучасні громади є динамічними за своїм складом, де соціальна мобільність людей (міграція) обумовлює входження щораз нових членів, які добровільно беруть на себе відповідальність за долю громади.

Дієвість громад значною мірою визначає розвиток *громадянського суспільства*. Це спільнота свідомих, активних, відповідальних громадян. Громадянське суспільство не є окремою від держави «соціальною будівлею» (чи альтернативною державі) – якраз активні громадяни здатні побудувати і громадянське суспільство, і свою демократичну державу. Громадянське суспільство – це політичні партії, громадські об'єднання, клуби, ЗМІ, механізми виборчого процесу, політична культура, політичне представництво тощо.

***Специфіка формування груп в постколоніальному світі.*** В останній чверті ХХ ст. у соціогуманітарній науці з'явилася теорія постіндустріального суспільства, яка характеризує нові соціально-економічні реалії. Вони позначаються поширеністю глобальної економічної системи у вигляді транснаціональних корпорацій. Філії цих корпорацій розбудовуються в постколоніальних країнах. Здебільшого це країни «третього світу» де, з одного боку, панує безробіття, з іншого, – примусова праця. За оцінками Міжнародної організації праці (МОП) понад  $\frac{3}{4}$  з 12,3 млн. невірльних працівників трудяться в Азії, де жертвами примусової праці, торгівлі людьми та інших форм сучасного

рабства є 9,5 млн. людей<sup>1</sup>. *Г.Діркс* виокремлює три види груп, які добре відображають сучасні соціально-економічні реалії.

1. Група «примусу» (коли в учасника забирається ініціатива, творчість та вимагається за мінімальну заробітню плату повний послух). Здебільшого це групи системи управління чи економіки (бригади на підприємстві, майстерні тощо). Саме вони є типовими для країн перехідного періоду та нерозвинутих країн «третього світу». Становлення цих груп пов'язане з процесами глобалізації, зокрема з економічною експансією з боку міжнародних корпорацій, створення ними дочірніх філій у постколоніальних регіонах.

2. «Добровільна» група. Типові для розвинутих країн, в яких особа може змінювати групу з метою досягнення максимальної відповідності особистісним прагненням професійного росту та творчості.

3. «Кліка» (злочинців, політиканів, мафіозі) – група, що переслідує протилежні великим спільнотам цілі, часто егоїстичні та характеризується «особливою» мораллю, інтересами, жорсткою груповою дисципліною.

Отже, соціальна психологія має вибудовану класифікацію груп. Разом з тим, розвиваючи зв'язки із суміжними науками, передусім соціологією, соціальна психологія відстежує специфіку формування та виникнення груп в нових обставинах розвитку постіндустріального суспільства.

## **Великі соціальні групи**

---

*Поняття та види великих соціальних груп.* Це великі за чисельністю учасників об'єднання людей, які існують у масштабах суспільства та розвиваються за соціально-психологічними закономірностями проявів масової психіки і на відміну від малих груп не вимагають обов'язкових особистих

---

<sup>1</sup> International Labour Office (2005's report).

контактів. У великих групах, як правило, виробляються загальноприйняті норми поведінки, культурні цінності і традиції тощо.

До великих груп відносяться соціальні страти, етноси (нації і народності), конфесії, іноді великі партії та громадські організації, вікові й професійні групи тощо. Соціологи як провідну ознаку великих соціальних груп, розглядали їхні потреби й інтереси. У даному випадку потреби й інтереси виступають не як індивідуальні, а як групові психологічні й соціально-психологічні явища. Міра задоволення потреб великих соціальних груп виражається коефіцієнтом їхньої життєстійкості. У свою чергу коефіцієнт життєстійкості визначається шляхом урахування різних показників: середньої тривалості життя, дитячої смертності, якості продуктів, концентрації підприємств важкої промисловості на одиницю території, відсоток бюджетних витрат на соціальні й економічні програми та ін.

*Структура психології великої соціальної групи.* Структура вміщує низку елементів. У широкому сенсі це – різноманітні психічні властивості, психічні процеси і психічні стани, подібно до того, як цими ж елементами володіє психіка окремої людини. Майже всі дослідники (*Г.Г.Ділігенський, А.І.Горячева, Ю.В.Бромлей* тощо) виокремлюють дві складові частини структури великої соціальної групи: 1) психічний склад як стійке утворення (до якого можуть бути віднесені соціальний або національний характер, звичаї, традиції, віра тощо); 2) емоційна сфера як динамічне утворення (потреби, інтереси, настрої). Психолог *М.Й.Варій* виокремлює поняття соціальної психіки групи. До її структури входять групові взаємовідносини, групова думка, колективні традиції, групові норми, групові настрої і почуття, групові ціннісні орієнтації тощо. Окремими підструктурами соціальної психіки є *соціальна, духовно-перцептивна, емоційна та вольова єдність*. Відносно самостійною підсистемною соціальної психіки виступає також суспільна свідомість, а також ті явища, які породжуються несвідомістю, підсвідомістю, свідомістю і надсвідомістю<sup>1</sup>.

---

• <sup>1</sup>Варій М.Й. Соціальна психіка нації. – Львів: СПОЛОМ, 2002. – 184 с.

*Інтереси соціальних груп* – це таке соціально-психологічне явище, що відіграє вирішальну роль в інституціоналізації суспільства. Кожен соціальний інститут відповідає інтересам конкретної соціальної групи і служить задоволенню її потреб. Саме цим визначаються відносини між соціальними групами. Інтереси одних соціальних груп далеко не завжди узгоджуються з інтересами інших.

*Групова думка* (як форма громадянської думки) виконує такі функції: експресивну, контрольну, директивну. Як показує досвід багатьох країн, важливою формою урахування громадської думки, демократичним засобом виявлення позицій більшості населення з актуальних проблем життя суспільства є референдуми. Серед інших каналів відображення громадської думки можна назвати: опитування населення, засоби масової інформації, збори, маніфестації, всенародне обговорення. Групова думка становить привселюдно виражене і розповсюджене судження, що несе в собі оцінку й ставлення до якої-небудь події, яка становить інтерес для спільноти. Форми прояву групової думки: а) оцінка, скарги; б) поради, побажання, схвалення; в) невдоволення, осуд, несхвалення, незгода, протест.

*Проблема співвідношення психологічних характеристик великої групи та індивіда.* У загальному вигляді ця проблема розв'язується так: психологічні характеристики групи є тим типовим, що характерне всім індивідам. У соціологічному аналізі, наприклад, робляться спроби сконструювати особливий соціальний тип особи, властивий деякій соціальній групі. Поняття «соціальний тип особи» може бути віднесено до характеристики типового представника якої-небудь професії (тип вчителя, наприклад), або епохальної вікової групи, («молода особа ХХ століття» тощо).

Як справедливо зауважує *Г.Андреева*, «психічний склад» соціальної групи і «психічний склад» осіб, що в неї входять, не співпадають повністю<sup>1</sup>. Для формування психології соціальної групи домінуючу роль відіграє колективний

---

<sup>1</sup> Андреева Г. М. Социальная психология. – М.: Аспект Пресс, 1996.– С.155.

досвід, зафіксований в знакових системах (мові), а цей досвід не засвоюється повною і однаковою мірою кожною особою. Міра його засвоєння поєднується з індивідуальними психологічними особливостями, тому тільки «частина» психології особи «входить» в соціальну психологію групи.

Індивідуальна психіка входить до системи соціальної психіки, є її мікрочастинкою та своєрідним «генератором енергії». В той самий час, соціальна психіка «присутня» в індивідуальній, як внутрішній психологічний досвід зовнішнього (колективного, спільного): переживань, відчуттів, сприймань, вольових, духовних і соціальних зв'язків, почуттів тощо. Відбувається постійний взаємовплив соціальної психіки і психіки індивідів через соціальну психіку групи.

*Методи дослідження психології великих соціальних груп.* Оскільки типові риси психології великих соціальних груп закріплені в традиціях і звичаях, соціальній психології доводиться в даному випадку вдаватися до використання методів етнографії, якій властивий аналіз деяких продуктів культури. Якщо пригадати пропозиції **В.Вундта** щодо вивчення мови, міфів і звичаїв для пізнання «психології народів», то стане ясным, що на зорі свого виникнення соціальна психологія зверталася до проблеми використання таких методів. Однією з сучасних форм застосування таких методів є так звані *міжкультурні (порівняльні) дослідження*.

У вивченні психології великих соціальних груп можуть застосовуватися і методи, традиційні для соціології, включаючи різні прийоми *статистичного аналізу*. Результати досліджень, виконаних за допомогою таких прийомів, не завжди розкривають причинно-наслідкові зв'язки; у них, швидше, описуються деякі функціональні залежності, які дозволяють одержати значущі кореляції. Тип так званого *кореляційного дослідження* в соціальній психології доречний і допустимий перш за все при вивченні психологічних характеристик великих груп. Окрім названих методів дослідження, при вивченні великих груп соціальна психологія використовує також прийоми, прийняті в мовознавстві, наприклад,

*нарлативи* (розповіді про екстремальні соціальні ситуації, війни, катаклізми)<sup>1</sup>. Це має значення для з'ясування колективної пам'яті, специфіки сприйняття та уявлень різних соціальних груп.

Істотний внесок в дослідження психології великих соціальних груп внесений концепцією «соціальних уявлень», розробленою у французькій соціологічній школі (*С.Московічі*). Вона значною мірою претендує на те, щоб запропонувати одночасно метод дослідження великих груп. *Соціальні уявлення* – це буденне уявлення якої-небудь групи про ті або інші соціальні явища, тобто спосіб інтерпретації і осмислення повсякденної реальності. За допомогою соціальних уявлень кожна група будує певний образ соціального світу, його інститутів, влади, законів, норм. Соціальні уявлення – інструмент не індивідуального, а саме групового соціального пізнання. Створене групою соціальне уявлення сприяє інтеграції групи, як би «виховуючи» свідомість її членів, доводячи до них типові, звичні інтерпретації подій, тобто сприяючи формуванню групової ідентичності. Соціальні уявлення, породжені групою, достатньо довготривалі, вони можуть передаватися з покоління в покоління, хоча при певних обставинах можуть, звичайно, і мінятися з часом. Ця концепція допомагає точнішому визначенню такого поняття як *менталітет* (інтегральна характеристика деякої культури, в якій відбито своєрідність бачення і розуміння миру її представниками, їх типових «відповідей» на картину миру). Представники певної культури засвоюють схожі способи сприйняття миру, формують схожий образ думок, що і виражається в специфічних зразках поведінки («менталітет інтелігенції», «менталітет підприємця» тощо).

***Особливості психології соціальних страт.*** «Психічний склад» страт виявляється в певному способі поведінки і діяльності, на підставі якої можна реконструювати ті норми, якими керується дана соціальна група, займаючи певне місце (здебільшого економічне) в суспільній ієрархії. Психічна реальність страти

---

<sup>1</sup> Koshmanova, T. S., Hapon, N. P., & Carter, C. C. Extreme social situations in the narratives of Ukrainian teacher candidates // *Teaching and Teacher Education*, Washington, 23 (4), 2007.–P.215-225.

виявляється в соціальному характері. З традицій інших наукових дисциплін – історії, філософії, культурології, літератури (твори Бальзака, Драйзера, Франка тощо) – можна черпнути великий матеріал щодо проявів різних рис соціальної вдачі людей, що особливо виявляються особливо в поворотні епохи історичного розвитку. Термін "соціальний характер" широко представлений в працях неофрейдистського напрямку, зокрема в роботах *Е. Фромма*<sup>1</sup>. Для нього соціальний характер – це сполучна ланка між психікою індивіда і соціальною структурою суспільства. Форми соціального характеру не прив'язані у Фромма до певних соціальних страт, але співвідносяться з різними історичними типами самовідчуження людини – з людиною епохи раннього капіталізму («накопичувальний тип»), епохи 20-х рр. ХХ століття («ринковий тип», пов'язаний з суспільством «тотального відчуження») тощо.

Психічний склад великих груп розкривається у звичках і звичаях, а також в традиціях. Аналіз звичок і звичаїв є власне соціально-психологічною проблемою. Методи дослідження цієї проблеми близькі до традиційних психологічних методів, оскільки тут можливо використання методик спостереження, аналізу продуктів діяльності.

*Психологічні особливості етнічних груп.* Іншим прикладом великих соціальних груп, значущих в історичному процесі, є різні етнічні групи. Деякі автори розглядають етнопсихологію як складову частину соціальної психології. Після В.Вундта в психології виникло багато нових підходів до вивчення цієї проблеми, головним серед яких з'явився підхід, розвинений в рамках культурної антропології.

Національна (етнічна) приналежність індивіда є надзвичайно значущим для соціальної психології чинником тому, що вона фіксує певні характеристики того мікросередовища, в умовах якого формується особа. Етнічна специфіка певною мірою концентрується в історичному досвіді кожного народу. Засвоєння цього

---

• <sup>1</sup> Фромм Э. Человеческая ситуация. – М.: Смысл, 1995, –245 с.



досвіду є найважливішим змістом процесу соціалізації індивіда. Через найближче оточення, перш за все через сім'ю і школу, особа у міру розвитку залучається до специфіки національної культури, звичаїв, традицій. Спосіб усвідомлення етнічної приналежності, перш за все національної, залежить від конкретних соціально-історичних умов існування даної етнічної групи. Відповідно до традиції, що склалася в соціальній психології великих груп, в психології етнічних спільнот виокремлюють: 1) психічний склад (національний, етнічний, характер, темперамент, традиції і звичаї; 2) емоційна сфера, національні або етнічні почуття. Тут йдеться не стільки про якісь «набори» рис, скільки про ступінь вираженості тієї або іншої риси в цьому наборі, про специфіку її прояву. Недаремно література фіксує, наприклад, специфіку англійського гумору (хоча відчуття гумору властиве, природно, не тільки англійцям), італійської експансивності (хоча в не меншому ступені експансивними є і іспанці) тощо.

**Механізми міжгрупової перцепції.** Ціла низка явищ, що ускладнюють дослідження специфіки національного характеру, виникають на рівні *соціальної перцепції*, яку досліджував **В.Агеев** («Психологія міжгрупової взаємодії», 1990). Термін „соціальне сприйняття” в сучасній психології означає процеси сприймання соціальних об’єктів, а саме людей, самого себе, групи та спільноти, ситуації соціальної взаємодії. В історії соціальної психології висувалося немало концептів для пояснення специфіки соціального сприйняття. Наприклад: *ідентифікація* (процес уподібнення себе іншому, ототожнення з іншим); *емпатія* (емоційне проникнення у внутрішній світ іншого, почуття, думки, очікування, прагнення); *децентрація* (здатність прийняти точку зору іншого, відійти від егоцентризму); *каузальна атрибуція* (процес приписування причин, що пояснюють поведінку іншої людини або соціальних подій). Одні з цих механізмів забезпечують міжособистісне сприймання, інші – міжгрупове<sup>1</sup>.

---

• <sup>1</sup> Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие.– М., 1990.–С.239.

Розглянемо консервативні міжгрупові механізмами соціальної перцепції:

1. *внутрішньогруповий фаворитизм* – тенденція підтримувати у соціальному сприйнятті членів власної групи (вікової, статевої, навчальної тощо) в протигагу (інколи не на користь) іншій.
2. *фізіогномічна редукція* – складність ідентифікації представників іншої соціокультури, коли зовнішньо ці представники здаються подібними до ілюзії повної ідентичності. В кожній культурі є специфічні способи („ключі”) для сприйняття („прочитання”) зовнішності іншої людини, які формуються в онтогенезі ( в процесі засвоєння традицій, звичок тощо). Ці ключі допомагають швидко орієнтуватися, коли застосовуються в межах власної культури. Для представника чужої соціокультури фізіогномічна редукція може бути бар’єром пізнання іншої людини.
3. *стереотипізація* – спрощення, схематизація сприйняття соціальної реальності. Стереотип – це готові уявлення, якими люди оперують без об’єктивних на те підстав.

Найчастіше етнічний стереотип виникає із-за обмеженості міжетнічного спілкування: риси, властиві одиничним представникам іншої етнічної групи, розповсюджуються на всю групу. Навіть при нейтральному ефекті всякий етнічний стереотип означає приписування етнічних ознак представникам інших етнічних груп, тобто сприяє розповсюдженню "приблизних", неточних характеристик, що робляться упередженнями. Необхідно розрізняти соціально-психологічний механізм виникнення етнічних стереотипів і можливі політичні спекуляції, побудовані на цій основі.

### Стихійні групи та масові рухи

---

*Види стихійних груп.* Серед стихійних груп в соціально-психологічній літературі найчастіше виділяють *натовп, масу, публіку*. Історія соціальної психології певною мірою "розпочиналася" саме з аналізу таких груп (*Ле Бон,*

*Тард*). *Натовп* – це контактна, неорганізована спільність, яка характеризується високим ступенем конформізму індивідів, котрі діють емоційно і відносно однотайно. Натовп чинить сильний психологічний тиск на індивідів. У натовпі, в умовах анонімності, відбувається розчинення індивідуальної відповідальності її членів. Соціально-психологічні особливості натовпу:

- підвищення групової сугестивності (навіюваності) й зниження ефективності дії механізмів контрнав'ювання;
- підвищення емоційності сприйняття дійсності;
- придушення почуття відповідальності за власні вчинки;
- поява відчуття сили й усвідомлення анонімності.

Масове спілкування, що має властивість психологічного впливу, чинить вплив на поведінку і діяльність учасників натовпу. Основним засобом психологічного впливу, який здійснюється учасниками натовпу, є слово, причому в основному експресивна, емоційна лексика: крик, свист, заклики та ін.

*Психологічні механізми натовпу.* На початку ХХ ст. зросло зацікавлення натовпом серед науковців. Основні концепції стосовно механізмів натовпу належать *Ле Бону*<sup>1</sup> та *Тарду*.

*Зараження* з давніх пір досліджувалося як особливий спосіб дії, що інтегрує великі маси людей, особливо у зв'язку з такими явищами, як релігійний екстаз, масові психози тощо. Феномен зараження був відомий, мабуть, на ранніх етапах людської історії: масові спалахи різних психічних станів, що виникають під час ритуальних танців, спортивного азарту, ситуацій паніки і ін. Найбільш загально *зараження* можна визначити як несвідому мимовільну схильність індивіда до певних психічних станів. Воно виявляється не як усвідомлене перебирання якоїсь інформації або зразків поведінки, а через передачу певного емоційного стану, або "психічного настрою"<sup>2</sup>.

---

• <sup>1</sup> Лебон Г. Психология масс. – Мн.: Харвест, М.: АСТ, 2000. – 320 с.

<sup>2</sup> Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории. – М., 1971.–С.263.

Особливою ситуацією, де посилюється дія через зараження, є ситуація *паніки*. Паніка виникає в масі людей як певний емоційний стан, що є наслідком дефіциту або надлишку інформації про незрозумілу й страшну новину. Етимологічно „паніка” йде від імені грецького бога Пана, покровителя пастухів. Він викликав своїм гнівом безумство стада, що кидалося у вогонь або прірву. Паніка відноситься до таких явищ, які надзвичайно важко піддаються дослідженню. Дослідження паніки залишаються на рівні описів, зроблених після її піку.

*Навіювання* є одним з основних способів психологічного впливу особистості чи групи на інших учасників за допомогою передачі різних по змісту повідомлень (домовленостей, погроз, чуток, шантажу). Навіювання завжди вербальне. Воно — свідомо діяльність з боку суб'єктів впливу.

Явище навіювання досліджується в психології дуже давно, правда, значною мірою воно вивчене у зв'язку з медичною практикою або з деякими конкретними формами навчання. Навіювання, "сугестія", як соціально-психологічне явище володіє глибокою специфікою, тому правомірно говорити про особливе явище "соціальної сугестії". При аналізі навіювання як специфічного засобу впливу зацікавлює питання про співвідношення навіювання і зараження. У літературі немає однозначної відповіді на це питання. Для одних авторів навіювання є одним з видів зараження разом з наслідуванням, інші підкреслюють відмінності навіювання від зараження, які зводяться до наступного: 1) при зараженні здійснюється співпереживання великою масою людей загального психічного стану, навіювання ж не пропонує такої "рівності" в співпереживанні ідентичних емоцій. Процес навіювання має односторонню спрямованість – це не спонтанна тонізація стану групи, а персоніфікована, активна дія однієї людини на іншого або на групу; 2) навіювання, як правило, носить вербальний характер, тоді як при зараженні, окрім мовної дії, використовуються і інші засоби (вигукування, ритми і ін.)

Навіювання відрізняється від переконання тим, що безпосередньо викликає певний психічний стан, який не потребує доказів і логіки. Переконання, навпаки, побудоване на тому, щоб за допомогою логічного обґрунтування добитися згоди від людини, що приймає інформацію. При навіюванні ж досягається не згода, а просто ухвалення інформації, засноване на готовому висновку, тоді як у разі переконання висновок повинен бути зроблений таким, що приймає інформацію самостійно. Тому переконання є переважно інтелектуальним, а навіювання – переважно емоційно-вольова дія.

Метод навіювання виступає як метод своєрідного психопрограмування аудиторії, тобто відноситься до методів маніпулятивної дії. Особливо очевидним є застосування цього методу у області реклами. Тут розроблена особлива концепція "іміджу", який виступає як ланка в механізмі сугестії. *Імідж* – це специфічний "образ" сприйманого предмету, коли ракурс сприйняття умисне зміщений і акцентуються лише певні сторони об'єкту. Практика створення іміджу використовується не тільки в рекламі, але і в політиці, наприклад в період виборчих кампаній. У масовій поведінці стихійних груп імідж висунутих натопом лідерів також набуває великого значення як чинник психологічної дії, що здійснює шляхом навіювання регуляцію поведінки маси людей.

*Наслідування* також відноситься до механізмів функціонування натопу. Розробка ідей про роль наслідування в суспільстві характерна для концепції *Г.Тарда*. Розрізняють декілька видів наслідування: логічне і позалогічне, внутрішнє і зовнішнє, наслідування-мода і наслідування-звичай, наслідування всередині однієї соціальної спільноти і наслідування однієї групи іншою. Аналіз цих різних видів наслідування дозволив сформулювати закони наслідування, серед яких, наприклад, такі: наслідування здійснюється від внутрішнього (сутнісного) до зовнішнього (поведінкового), тобто внутрішні зразки викликають наслідування раніше, ніж зовнішні: релігійною вірою проймаються раніше, ніж релігійними обрядами; крім того, нижчі за соціальним статусом наслідують вищих, бідніші – багатших, провінція – центр тощо.

Дослідження механізму наслідування також були предметом спеціальної теорії наслідування, розробленою в рамках когнітивно-поведінкової орієнтації *Н.Міллером, Д.Доллардом і А.Бандурою*. Очевидно, що все ці три способи наслідування можуть виявлятися і в ситуації масової поведінки. В даному випадку механізм наслідування виступає в тісному зв'язку з механізмами зараження і навіювання.

## Соціальні рухи

---

*Поняття та різновиди соціальних рухів.* Соціальні рухи – це особливий клас соціальних явищ, який пов'язаний з аналізом психологічної характеристики великих соціальних груп і масової стихійної поведінки. Соціальний рух є достатньо організованою єдністю людей, що ставлять перед собою певну мету, як правило, пов'язану з якою-небудь зміною соціальної дійсності. Соціально-психологічними ознаками масових рухів є: а) відсутність організованості; б) слабка взаємодія між членами; в) анонімність.

*Різновиди соціальних рухів.* Соціальні рухи розрізняють за критерієм територіального охоплення: глобальні (боротьба за мир, за роззброєння, проти ядерних випробувань, за охорону навколишнього середовища тощо); локальні, які обмежені або територією, або певною соціальною групою (за рівноправ'я жінок, за права сексуальних меншин тощо); регіональні з суто прагматичною метою (за зміщення з посади кого-небудь з членів адміністрації муніципалітету тощо). За критерієм новотворчоті масові рухи класифікують як «реформаторські» та «революційні». Крім того розрізняють:

- *національно-культурні рухи.* Їхньою метою є вивчення і популяризація традицій минулого, відродження, збереження і розвиток відповідних культур, ремесел, соціально-етнічної самобутності;
- *професійні рухи,* наприклад, асоціація «Анти-СНІД». Створюються вони, як правило, з метою об'єднання зусиль фахівців у деякій галузі, наприклад, для

поширення і розвитку конкретного напрямку діяльності. До рухів такого типу належать асоціації людей, які опинилися у складному становищі з певної причини та об'єдналися для взаємодопомоги;

- *культурно-виховні рухи*, зокрема, «Світ через родину» та ін.;
- *фонди та комітети підтримки*, які побудовані за професійною ознакою та за ознакою благодійної організації.

**Загальні риси соціальних рухів** : завжди заґрунтовані на певній громадській думці, яка готує соціальний рух; метою руху є зміна ситуації, або в суспільстві, в регіоні, в конкретній групі; в процесі організації руху формулюється його програма, де вказані засоби, які можуть бути використані для досягнення мети; рух реалізується в різних формах масової поведінки, включно демонстрації, маніфестації, мітинги, з'їзди тощо<sup>1</sup>.

Надзвичайно важливими, з погляду соціальної психології, є три наступні питання: *механізми приєднання до руху, співвідношення думок більшості і меншості, характеристика лідерів.*

**Механізми приєднання до руху** можуть бути пояснені через аналіз мотивів учасників. Вони бувають: *фундаментальні*, які визначаються умовами існування конкретної соціальної групи, її статусом, стійким інтересом по відношенню до якого-небудь явища, політичного рішення, законодавства; *актуальні*, які породжені проблемною ситуацією, суспільним інцидентом, новим політичним актом. Останні більшою мірою обґрунтовані емоційними реакціями на те, що відбувається в суспільстві або групі. Від співвідношення фундаментальних і актуальних мотивів в значній мірі залежать ґрунтовність і «міцність» руху, прогноз на успішне виконання цілей.

Приєднання прихильників до руху здійснюється різними шляхами: у локальних рухах це може бути рекрутування «на вулиці», коли організовується збір підписів на користь якої-небудь акції. У глобальних рухах рекрутування

---

<sup>1</sup> Штомпка П. Социология социальных изменений. М., 1996.

відбувається в тих групах, в яких народилася ініціатива. Так, в русі за громадянські права ініціаторами можуть бути люди, що незаконно потерпіли, піддалися репресіям; в русі «Педагоги за мир» ініціатори – професійна група тощо.

*Теорії, що пояснюють причетність до руху.* Теорія відносної депривації стверджує, що людина має потребу досягнення якої-небудь мети у тому випадку, коли вона не абсолютно позбавлена якогось блага, права, цінності. Іншими словами, потреба ця формується через порівняння свого становища (або своєї групи) до становища інших. Інша теорія – *мобілізація ресурсів* – робить акцент на більш «психологічних» підставах приєднання до руху. Тут затверджується, що людина керується потребою більшою мірою ідентифікуватися з групою, відчутти себе частиною її, тим самим відчутти свою силу, мобілізувати ресурси.

*Співвідношення позицій більшості і меншості в соціальному русі.* Ця проблема є однією з центральних в концепції *С.Московічі*. Враховуючи неоднорідність соціальних рухів, об'єднання в них представників різних соціальних груп, а також специфічні форми дій (високе емоційне напруження, наявність суперечної інформації), можна припустити, що у всякому соціальному русі є актуальна проблема виштовхування "незгідних", радикальніших, рішучіших. Іншими словами, в русі легко позначається меншість. Неврахування позиції меншості може послабити рух. У концепції С.Московічі зазначаються умови, за яких меншість може розраховувати на вплив у русі. Головна умова – послідовний стиль поведінки. Він можливий завдяки : у синхронії (одностайність учасників в кожний конкретний момент) і діахронії (стабільність позиції і поведінки членів меншості впродовж тривалого часу). Тільки при дотриманні таких умов переговори меншості з більшістю (а це неминуче у всякому русі) можуть бути успішними. Необхідне напрацьовування також стилю переговорів: уміння досягати компромісу, долати зайву категоричність, знаходити ефективне рішення.



*Проблема лідера в соціальному русі.* Зрозуміло, що лідер такого специфічного типу масової поведінки повинен володіти особливими рисами. Разом з тим, що він повинен якнайповніше виражати і відстоювати цілі, прийняті учасниками. Лідер має бути привабливим, зовні імпонувати досить великій масі людей. Як правило, міцність позиції і авторитету лідера значною мірою забезпечує успіх руху.

*Молодіжні рухи: діяльність деструктивних груп.* Субкультура – це культурна модель певної спільноти, а саме сукупність переконань, цінностей, зразків поведінки. Будь-яка субкультура, зокрема молодіжна може мати свої різновиди (контркультура, девіантна культура)<sup>1</sup>. Наприклад, контркультура перебуває у конфронтації до культури, створеної конкретним суспільством (суперкультури) та субкультур просуспільних спільнот.

Молодіжні субкультури пострадянського простору є переважно запозиченими із західної культури. Парадокс цих субкультур є в тому, що, з одного боку, вони не хочуть бути частиною глобального та втратити свої національні відмінності, з іншого, вони активно впроваджують у власному суспільстві міжнародну систему субкультур, яка ставить за мету бути противагою глобалізації. Ризиками глобалізації, зауважує **Н.В.Скотна** є те, що в її процесі «вимиваються» традиційні етнонаціоментальні основи цивілізацій незахідного типу. Порушується хитка рівновага між інтровертною моделлю самовизначення особистості на Сході і екстравертною – на Заході<sup>2</sup>. Антиглобалістський рух, з одного боку, відображає соціально-економічне, культурне невдоволення окремих груп та захищає традиційну свідомість від вестренізованих сурогатів. З іншого боку, ці рухи експліцитно є поширювачами західних цінностей серед незахідних цивілізацій. У такому випадку, преставники молодіжних рухів, незалежно чи це

---

• <sup>1</sup> Смелзер Н. Социология. – М.: Феникс, 1994. – 687 с.

<sup>2</sup> Скотна Н. Особа в розколотій цивілізації: освіта, світогляд, дії.– Українські технології, 2005.– С. 196-199.

китаєць чи росіянин у своїх оцінках та діях керуються тими ж нормами, що й американець. «Антиглобалісти», «скінхеди», «неонацисти», «червоні», «анархісти», «реппери» – всі ці організації є репрезентантами європейської та американської субкультур та її різновидів.



*Скінхеди.* Класичний рух скінхедів (політично нейтральний) та мімікуючі під нього сучасні організації мають мало чого спільного (за винятком певних елементів одягу). Класична субкультура скінхедів пройшла три етапи розвитку. Рух класичних (традиційних) скінхедів починався в Англії 60-х рр. як музичний неформальний рух (вплив на нього мала манера музикування імігрантів з Ямайки). Англія тоді переживала розбудову економіки, з'являлися додаткові робочі місця, зростала армія робітників заводів, портів, кларків тощо. Крім цього відбувалося швидке взаємопроникнення англійської та культури емігрантів. Формувалася нова атрибутика відпочинку, стилю поведінки та споживання. Англійська молодь приходила на музичні вечірки емігрантів, підхоплювала ритм-енд блюзом, виконувала та слухала рок-н-ролл. Перша хвиля цього руху кінця 60-х рр. була продуктом «мод-культури». Моді (mods) – це не лише музичний стиль, а й певний рух, образ життя дрібних службовців (клерків, машиністок), пристойна манера вдягатися.

Крім цивільного одягу представників «мод» можна було пізнати за наявністю моторолера (скутера). Відтак з «мод» вийшли «скутери» та футбольні фанати («hooligans»). До 1968 року рух «мод» практично переродився в інші рухи. З'явилися перші «хард-моди» (hard-mod), які заповнювали стадіони вболівальників, брали участь в безчинствах. Вони називали себе «herberts» (від вулиці Herbert Street у місті Глазго), «street kids» («діти вулиць»), «spy kids» (приблизно: «мисливці») тощо. Після певних трансформацій в молодіжних субкультурах виникла назва «скінхеди» (skinheads), що асоціювалося з їх манерою виголювати голову. Скінхеди зразка 1969-го року були поза політикою.

*Друга хвиля скін-руху* (1970-х рр.) позначилася популярністю „панк-рола” у Великій Британії. Це була студентська бунтарська музика, музика для коледжу. Згодом виник стріт-панк, музика «Oi!», орієнтована на робітниче середовище. Поруч з стріт-панком відроджувався рух «бритоголових». В основному друга хвиля руху не цікавилась своїми коренями, що сягала «мод», «ска», «рудебоїв». Нові «скіни» носили в основному голубі джинси «Levi», робітничі черевики, підтяжки та куртки американських пілотів. Наприкінці 70-х рр. у частини скінхедів з’явився військовий стиль одягу. На інших «скнів» вплинув стиль «диско»: вони «ставили волосся», вдягали дивакуваті штани та черевики. Паралельно до двох музичних смаків, політичні ідеї «скінхедів» схилялися до боротьби правих та лівих партій, хоча частина залишалася поза політикою. Праві групи схилялись до відносин з «Національним фронтом» (неофашистська організація в Англії). Ліві групи орієнтувалися на комуністичну політику. Аполітичні групи уникали обидвох сторін, вибирали свою субкультурну політику.

В цей період представники руху панків сформували колектив «Skrewdriver» («Викрутка»), який вплинув на «стріт-панк» і через певний час перетворився на «скінхед групу». Вона була першою групою, яка організувала концерт «Рок проти комунізму», симпатизувала неонацистам та зайняла расистську позицію. До кінця 70-х рр. «Національний фронт» та «Британська націонал-соціалістична партія» вирішили, що скінхеде підвищать їх впливовість, відтак молодь вербувалася як вуличні солдати. Суспільна думка вбачала у кожному «бритоголовому» расиста.

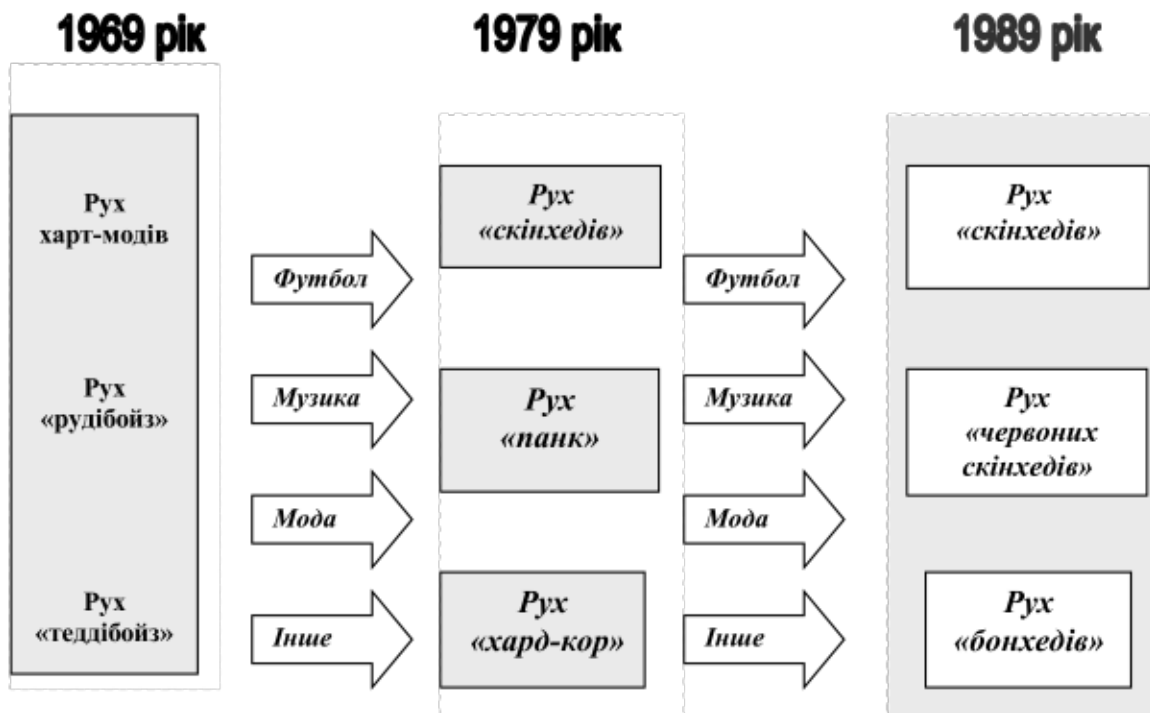
*Третя хвиля* (середина 90-х рр.) в Англії, Європі, Америці позначилася внутрішнім конфліктом між напрямками руху (протистояння традиційних скінхедів з неофашистськими, анархістськими, комуністичними скінами). (Рис.1). Сучасні скіни Заходу – це суміш з «hard-mod/rude boys» (хард-модів/рудебоїв) кінця 60-х рр. та «punk/hard-core» (панк/хард-кор) початку 1980-х років.



**Рис. 1. Типові емблеми прокомуністичних та неофашистських груп скінхедівського руху**

В пострадянському просторі, зокрема в Росії найбільш активно виявили себе різні напрямки руху скінхедів. Тут є певна кількість «червоних скінхедів» (комуністичних), ШАРП-скінів (американський прототип антирасистів), класичних (традиційних) скінів. Крім цього з'явилися «бонхеда («Bonehead»– «кістяна голова»), хоч цей термін не набув широкого вжитку. Його використовують класичні скіни, для найменування перевертнів-скінхедів, які дотримуються расистських та неофашистських поглядів. В Росії поняття «скінхед» асоціюється з неонацизмом і расизмом.

Трансформації руху скінхедів (рис.2) показали, що значна частина організацій перетворювалась в дієвий інструмент політики, суспільного конфлікту. Про це свідчать акти насильства у стосунку до емігрантів, ромів; погроми на ринках, подекуди масові сутички з молодіжними угрупованнями hіppy і gar; вуличні безчинства, під час проведення футбольних



**Рис.2. Трансформації руху скінхедів**

матчів, осквернення культових споруд. Загальна кількість учасників цих груп на 2000 рік сягала 15-20 тис. Рух скінхедів має зв'язки із спорідненими групами в різних країнах світу та становить значну проблему для держав, оскільки задіюється різними політичними силами для ескалації суспільних конфліктів.

Отже, соціальні рухи – складне явище суспільного життя за своїми специфічними соціально-психологічними характеристиками. Вони не можуть бути строго прив'язані до вивчення традиційних великих соціальних груп або, навпаки, винятково стихійних утворень. З другої половини ХХ ст. набуває масштабів соціальних рухів діяльність організацій, груп (міні-соціумів), таких як антиглобалісти, радикальні екологи, терористи, кримінальні, деякі „ігрові співтовариства”, графітті тощо. Вивчення діяльності цих групових суб'єктів допоможе краще збагнути природу радикалізму і зростання технік реформування мислення (контролю за свідомістю) в суспільствах.



### *Запитання для самоперевірки:*

1. У чому специфіка соціально-психологічного підходу до вивчення груп?
2. Що таке соціальна група?
3. Якою є загальна класифікація груп?
4. Якою є класифікація великих груп?
5. Що таке формальні та неформальні групи, організовані та неорганізовані?
6. Що таке референтні групи та групи причетності?
7. Якою є специфіка груп в класифікації Г.Діркса?
8. Які є види великих соціальних груп?
9. Якою є структура психології великої соціальної групи?
10. Які ви знаєте методи дослідження психології великих соціальних груп?
11. В чому особливості психології соціальних страт та етнічних груп?
12. Які ви знаєте консервативні механізми міжгрупової перцепції?
13. Які є види стихійних груп?
14. Які є психологічні механізми функціонування натовпу?
15. Що таке соціальні рухи та які їх різновиди?
16. Якими є механізми приєднання до руху, та які теорії це пояснюють?

### *Література:*

Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие.– М., 1990.– С.239.

- Андреева Г. М. Социальная психология. – М.: Аспект Пресс, 1996.– С.171-187.
- Ойстер Кэрол. Социальная психология групп. – СПб.: Пройм Еврознак; М.: Олма-Пресс, 2004.– С.148-162.

Лебон Г. Психология масс. – Мн.: Харвест, М.: АСТ, 2000. – 320 с.

## Тема 11. Психологія малої групи



**Мала група в соціальній психології: поняття, межі, класифікації.** *Кількісні параметри малої групи. Залежність ефективності групи від її величини. Класифікація малих груп: первинні та вторинні групи (Ч.Кулі), формальні та неформальні групи. (Е.Мейо), групи членства та референтні групи (Г.Геймен).*

**Психологічна структура та динамічні процеси групи.** *Концепція групової організації Дж.Морено. Формальна та неформальна структура групи. Органіграма та соціограма. Задоволеність учасництвом у групі. Види „соціометричної групової організації”: інтровертна, екстравертна, змішана. Стратометрична концепція малої групи А.В. Петровського. Згуртованість групи. Індекс групової згуртованості. Статус у групі. Відповідність ролей груповим очікуванням. Конфлікт та його наслідки. Психологічний клімат групи. Психологічна сумісність та самопочуття*

**Лідерство в групах.** *Теорії лідерства: „теорія рис” або „харизматична” теорія. Ситуативна теорія лідерства. Системна теорія лідерства (керівництва). Підходи до керівництва. Імовірнісна модель ефективності керівництва за Ф.Фідлером. Стилі керівництва („директивний”, „кооперативний”, „потуральний”).*

### Мала група в соціальній психології: поняття, межі, класифікації



**Поняття малої групи.** Впродовж десятиріч мала група була предметом аналізу вчених в руслі різних методологічних поглядів. Звернемося до кількох авторських позицій, стосовно розуміння групи. Мала група розглядається як :

- ланка між індивідом та соціумом (Т.Шибутні);

- соціальна цілісність, в якій усі тісно зв'язні один з одним. Зміна однієї частини групи змінює стан інших частин (*Г.Діркс*);
- одиниця соціальної події (*Х.Томе*); частина великих організацій (*М. та К.Шериф*);
- люди, об'єднані загальною метою діяльності, почуттям „ми” (*Б.Поршнев*);
- форма соціального об'єднання, де члени взаємодіють особисто (*М.Гаврілов*).

Існує чимала кількість визначень поняття групи, звернемося до кількох з них. *Мала група* – це певна кількість осіб, пов'язаних системою стосунків, які регулюються соціальними інститутами, або ж володіють спільністю цінностей, інтересів та відокремлені від інших спільнот певними принципами діяльності (*Я.Щепанський*). Фахівець з групової динаміки *М.Шоу* стверджує, що всім групам властива одна загальна якість: їх члени взаємодіють один з одним. Тому він визначає групу як невелику спільноту людей, що взаємодіють один з одним і впливають один на одного. Соціальний психолог з австралійського національного університету *Дж. Тернер* вважає, що мала група – це двоє або більше осіб, які взаємодіють один з одним, впливають один на одного більш-менш тривалий час і сприймають себе як „ми”, а усі інші сприймаються ними як «вони». Відомий соціальний психолог *Г.Андрєєва* пропонує визначення найбільш вдале для розуміння динамічних процесів у малій групі. Мала група – це небагаточисельна за складом група, члени якої об'єднані загальною спільною діяльністю та перебувають у безпосередньому особистому спілкуванні, що є підґрунтям для виникнення емоційних відносин, групових норм і групових процесів<sup>1</sup>.

*Кількісні параметри малої групи.* В психологічній літературі тривалий час відбувалася дискусія стосовно нижньої та верхньої меж малої групи. Наприклад, *К.Платонов* вважає, що нижньою межею групи є число 2 (діада). *Я.Щепанський*

<sup>1</sup> Андрєєва Г. М. Социальная психология. – М.: Аспект Пресс, 1996.– С.191.



дотримується позиції, що про групу можна говорити, коли є мінімум 3 учасника (тріада). У більшості досліджень число членів малої групи коливається від 2 до 7, при чому верхня межа може зростати. Якщо учасники певної групи можуть здійснювати елементарні трансакції (обмінюватись поглядом, жестами, фразами), то верхня межа може бути 35-40 осіб.

Дослідження психологів свідчать, що люди люблять належати до груп з 5-6 осіб, де можуть вільно обмінюватися думками. Група такої чисельності містить розмаїті таланти, необхідні для досягнення мети. *Д. Тейлор та У.Фост* розглядали *ефективність діяльності групи як функцію її величини*<sup>1</sup>. *К.Платонов* вважає, що група для вивчення іноземної мови повинна мати 3-5 учасників, дослідницька група – 5-7 учасників, учбова група чи екскурсія – 20-25.

**Класифікація малих груп.** Існує чимало критеріїв класифікацій (за часом існування, за мірою контактності між учасниками, за добровільністю чи примусовістю входження в групу тощо). Найбільш поширеними є три класифікації : 1) первинні та вторинні групи, 2)формальні та неформальні, 3) групи членства та референтні.

**Первинні та вторинні групи.** Цей поділ вперше запропонував *Ч.Кулі*<sup>2</sup>. Первинними є ті групи, в які людина входить та безпосередньо контактує з моменту народження (родина, друзі, сусіди тощо). Вторинними є ті групи, в яких немає безпосереднього контакту, а причетність до групи підтримуються опосередковано, за допомогою засобів масової комунікації.

**Формальні та неформальні групи.** Вперше цей поділ запропонував *Е.Мейо* під час експериментів у Хоторні у 1924-1936 роках. Компанія Вестерн Електрик запросила його дослідити причини зниження ефективності праці у виробничій

---

<sup>1</sup> Современная зарубежная социальная психология. Тексты. Под ред. Г.М.Андреевой, Н.Н.Богомоловой, Л.А.Петровской. – М: МГУ, 1984. – С.78.

• <sup>2</sup> Кули Ч.Х.Человеческая природа и социальный порядок.– М.: Авторское издание, 2000.–312 с.

групі. Він з'ясував вплив неформальної структури (людських взаєностосунків) на формальну структуру виробничої групи, що привело до падіння ефективності праці.

Формальні групи виникають на базі організаційно-штатної структури. Неформальна група – це спільнота людей, яка утворюється на основі спільних симпатій, інтересів. Вона може виникати незалежно від формальної, а також всередині формальної. Її виникнення слід розглядати як поетапний процес: по-перше, з'ясування учасниками інтересів, цінностей оточуючих, співставлення цих цінностей з власними та з'ясування емоційної привабливості; по-друге, встановлення контакту через обмін інформацією; по-третє, встановлення спільних поглядів, вироблення стандартів поведінки, норм та ін.

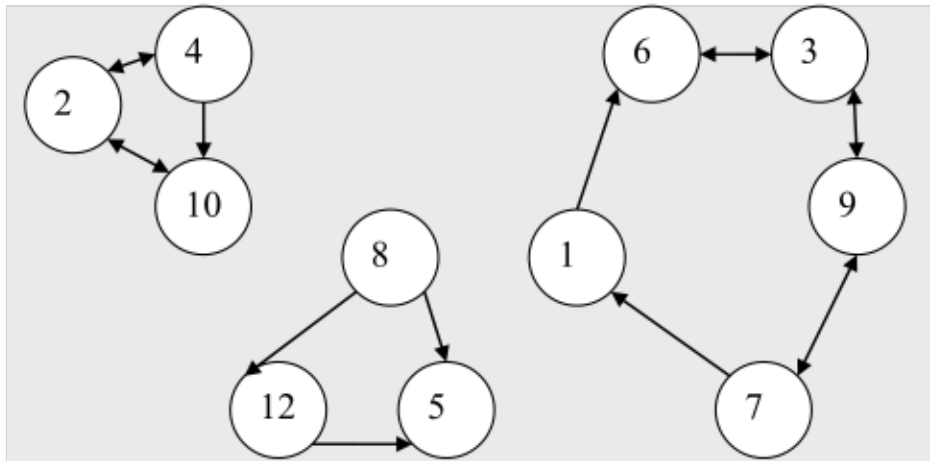
*Групи членства та референтні групи (Г.Геймен).* Референтна група – це спільність, до якої відносить себе особистість, на норми та цінності якої орієнтується у своїй поведінці. *Група причетності* – це така група, до якої людина реально належить.

## Структура та динамічні процеси групи

---

*Структура групи в концепції Дж.Морено.* Структура групи може розглядатися за різними критеріями (переваг, влади, комунікації, керівництва та підпорядкування, видів діяльності тощо). Відомий американський дослідник *Джекоб Морено* виокремлює у груповій організації дві основні структури: *макроструктура* (формальна, видима, зовнішня) та *мікроструктура* (неформальна, прихована, внутрішня)<sup>1</sup>. Останню ще називають „соціометричною”. Вона створюється емоційними зв'язками, співпадінням особистісних інтересів, цінностей, цілей (рис.1).

- 
- <sup>1</sup> Морено Я.-Л. Социометрия: Экспериментальный подход и наука об обществе.– М.: Академический проект, 2001. – 416с.



**Рис.1. Приклад мікροструктури групи, де стрілками показано прямі та обернені (взаємні) вибори дванадцяти учасників групи**

Неформальні (емоційні) взаємини учасників досліджують за допомогою методики *соціометрії*. Методика дозволяє з'ясувати "симпатії" і "антипатії" між членами групи, тобто систему емоційних відносин у групі шляхом здійснення кожним з членів групи певних "виборів" з усього складу групи за певним критерієм (емоційним, інтелектуальним, моральним тощо). Дані про такі "вибори" заносяться в особливу таблицю – *соціометричну матрицю* або подаються у вигляді особливої діаграми – *соціограми*. Після цього обчислюються індивідуальні та групові "соціометричні індекси". За допомогою даних соціометрії можна з'ясувати позицію кожного з членів (лідерів, популярних, конфліктних, ізольованих) в системі міжособистісних відносин групи. Виклад подробиць методики зараз не входить в наше завдання, тим паче, що цьому питанню присвячена література. Повертаючись до запропонованої схеми – про взаємодію міжособових і суспільних відносин, можна сказати, що соціометрія ніяк не охоплює той зв'язок, який існує між системою міжособових відносин в групі і суспільними відносинами, в системі яких функціонує дана група. Для цілісної

діагностики групи вона виявляється недостатньою і обмеженою, оскільки, наприклад, не здатна встановлювати мотиви здійснюваних виборів і т.д.).

Формальна та неформальна структури здебільшого протилежні. Найвні тривалі розбіжності між макро- та мікроматрицями (формальною та неформальною) визначають конфлікти та напруження. Відтак макроструктуру слід привести у відповідність до мікроструктури.

В основі кожної формальної (офіційної) структури групи лежить неформальна соціометрична матриця. Формальну структуру, подану в графічному вигляді називають „органіграмою” (рис.2), а неформальну – соціограмою<sup>1</sup>.



**Рис. 2. Органіграма організації (формальна структура)**

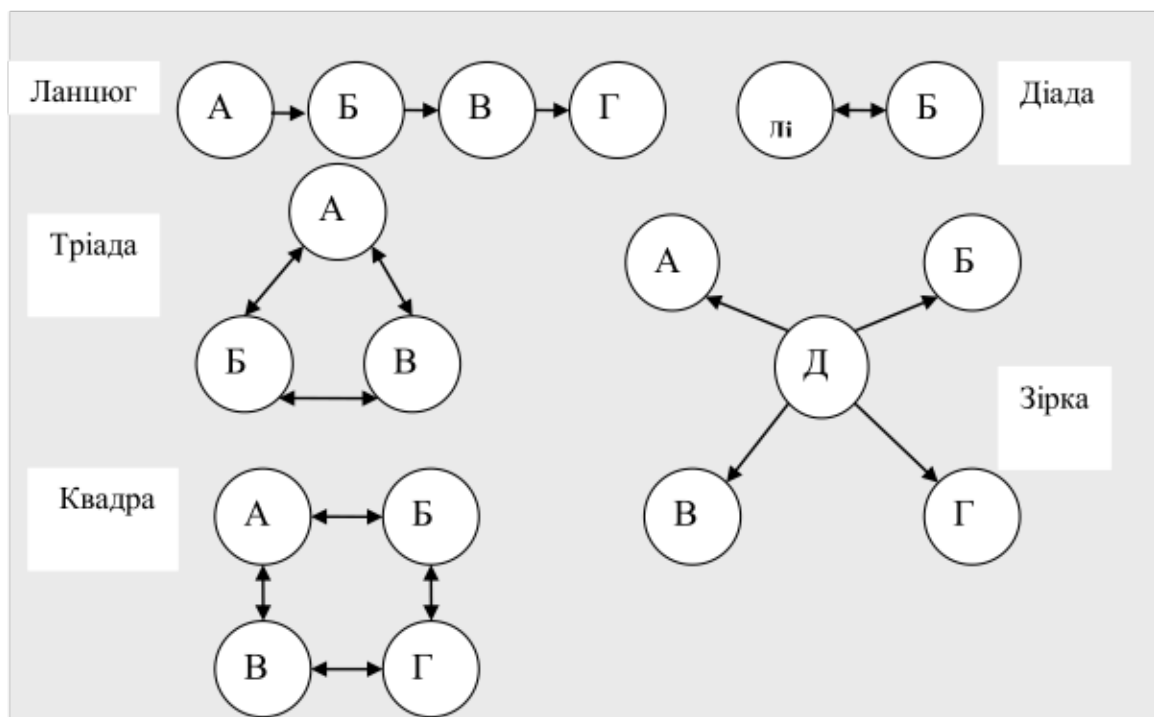
Формальна структура є відносно стабільною, а неформальна структура динамічною, інколи вона укладається ситуативно. Наприклад, в організації наближається проведення якоїсь презентації товарної марки, відтак органіграма лише формально відображає ієрархію статусів. Формується нова статусна група, короткочасна та ситуативна (рис.3).

<sup>1</sup> Робер М.А., Тильман Ф. Психология индивида и группы. М.: Прогресс, 1998.– С.198.



**Рис.3. Соціограма (неформальна структура, яка виникла ситуативно та короткочасно)**

З позицій соціометричного аналізу групова організація (мікроматриця) містить свої структури. В груповій організації виокремлюють „ізолювані структури” та „взаємні тяжіння” (діади, тріади, квадрати, пенти тощо). Чим більше „ізолюваних структур” у групі, тим нижчим є рівень її інтеграції. Чим більше взаємних тяжінь, тим вищою є групова інтеграція. Ізоляція буває : проста (учасник не обирає нікого серед інших та сам не обраний; не відкидає інших та сам не відкинутий у групі). Парні форми – діади – можуть означати розпад групи, якщо пари ізолювані. Значна кількість взаємних тяжінь є основою гармонії. Її в соціограмах зображають тріадами, ланцюгами, зірками.



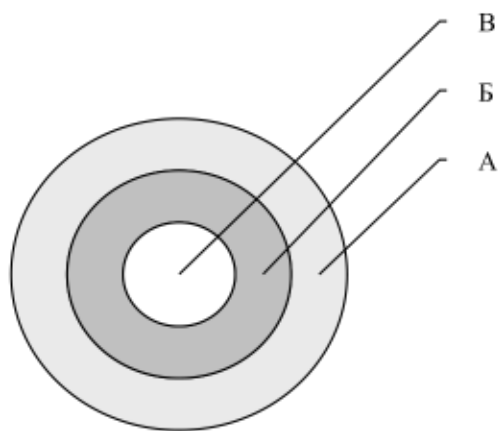
**Рис 3. Соціометричні структури групової організації**

*Задоволеність учасництвом у групі: екстравертна, інтровертна та змішана групова модель.* У свій час Дж.Морено зацікавився питанням: „Чи захочуть учасники змінити групу на іншу, яка не має у порівнянні з власною жодних переваг?“. Результати кількох опитувань дозволили йому виокремити *три види „соціометричної групової організації“*: інтровертна, коли є більше виборів учасників на користь власної групи, ніж на користь іншої (66:34); екстравертну, коли є менше виборів учасників на користь власної групи, ніж на користь іншої (22:78); врівноважену, коли є майже однакова кількість виборів учасників на користь власної групи та на користь іншої (52:48). На думку Морено, соціометричну організацію творять „підводні емоційні течії“. Соціометрія дозволяє розкрити цю психологічну структуру.

*Стратометрична концепція малої групи (колективу).* Доволі обґрунтованою є стратометрична концепція групи *А.В. Петровського*, яка

стосується психологічних засад розвитку групи та її формування. По-перше група у своєму розвитку може проходити різні стадії від початкового до найвищого рівня, утворюючи колектив. Виокремлюють такі рівні розвитку: початковий (дифузна група); низький (асоціація); середній (кооперація); високий (колектив).

Структура малої групи складається із певних прошарків, страт. Зовнішній прошарок групової структури укладають емоційні міжособистісні стосунки, які традиційно досліджувалися соціометрією. Середній прошарок є більш глибоким утворенням і позначається терміном „ціннісно-орієнтаційна єдність”. Третій прошарок (осереддя) групової структури – цілі, мотиви спільної групової діяльності. Саме вони є колективоутворюючим чинником, а ціннісно-орієнтаційна єдність виражає групову згуртованість.



**Рис. 4. Структура малої групи згідно стратометричної концепції,**

де А – „осереддя”, спільна групова діяльність та її цілі;

Б – ціннісно-орієнтаційна єдність; В– безпосередні емоційні контакти.

**Згуртованість групи.** Існує декілька варіантів інтерпретації згуртованості. В руслі соціометричного підходу (Дж.Морено) згуртованість пов’язується з міжособистісними стосунками, якщо для них притаманний високий відсоток

виборів, заґрунтованих на взаємній симпатії. Був запропонований „*індекс групової згуртованості*”, який обраховується як відношення числа взаємних позитивних виборів до загальної кількості можливих виборів. Інші дослідники запропонували визначати згуртованість через емоційну „тканину”. На думку *Д.Карпрайта*, згуртованість – це якісна групова характеристика, що визначається частотою та інтенсивністю взаємодії учасників, у *Л.Фестінгера* – частотою і силою комунікативних зв’язків (шляхом спостереження); у *К.Левіна* – силою привабливості групи для індивіда, задоволеністю членством у ній. У руслі когнітивного *підходу Т.Ньюкома* згуртованість – це поява спільних цінностей в учасників групи<sup>1</sup>.

*Групові ролі.* У всіх групових діях учасники їх виступають ніби у двох якостях: як виконавці безособової соціальної ролі і як неповторні людські особистості. Це дає підставу розглянути поняття "міжособистісна роль" як фіксацію положення людини в системі групових зв'язків на підставі її індивідуально-психологічних особливостей. Виявлення особистісних рис у стилі виконання соціальної ролі викликає в інших членів групи відповідні реакції – в групі виникає ціла система між особистісних взаємин<sup>2</sup> (*Т.Шибутані*).

Соціометрія визначає статус індивіда. *Статус* – це єдність об'єктивно заданих індивіду характеристик, що визначають його місце в групі, а також його суб'єктивне сприйняття іншими членами. *Роль* – це динамічний аспект статусу, визначається функціями, які має індивіду групі. Формальну роль визначає макроструктура (учень, лікар, механік), неформальну роль – емоційні зв'язки учасників (наприклад, симпатик, ворог, лідер, паяц, інтелектуал, помічник тощо). Програвання власної ролі корегується групою. *Групові очікування* – це ті норми, дотримання яких впливає на сприйняття індивіда іншими. Недотримання норм карається груповими санкціями. *Санкції* – це механізми, за допомогою яких група

---

<sup>1</sup> Кричевский Р.Л., Дубовская У.М. Психология малой группы: теоретический и прикладной аспекты. – М.: Изд. МГУ, 1991.

<sup>2</sup> Шибутани Т. Социальная психология. / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1968.–С.246.



повертає свого члена для дотримання норм. Чим більше окремих індивідів залежать від усієї групи в досягненні власних цілей, тим більшою є взаємозалежність членів групи.

Силам згуртування протистоять сили розпаду (зовнішні та внутрішні). *Девіантність* (відхилення від норм), *нонконформність* (непідпорядкованість груповому тиску, почуття власної винятковості) учасників може породжувати конфлікт. *Конфлікт* – це втрата рівноваги двох сил, коли сили розпаду переважають сили згуртування. Разом з тим конфлікт – це зміна групових ролей та структур. Існують такі причини конфліктів : особистісний, міжособистісний, причетності. Наслідки конфліктів: розпад групи, утворення підгруп, усунення одного чи кількох членів, вибір „цапа- відбувайла”, організаційні зміни у групі, зміна керівника.

***Психологічний клімат групи.*** Це сукупність більш-менш стійких соціальних, духовно-перцептивних, емоційних і вольових подразників, котрі утворюють енергетично-психологічний потенціал різної полярності, вплив якого відчувають на собі члени групи. Причинами формування певного психологічного клімату є специфіка міжособистісних, внутрішньогрупових, соціально-психологічних зв'язків, обумовлених змістом діяльності, взаємними оцінками діяльності та поведінки членів групи, їх сприйняттям та емоційними відчуттями один одного. Розрізняють *кон'юнктивні відчуття* – ті, що зближують людей, об'єднують, коли інша людина є бажаним об'єктом, у стосунку якого демонструється готовність до співпраці, до сумісних дій; *диз'юнктивні відчуття* – ті, що роз'єднують людей, коли інша людина виступає як неприйнятна, як фруструючий об'єкт та відсутнє бажання до співпраці. Сила відчуттів може бути різною, що впливає на діяльність групи. Все це обумовлює позитивний, задовільний чи негативний клімат групи, який визначається за допомогою теста

кольорів (автор – *О.Лутошкін*)<sup>1</sup>. Негативний клімат є дезорганізуючим фактором, може викликати різні емоційні реакції (стрес, афект, фрустрацію, агресію), погіршувати самопочуття членів групи.

*Психологічна сумісність та самопочуття* особистості в групі. Психологічна сумісність (несумісність) - міжособистісний феномен, що пов'язаний з індивідуально-типологічними характеристиками людини (темперамент, характер) та визначає легкість (складність) контактів. Низька психологічна сумісність призводить до виникнення внутрішньоособистісного і міжособистісних конфліктів, є основою поганого самопочуття особистості в групі. Погане самопочуття в групі, з одного боку, є наслідком напруження й негативних емоцій, які її супроводжують в процесі спілкування і взаємодії, а з іншого – створює нервозність, психологічне напруження, негативні емоції, які впливають на ефективність діяльності, стиль поведінки та відносини.

## Лідерство в групах

---

**Теорії лідерства.** Лідерство (з англ.– провідник, ведучий) є психологічною характеристикою поведінки певних членів групи. Лідер – особистість спроможна згуртовувати та скеровувати членів групи спільно досягати поставлених цілей. Керівництво є більш соціальною характеристикою особистості. Керівник – це людина, яка впливає на стосунки у групі з метою розподілу ролей управління та підпорядкування. У галузях психології (соціальної психології, психології організацій, психології праці та ін.) ще на початку ХХ ст. стосовно лідерства (керівництва) було розроблено чимало концепцій (підходів, теорій).

---

▪ <sup>1</sup> Лутошкін А.Н. Эмоциональные потенциалы коллектива. – Кострома, 1988.

**Теорія рис.** Основні положення теорії рис зводяться до обґрунтування особливих особистісних якостей, необхідних лідеру для успішної його діяльності (Карл Берд, Роберт Стогдил). Серед рис— як універсальні, що стосуються статусної ролі лідера, так і специфічні якості, необхідні для успішної діяльності на конкретній посаді. У надрах теорії рис зародилася харизматична концепція, згідно з якою людина народжується із задатками лідера. Лідерство послане окремим особистостям як благодать («харизма» з грецької – дар, милість Бога).

**Ситуаційна теорія лідерства (керівництва).** Ця теорія не заперечує теорії рис повністю, однак стверджує, що лідерство є продуктом ситуації. Різні ситуації групового життя виокремлюють у групі конкретних осіб, які мають переваги над іншими хоча б в одній якості. А оскільки ця якість необхідна в конкретній ситуації, то наділена нею людина стає лідером. Відкинувши ідею про вродженість якостей, представники цієї теорії визнають можливість лідера краще за інших актуалізуватися у певній ситуації.

**Системна теорія лідерства.** Лідерство розглядається як процес організації міжособистісних взаємин у групі, а лідер – як суб'єкт управління цим процесом. Системна теорія має переваги, особливо коли йдеться про не просто про лідерство, а про керівництво. Американські дослідники Р. Блейк і Дж. Моутон запропонували модель управлінської сітки, побудовану на аналізі різних комбінацій рівня уваги до завдань виробництва і до людей.

**Підходи до керівництва.** Особливо популярною є ймовірнісна модель ефективності керівництва, запропонована Ф.Фідлером. Існують керівники, що „орієнтовані на завдання” та керівники, „орієнтовані на міжособистісні взаємини”. Цей поділ орієнтацій в реальній практиці керівництва, управління слід долати як неефективний. Відтак напрацьовуються різні підходи підвищення ефективності діяльності керівника.

**Конкурентний підхід.** Передбачає наявність у керівників особливих особистісних властивостей, які відрізняють їх від інших людей. Пошук конкурентноспроможних властивостей здійснюють шляхом порівняння груп

керівників і осіб, що до них не належать, а також успішних і неуспішних керівників різних посадових рівнів. Конкурентний підхід, як і теорія рис, керуються тим, що зовнішнє середовище є незмінним, а можливості розвитку особистості керівника в діяльності обмежені. У межах цих підходів розробляють ідеальні, еталонні моделі керівника, проте за своєю суттю вони статичні, негнучкі, містять абсолютизовані, а інколи й недостатньо аргументовані формулювання.

*Парціальні концепції.* Вони передбачають психологічне дослідження і корекцію особистісних способів та методів орієнтації керівника у середовищі групи, націлені на зміну поведінки й самооцінки керівників, орієнтують на перебудову їх мислення.

*Концепція «сила особистості».* Ця концепція наголошує на необхідності формувати почуття відповідальності, впевненості у власних силах керівника, вмінні переконувати тощо. Доповненням є концепції «почуття внутрішньої узгодженості» керівника та «Я-ефективності». Високий рівень узгодженості передбачає розуміння власного «внутрішнього світу», осмисленість і усвідомленість діяльності керівника. Якщо його робота сповнена сенсу, він переконаний у своїй здатності досягти поставлених цілей, то формується «Я-ефективність».

*Факторний підхід.* Він передбачає аналіз окремих чинників та їх вплив на розвиток особистості керівника. Одну їх групу створюють виробничі, організаційні й соціальні чинники (структура і тип організації, система комунікацій, ієрархія влади, масштаб контролю, характер інформаційного забезпечення), іншу — індивідуальні особливості розвитку особистості керівника (адаптаційна мобільність, контактність, стійкість до стресу, чинник інтеграції соціальних функцій, ролей і лідерство, рівень підготовки і обсяг знань).

*Поведінковий підхід.* Його представники вважають, що лідером (керівником) робиться людина, наділена потрібною формою поведінки. Тобто ефективність керівництва (лідерства) визначається не стільки особистими якостями індивіда, як стилем його поведінки стосовно підлеглих. При цьому абсолютизується якийсь

один стиль керівництва, ефективність якого залежить від конкретної ситуації. Змінюється ситуація повинен змінюватися стиль.

**Стилі керівництва** *Стиль керівництва* – система принципів, норм, методів і прийомів впливу на підлеглих з метою ефективного здійснення управлінської діяльності та досягнення поставлених цілей. Виокремлюють такі *основні* стилі керівництва:

- директивний (командно-адміністративний, авторитарний), де керівник є прихильником єдиноначальності, підпорядкування інших;
- колегіальний (демократичний), де керівник визнає самостійність підлеглих, довіряє їм;
- потуральник (псевдо ліберальний), де керівник позірно керує колективом, не виявляє організаторських здібностей, не розподіляє обов'язків тощо.

Стиль керівництва має як об'єктивне, так і суб'єктивне підґрунтя. Він залежить від моральних норм, соціально-економічних та політичних чинників, сформованої системи відносин, а також від особистісних рис керівника. Серед *часткових* стилів керівництва виокремлюють:

- „прихований” або „анонімний”, коли вища ланка керівництва, яка приймає найвідповідальніші рішення і визначає життя всієї корпорації, не відома не тільки рядовим співробітникам, а й керівникам нижчої і навіть середньої ланок;
- „відкритий” або „видимий”, коли існує вільне спілкування між представниками підрозділів, вплив на підлеглих, турбота про їхній статус та умови праці, поінформованість про стан справ в організації;
- „уважний стиль”, коли поведінка уважних керівників передбачає подяки підлеглим за добру роботу, увагу до їх особистих проблем, готовність прийти на допомогу, винагороди за бездоганно виконане завдання, відсутність завищених очікувань у ставленні до співробітників.

- *ініціювання групи*, коли поведінка керівників передбачає розподіл між підлеглими особливих завдань, встановлення стандартів та вимог виконання роботи;
- „*невтручання*”, коли існує низький рівень турботи про виробництво і людей;
- „*командний стиль*”, коли керівники намагаються створити згуртовані виробничі осередки, досягають високих результатів праці й задоволеності нею співробітниками.

Отже, існують три класичні теорії лідерства: теорія рис, ситуативна та системна. Також розробленими є різноманітні підходи до лідерства-керівництва. Основними стилями керівництва є директивний, колегіальний, потуральний. Серед часткових стилів виокремлюють „прихований”, „відкритий”, „уважний”, „командний” тощо. Здебільшого керівники поєднують певний основний стиль з одним або кількома допоміжними, які застосовують тоді, коли неефективним виявляється основний. Відтак популярності набуває подібний „трансформаційний” стиль керівництва. Останніми роками дослідники схиляються до думки про те, що не існує універсального стилю керівництва, кожний стиль може бути ефективним залежно від ситуації.



#### **Запитання для самоперевірки:**

1. Що таке мала група?
2. Які кількісні параметри малої групи?
3. Чи залежить ефективність групи від її величини?
4. Які ви знаєте класифікації малих груп?
5. Хто вперше досліджував формальні та неформальні групи?
6. Хто є дослідником груп членства та референтних груп?
7. Про що йдеться в концепції групової організації Дж.Морено?

8. Що таке формальна та неформальна структура групи?
9. Що таке органіграма та соціограма?
10. Які є види „соціометричної групової організації”?
11. Який зміст стратометричної концепції малої групи А.В. Петровського?
12. Що таке згуртованість групи і як його визначати?
13. Що таке внутрішньо груповий статус та роль?
14. Які є види конфліктів у групі та які бувають наслідки?
15. Як вимірювати психологічний клімат групи?
16. Які є теорії лідерства та підходи до керівництва?
17. Які стилі керівництва відомі вам?

### *Література*

- Андреева Г. М. Социальная психология. – М.: Аспект Пресс, 1996.– С.203-235.
- Кричевский Р.Л., Дубовская У.М. Психология малой группы: теоретический и прикладной аспекты. – М.: Изд. МГУ, 1991.
- Кули Ч.Х. Человеческая природа и социальный порядок. – М.: Авторское издание, 2000.– 312 с.
- Морено Я.-Л. Социометрия: Экспериментальный подход и наука об обществе.– М.: Академический проект, 2001. – 416с.
- Ойстер Кэрол. Социальная психология групп. – СПб.: Проим Еврознак; М.: Олма-Пресс, 2004.– С.148-162.
- Современная зарубежная социальная психология. Тексты. Под ред. Г.М.Андреевой, Н.Н.Богомоловой, Л.А.Петровской. – М: МГУ, 1984. –254 с.
- Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С. Агрессия: Лидерство. Альтруизм. Конфликт. Группы. –СПб: Прайм Еврознак, 2002. – С.140-158.

## Тема 12. Вплив групи



**Соціальна фасилітація.** *Ефект присутності інших. Психологічні причини соціального збудження: боязнь оцінки, розпорошення уваги, факт присутності спостерігача.*

**Соціальні лінощі.** *Індивідуальні зусилля та групова робота. Вплив неординарної мети на ефективність групової діяльності.*

**Деіндивідуалізація.** *Поняття та соціальні обставини виникнення. Чисельність групи. Фізична анонімність. Збуджуючі та відволікаючі заняття. Послаблене самоусвідомлення.*

**Групова поляризація.** *Поняття групової поляризації. Експериментальне вивчення групового прийняття рішень: «зрушення у бік ризику». Групова поляризація в реальному житті: в навчальних закладах, спільнотах та екстремістських групах, інтернет-групах. Теорії групової поляризації: інформаційний та нормативний вплив (феномен плюралістичного невігластва).*

**Огруплене мислення.** *Поняття та приклади огрупленого мислення у міжнародній політиці. Симптоми огрупленого мислення : 1) ілюзія невразливості; 2) раціоналізація; 3) віра, що не ставить під сумнів моральність групи; 4) стереотипні уявлення про супротивників; 5) примус до конформізму; 6) самоцензура в тому, що стосується побоювань або поганих передчуттів; 7) ілюзія одностайності; 8) наявність «поглиначів інформації». Критична оцінка*



*огрупленого мислення. Запобігання огрупленому мисленню. Огруплене мислення як результат впливу групи. Вплив меншості на групу.*

## Соціальна фасилітація

---

Розглянемо три приклади групового впливу: соціальну фасилітацію, соціальні лінощі і деіндивідуалізацію. Ці феномени можуть виявлятися при мінімальній взаємодії – те, що називається «мінімальними груповими ситуаціями». Важливими для розуміння є також приклади соціального впливу в групах, учасники яких взаємодіють між собою: групової поляризації, «огрупленого» мислення та впливу меншості.

**Ефект присутності інших.** Факт того, що присутність співвиконавців або аудиторії, підсилює добре засвоєні індивідом реакції був зафіксований понад століття тому. Ще у 1898 р. психолог **Норман Тріплет** помітив, що спортсмени демонструють вищі результати не тоді, коли індивідуально «змагаються з секундоміром», а коли беруть участь в колективних заїздах. Для підтвердження своїх припущень він провів лабораторний експеримент – один з перших в історії соціальної психології. Діти, яким веліли намотувати волосінь на катушку вудки з максимально можливою швидкістю, у присутності співвиконавців справлялися з цим завданням швидше, ніж поодинці. Надалі **Флойдом Олпортом** у 1920 р. було експериментально доведено, що у присутності інших людей досліджувані швидше вирішують прості приклади на множення і викреслюють з тексту певні букви. Присутність інших позитивно впливає на точність виконання завдань на моторику. Так був відкритий ефект присутності інших, або ефект фасилітації (від англ. facility – легкість, сприятливі умови). У сучасному розумінні *фасилітація* – це посилення домінантних реакцій у присутності інших.

Соціальний психолог **Роберт Зайонц** встановив, що фасилітація на рівні організму обумовлена фізіологічним збудженням. Останнє підсилює домінуючі реакції, та *сприяє виконанню легких завдань і заважає виконанню складних*. Засвоєння нового матеріалу, проходження лабіринту або розв'язок складних математичних задач — важчі завдання, правильні реакції на які із самого початку зовсім не такі очевидні. У подібних ситуаціях присутність сторонніх приводить до збільшення числа *невірних* відповідей<sup>1</sup>.

У одному з експериментів Р.Зайонца учасників просили вимовляти (від 1 до 16 разів) різні, позбавлені сенсу слова. Потім їм повідомляли, що ці слова з'являться на екрані, одне за іншим, і кожного разу їм потрібно буде здогадатися, яке саме слово з'явилося. Насправді випробовуваним показували впродовж сотой доли секунди тільки випадкові чорні лінії, але вони «бачили» переважно ті слова, які вимовляли багато разів. Ці слова стали домінуючими реакціями. Випробовувані, які проходили аналогічний тест у присутності двох інших випробовуваних, були ще більш схильні до того, щоб «бачити» саме ці слова.

Автори подальших досліджень підтвердили висновок про те, що соціальне збудження полегшує домінуючу реакцію. Наприклад, у присутності спостерігачів студенти швидше розбиралися з легким лабіринтом і довше – з важким. Спортсмени на змаганнях демонстрували добре засвоєні навички, коли їх підбадьорював натовп уболівальників.

**Психологічні причини соціального збудження.** Експерименти засвідчили, що людина з добрими навичками в присутності глядачів легко демонструє своє вміння. Соціальне збудження допомагає показати кращий результат. Назвемо причини соціального збудження, кожна з них має експериментальне підтвердження.

**Боязнь оцінки.** Посилення домінуючих реакцій максимально, коли люди думають, що їх оцінюють. Боязнь оцінки допомагає також пояснити, чому:

---

<sup>1</sup> Sterlau j. (red.naukowy) Psychologija. Podręcznik akademicki. Jednostka w społeczeństwie i elementy psychologii stosowanej.– Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2000.– s.188.

- люди працюють краще, якщо співвиконавці в чомусь перевершують їх;
- збудження зменшується, коли група, в яку входять люди, що є референтними для нас, «розчиняється» особами, чия думка для нас є неважливою;
- спостерігачі роблять найбільший вплив на тих, хто більш інших стурбований їх думкою;
- ефект соціальної фасилітації найбільш помітний тоді, коли ми незнайомі із спостерігачами і нам важко стежити за ними.

*Розпорошення уваги.* **Г.Сандерс, Р. Берон і Д. Мур** припустили: якщо люди замислюються про те, як працюють їх співвиконавці, або про те, як реагує аудиторія, їх увага розпорошується<sup>1</sup>. Конфлікт між неможливістю не зауважувати тих, що оточують і необхідністю зосередитися на виконуваній роботі, збуджує когнітивну систему. Свідчення на користь того, що люди насправді збуджуються із-за розсіювання уваги, одержані з експериментів, в яких доведено: соціальна фасилітація може бути наслідком присутності не тільки іншої людини, а й, наприклад, спалахів світла.

*Факт присутності спостерігача.* **Р. Зайонц** вважав, що навіть сам факт присутності спостерігача здатний стати причиною збудження. Наприклад, його досліджувані більш чітко формулювали своє ставлення до кольорів запропонованого спектру у присутності спостерігачів. При виконанні подібних завдань немає ні «вірних», ні «невірних» відповідей, які могли б оцінити спостерігачі, а тому немає ніяких підстав турбуватися про те, яка думка у них складеться. Та все ж їх присутність спостерігачів вплинула на чіткість відповідей.

Отже, результати деяких ранніх досліджень свідчили про те, що у присутності спостерігачів або співвиконавців люди працюють краще. За даними інших авторів, присутність сторонніх, навпаки, зменшувала ефективність праці. Р.Зайонц «примирив» ці результати, що суперечать один одному, застосувавши

---

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 1998.– С.362.

принцип, добре відомий з експериментальної психології: збудження підсилює домінуючі реакції. Оскільки присутність інших викликає збудження, присутність спостерігачів або співвиконавців покращує показники при виконанні легких завдань (для них домінуючою реакцією є правильна відповідь) і погіршує показники при виконанні складних завдань (для них домінуючою реакцією є неправильна відповідь). Результати експериментів дозволяють припустити, що збудження частково є наслідком боязні оцінки, а частково – результатом розпорошування уваги – конфлікту між розподілом уваги на сторонніх і необхідністю зосередитися на виконуваний роботі.

### Соціальні лінощі

---

*Індивідуальні зусилля та групова робота. Соціальні лінощі – це тенденція людей „докладати менше зусиль у тому випадку, коли вони об’єднують свої зусилля заради загальної мети, ніж у випадку індивідуальної відповідальності”<sup>1</sup>.* Як правило, соціальна фасилітація виявляється в тих випадках, коли люди працюють над досягненням індивідуальної мети і коли їх особисті зусилля можна оцінити індивідуально. Чи здатний командний дух збільшити результативність, коли йдеться про такі завдання, в яких досягнення групи залежить від суми індивідуальних зусиль?

Всупереч поширеній думці, ніби «колектив – це сила», насправді у членів групи може бути менше підстав добре трудитися над виконанням колективних завдань. Група дослідників з знайшла дотепний спосіб перевірити ці сумніви. Учасникам експерименту було сказано, що інші теж тягнуть канат разом з ними, хоча насправді його тягнули тільки вони. Після того, як випробовувані, яким заздалегідь зав’язували очі, займали позицію біля бар’єру, їм говорили: «Тягніть з максимально можливим зусиллям». Зусилля, яке вони прикладали, коли точно

---

<sup>1</sup> Aronson E. Psychologija społeczna. Serce a umysł.– Poznań: Zysk, 1997.– S.35.

знали, що тягнуть канат поодинці, на 18% перевищувало зусилля, яке вони прикладали, думаючи, що за ними стоять і тягнуть канат інші (2 - 5 осіб)<sup>1</sup>.

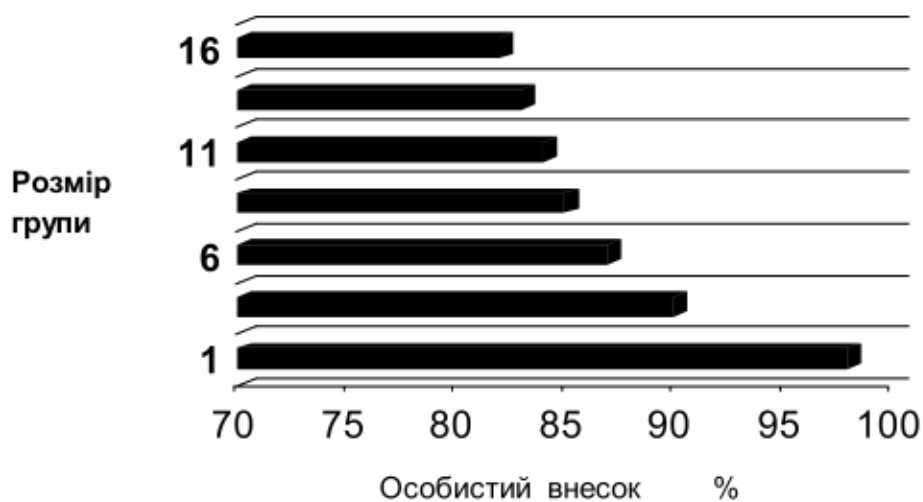
Дослідники (*Б.Латане* з колегами) не припиняли пошуків інших способів вивчення цього феномена, який назвали *соціальними ліноцями*. Вони звернули увагу на те, що під час лабораторного експерименту від шести осіб, які разом кричали або аплодували «щосили», шуму більше не в 6 разів, ніж від одного, а менше в 3 рази <sup>2</sup>. Інший дослідник (*Дж.Суїні*) теж зацікавився тенденцією соціальних ліноців. У його експерименті студенти крутили педалі велосипедів енергійніше (про їх зусилля судили за кількістю одержаної при цьому електрики) в тих випадках, коли знали, що експериментатори спостерігають за кожним з них окремо, ніж тоді, коли оцінювалися сумарні зусилля всієї команди. Коли працює група, у її членів з'являється спокуса проїхатися за рахунок товаришів, тобто стати «халявщиками».

Результати статистичного метаналізу 49 досліджень, в яких взяли участь 4000 досліджуваних, показують: зі збільшенням чисельності групи індивідуальний внесок зменшується, тобто зростає рівень соціальних ліноців (рис.1).

---

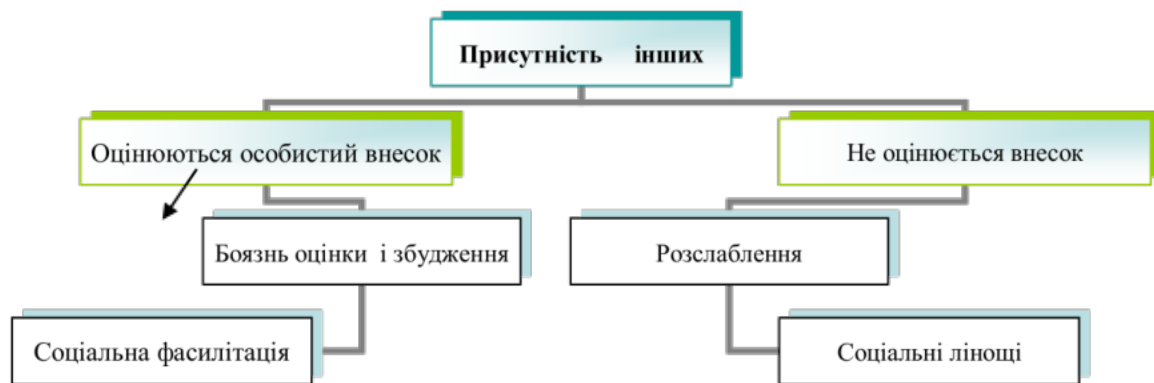
<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 1998.– С.366.

<sup>2</sup> Там само.



**Рис.1. Особистий внесок та розмір групи.** (Джерело: Williams, Jackson & Karau. У книзі «Social Dilemmas: Perspectives on Individuals and Groups». Ed. D. A. Schroeder, 1992, Praeger).

В експериментах з вивчення соціальних лінощів, досліджувані переконані, що їх оцінюють тільки тоді, коли вони діють поодиночі. Колективні дії (перетягування каната, крики, аплодисменти тощо) зменшують боязнь оцінки. Коли люди ні за що не відповідають і не можуть оцінити власні зусилля, відповідальність розподіляється між членами групи. В експериментах по вивченню соціальної фасилітації ситуація діаметрально протилежна: боязнь оцінки зростає. Стаючи об'єктом уваги, люди уважно стежать за своєю поведінкою. Іншими словами, «працює» один і той же принцип: коли людина опиняється в центрі уваги, її неспокій про те, як її оцінять, зростає, відтак виявляється соціальна фасилітація. Коли ж у людини з'являється можливість «загубитися в натовпі» і внаслідок цього зменшується турбота про оцінку, виявляються соціальні лінощі (рис.2).



**Рис. 2. Вплив присутності інших: соціальна фасилітація та соціальні лінощі**

Один із способів мотивування членів груп з метою боротьби з соціальними лінощами полягає в тому, щоб зробити індивідуальний внесок таким, що ідентифікується. Деякі футбольні тренери добиваються цього, записуючи на відеоплівку і оцінюючи дії кожного гравця окремо. Учасники одного нетривалого польового дослідження – робітники конвеєра – без фінансової винагороди збільшили випуск готової продукції, коли з'явилася можливість оцінити особистий внесок кожного<sup>1</sup>.

***Вплив неординарної мети на ефективність групової діяльності.*** Соціальні лінощі виявляються у тому випадку, коли працюючі в групах люди не несуть особистої відповідальності за результати своєї праці. Винятки становлять групи, які або виконують надзвичайно важку, привабливу або цікаву роботу, або об'єднують людей, зв'язаних дружніми відносинами. Члени груп також рідше «сачкують», коли перед ними стоїть *неординарна, цікава і захоплююча* мета. Беручи участь в рішенні виключно важкого завдання, люди можуть сприймати свій власний внесок як незамінний. Якщо люди вважають інших членів своєї

<sup>1</sup> Wojciszka B. Psychologija postaw i ocen... – Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2001. – s.73

групи ненадійними або нездатними внести в загальну справу помітний внесок, вони починають працювати старанніше. Додаткові стимули або звернення до групи заклик теж сприяють колективним зусиллям. Якщо групи упевнені в тому, що серйозні зусилля забезпечать таке виконання роботи, яке принесе їм винагороду, – скажімо, персонал фірм, що стають на ноги, має право купувати акції за пільговою ціною, – члени працюватимуть краще.

Результати досліджень дозволяють говорити також про те, що представникам колективістських культур соціальні лінощі властиві у меншій мірі, ніж представникам індивідуалістичних культур. Відданість сім'ї і корпоративний дух належать до найважливіших етичних цінностей колективістських культур.

Отже, соціальна фасилітація вивчається психологами в умовах, коли є можливість оцінити виконання завдання кожним випробовуваним окремо. Проте нерідко люди трудяться колективно, об'єднуючи свої зусилля, і при цьому не несуть особистої відповідальності за результати своєї праці. Результати досліджень свідчать про те, що люди нерідко працюють менш старанно, ніж тоді, коли трудяться поодиночку. Ці результати відповідають і спостереженням над реальними трудовими колективами: відсутність індивідуальної відповідальності за результати праці створює сприятливий ґрунт для проявів соціальних лінощів.

## Деіндивідуалізація

---

**Поняття та соціальні обставини виникнення.** Деіндивідуалізація – це *втрата самоусвідомлення і страху оцінки*. Виникає в групових ситуаціях, які забезпечують анонімність і не зосереджують увагу на окремій особі. Результати експериментів по соціальній фасилітації говорять про те, що групи здатні викликати соціальне збудження людей. Якщо збудження накладається на відсутність особистої відповідальності, а загальноприйняті норми поведінки розмиваються, наслідки можуть бути несподіваними. У подібних ситуаціях люди здатні на різні вчинки – від порушень правил поведінки до імпульсних проявів



(групового вандалізму, пограбувань) та деструктивних соціальних вибухів (жорстокості з боку правоохоронців, бунтів і самосуду натовпу). У деяких групових ситуаціях люди більш схильні до того, щоб відкинути обмеження, що діють в повсякденному житті, втратити власне Я, зробитися сприйнятливими до групових норм. Іншими словами, відбувається те, що психологи *Леон Фестінгер, Альберт Пенітоун і Теодор Ньюком* назвали деіндивідуалізацією.

**Чисельність групи.** Чим численніший натовп, тим помітніше втрата її членами самоусвідомлювання та їх готовність здійснювати жорстокі дії. *Філіп Зімбардо* вважає, що сама по собі безмежність мегаполісів створює анонімність, а отже і норми, що допускають вуличні грабунки, безпорядки, вандалізм <sup>1</sup>.

**Фізична анонімність.** В одному з оригінальних експериментів Ф.Зімбардо (1970) брали участь жінки з Нью-Йоркського університету, яких він одягав в однакові білі балахони з капюшонами, схожі на ті, що носили члени ку-клукс-клану. Коли Зімбардо попросив їх завдати удару струмом певній особі, то жінки тримали палець на кнопці в два рази довше, ніж жінки, на грудях яких висіли великі таблички з іменами. Чи могли костюми ку-клукс-кланівців, у які вдягали досліджуваних в експерименті Зімбардо, провокувати ворожість? Інші дослідники з'ясували, що так. В ході такого експерименту жінки вдягали халати медсестер, перш ніж вирішити, якої сили удар струмом повинна одержати людина. Коли жінки в халатах перетворювалися на анонімів, вони ставали менш агресивними, ніж коли були відомі їх імена і професійна приналежність. Результати аналізу численних досліджень деіндивідуалізації показують, що індивід, стаючи анонімом, починає менше усвідомлювати себе самого і більше – групу.

**Збуджуючі таї відволікаючі заняття.** Агресивним витівкам великих груп нерідко передують малозначущі акції, які збуджують учасників і відволікають їх увагу. Такі колективні дії, як крики, скандування, ляскання в долоні або танці, одночасно і «напружують» людей, і знижують рівень їх самоусвідомлення. А іноді

---

<sup>1</sup> Зімбардо Ф., Лайпе М. Социальное влияние. СПб.: Питер, 2000.– С.32.

навпаки – спільні співи, релігійні відправи, заходи, де люди переживають позитивні почуття посилюють людську солідарність з тими, що оточують.

**Послаблене самоусвідомлення.** Колективний досвід ослабляє не тільки самоусвідомлення, але і зв'язок між поведінкою і установками. Результати експериментів дозволяють говорити про те, що деіндивідуалізовані люди менш стримані, менш схильні до самообмеження, більш схильні діяти, не думаючи про свої етичні цінності <sup>1</sup>. Самоусвідомлення діаметрально протилежне деіндивідуалізації. Всі чинники, що сприяють послабленню самоусвідомлення, зокрема алкоголь, підсилюють деіндивідуалізацію. І навпаки: все, що підсилює самоусвідомлення, послаблює деіндивідуалізацію: дзеркала і телекамери, маленькі міста, яскраве світло, таблички з іменами, тиша, індивідуальний одяг та житло.

Отже, коли високий рівень соціального збудження накладається на «розмиту» відповідальність, люди здатні забути про властиву їм в звичайних обставинах стриманості і втратити відчуття індивідуальності. Подібна деіндивідуалізація найбільш вірогідна тоді, коли люди збуджені, а їх увага відвернута; у таких ситуаціях люди відчувають себе анонімами, що загубилися в натовпі або сховалися за форменим одягом. Результатом стає ослаблення самоусвідомлення і підвищена реактивність по відношенню до ситуації, незалежно від того, позитивна вона або негативна.

## Групова поляризація

---

**Поняття групової поляризації.** Це тенденція прийняття більш радикальних рішень після дискусії у групі, на відміну від тих, які кожний з учасників групи схильний прийняти наодинці <sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup>Jarymowicz M. Studia nad spostrzeganiem relacji ja-inni: tożsamość, indywidualność, przynależność, Wrocław, 1988. –С.89.

<sup>2</sup> Sterlau J. (red.naukowy)Psychologija. Podręcznik akademicki. Jednostka w społeczeństwie i elementy psychologii stosowanej . – Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2000.– s.189.

Які наслідки – позитивні чи негативні – найчастіше має групуву взаємодія? Результати досліджень допомагають зрозуміти результати групувої взаємодії. Вивчення поведінки людей в нечисленних групах допомогло сформулювати принцип, який дозволяє пояснити походження як позитивних, так і негативних наслідків групувої взаємодії: дискусія в групі часто радикалізує початкові установки її членів. Історія вивчення тенденції, названої *групувою поляризацією* є багатоаспектною. Найперше, звернемося до її експериментальних досліджень.

***Експериментальне вивчення групувого прийняття рішень: «зрушення у бік ризику».***

Початок дослідженням, література про які зараз налічує більше 300 публікацій, поклало відкриття, зроблене *Джеймсон Стоунером* у 1961 році. Працюючи над магістерською дисертацією, присвяченою менеджменту в промисловості, він задався метою з'ясувати, чи відповідає дійсності поширена думка, ніби групи обачніші, ніж окремі індивідууми. Вчений розробив сценарій ухвалення рішення, згідно якому учасники експерименту повинні були спрогнозувати міру ризику, на який може піти конкретна особа. Досліджуваним зачитувалася така інструкція : «Гелен – є дуже талановитою, на думку багатьох, письменниці. Дотепер вона жила безбідно, заробляючи гроші дешевими вестернами. Нещодавно їй прийшла в голову ідея сісти за серйозний роман. Якщо він буде написаний і прийнятий, то може стати подією літературного життя і зробить помітний вплив на кар'єру Гелен. Але з іншого боку, якщо вона не зможе реалізувати свою ідею або якщо роман зазнає фіаско, виявиться, що вона витратила даремно багато часу і сил. Уявіть собі, що Гелен звернулася до вас за порадою. Будь ласка, відзначте *найменшу* – з вашої точки зору – прийнятну для неї вірогідність успіху, при якій їй варто спробувати написати задуманий роман. Вкажіть, які шанси Гелен написати успішний роман : 1 з 10, 2 з 10, 3 з 10, ..., 9 з 10, 10 з 10”.

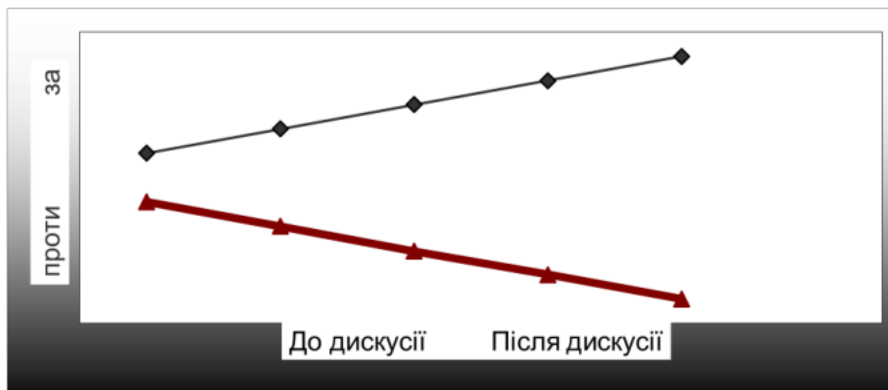
Вирішивши, якими будуть їх особисті поради, досліджувані згодом повинні зібратися в групи чисельністю приблизно 5 осіб і виробити спільне рішення цієї

дилеми. Чи зміняться групові рішення в порівнянні з середньостатистичними рішеннями, прийнятими до дискусії? Якими будуть групові рішення — більш ризикованими або обережнішими, ніж індивідуальні рішення? До загального здивування, всі групові рішення виявилися більш ризикованими. Групова позиція відповідала меншій вірогідності успіху роману, тобто більшому ризику, ніж середні показники початкових думок членів групи. *Ефект зрушення до ризику* був несподіваним і не мав пояснення.

Через декілька років, протягом яких продовжувалися дослідження, зрозуміли, що зрушення до ризику не універсальне явище. Можна розробити сценарій рішення такої дилеми, дискусія якій приведе до ухвалення *обачнішого* рішення. Дійовою особою одного з таких експериментальних сценаріїв був «Роджер». Досліджуванам зачитувалася інструкція: „Роджер – молодий одружений чоловік, батько двох дітей, він має гарантовану, але низькооплачувану роботу. Роджеру вистачає грошей на все необхідне, але нічого понад це він не може собі дозволити. Раптом він дізнається, що ціна акцій не дуже відомої компанії може незабаром підскочити в 3 рази, якщо її нова продукція сподобається споживачам. Проте ціна акцій може істотно знизитися, якщо цього не відбудеться. У Роджера немає ніяких заощаджень. Щоб купити акції, він повинен продати свій страховий поліс. Вкажіть, що робити Роджеру, купувати акції чи ні?”

Результати експерименту показали, що більшістю своїх індивідуальних рішень учасники радили Роджерсу бути обачним. Групове рішення було таким: Роджерсу слід проявити розсудливість, не купувати акції. Виявляється, групові дискусії володіють яскраво вираженою здатністю підсилувати індивідуальні позиції учасників. Саме тому дослідники зрозуміли, що цей груповий феномен властивий груповій дискусії, і є тенденцією підсилувати початкові думки членів групи, а не стійким зрушенням до ризику.

Ця думка примусила психологів припустити існування феномену, названого *Сержем Московічі і Марізою Заваллоні* груповою поляризацією : у більшості випадків обговорення підсилює усереднену думку членів групи.



**Рис. 3. Після дискусії думки, що поділяються членами групи, посилюються**

Численні міжнародні дослідження підтверджують факт існування групової поляризації. В експерименті *С.Московічі* та *М.Заваллоні* (1969), в результаті обговорень посилилося початкове позитивне ставлення французьких студентів до свого президента і початкове негативне ставлення до американців. Відомий психолог з Японії *М. Ісозакі* за результатами експерименту (1984) відзначає, що після обговорення в групі дорожньо-транспортних подій японські студенти університету значно рішучіше виносили думку «винен». Згідно сценарію експерименту *Г. Вайта* (1993), канадські студенти, що вивчали бізнес, повинні були вирішити, чи потрібно вкладати додаткові гроші в різні проекти, що терплять фіаско, в надії запобігти втратам (наприклад, чи потрібно брати вельми ризикований кредит, щоб захистити інвестиції, зроблені раніше). Результат дискусії виявився цілком типовим: 72% висловилися за реінвестицію, на що вони

навряд чи погодилися б, якби йшлося про абсолютно нове вкладення грошей на власний страх і ризик. Коли подібне рішення ухвалювалося після обговорення в групі, за нього висловилися 94% учасників дискусії.

Соціальні психологи *Д.Майерс* та *Дж. Бішоп* (1970) вирішили підібрати для обговорення в групі такі теми, думки з яких розійдуться, а потім відокремити від інших тих досліджуваних, які мають спільну позицію. Чи підсилить дискусія з однодумцями їх позицію? Чи збільшиться після неї розрив між прихильниками двох точок зору? Зацікавившись цим, вони запросили для участі в своїх експериментах учнів середніх шкіл (без расових забобон та з расовими забобонами), і попросили їх відповісти на запитання – до обговорення і після нього. Запитання : „ Що ви підтримуєте – право власності афроамериканців на продаж та здачу в оренду житла чи заборону на расову дискримінацію на продаж і здачу в оренду житла?”. Виявилось, що обговорення проблеми однодумцями насправді збільшило розрив, що спочатку існував між двома групами. Обговорення проблем, що зачіпають расові установки, підсилює расистські настрої учнів з яскраво вираженою схильністю до расової дискримінації і послаблює у тих, хто був не схильний до неї<sup>1</sup>.

*Групова поляризація в реальному житті.* Одним з житейських аналогів *групової поляризації в навчальних закладах* є те, що фахівці з проблем освіти назвали «феноменом акцентуації»: з часом початковий розрив між групами студентів коледжів стає все більш і більш помітним. Якщо на початку навчання студенти коледжу *X* більш інтелектуальні, ніж студенти коледжу *Y*, то за час навчання різниця між ними, швидше за все, зростає. Те ж саме можна сказати про членів різних студентських клубів та про студентів, що не увійшли в них: до моменту закінчення коледжу їх погляди розійдуться ще більше. Дослідники вважають, що це частково пов'язано з посиленням установок, спільних для членів групи.

---

<sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 1998.– С.378.

**Групова поляризація в спільнотах.** Поляризація відбувається і «за місцем проживання». Якщо виникають конфлікти між різними міськими районами, між селами однодумці об'єднуються з великим завзяттям і їх загальна позиція стає радикальнішою. Проведені дослідження психологічних аспектів терористичних організацій у світі американцями **К. Мак Колі та М. Сегал** (1987), а також іспанцем **Дж.М.Раббі** (1989) засвідчили наступне. По-перше, тероризм не виникає раптово. Ймовірніше, що його носіями стають люди, об'єднанню яких сприяли певні кривди та образи. Ізолюючись від світу, від впливу толерантно настроєних людей, вони взаємодіють один з одним, їх погляди стають все більш екстремістськими. Результатом стають такі прояви жорстокості, на які ніколи не спроможні індивіди, не об'єднані в групи<sup>1</sup>.

**Групова поляризація в Інтернет-групах.** Електронна пошта та електронні чати є новим середовищем групової взаємодії. До початку нового століття 85% канадських підлітків вже щонеділі проводили в Інтернеті в середньому по 9,3 години. Пацифісти і неонацисти, знавці готичного стилю і вандали, змовники і невиліковно хворі створюють незліченні віртуальні співтовариства, в яких знаходять підтримку однодумців, що розділяють їх інтереси, турботи і побоювання. Потребують свого подальшого дослідження такі питання: Чи буде в цих віртуальних групах виникати ефект групової поляризації? Чи зможуть пацифісти ще більше переконатись в необхідності вирішувати проблеми мирним шляхом, а члени терористичних організацій – проникнутися ще більшою переконаністю в необхідності терору?

**Теорії групової поляризації.** Перша теорія, що науково пояснює групову поляризацію заґрунтована на ідеї *інформаційного впливу* (вплив як результат ухвалення доказів). Друга теорія – на ідеї *нормативного впливу* (вплив, заснований на бажанні індивіда бути прийнятим і схваленим іншими).

---

<sup>1</sup> Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.382.



*Інформаційний вплив.* Для зміни власної установки учаснику дискусії недостатньо просто почути будь-чий аргументи. Не пасивне слухання, а *активна участь* в дискусії приводить до помітнішої зміни установки. Учасники дискусії, спостерігачі чують одні і ті ж ідеї, проте коли учасники висловлюють їх особисто, вербальне «публічне визнання» підсилює їх дію. Чим частіше члени групи повторюють думки один одного, тим активніше вони «репетирують» їх і додають їм сили переконаності. Навіть очікування майбутньої дискусії з людиною, що дотримується протилежного погляду, здатне примусити систематизувати своє аргументування і зайняти завдяки цьому радикальнішу позицію

*Нормативний вплив.* Інше пояснення поляризації ґрунтується на порівнянні самого себе з іншими людьми. Це зауважується в теорії *Л.Фестінгера* „соціального порівняння”: людині властивим є бажання оцінювати власні думки, здібності, уміння, порівнюючи їх з думками, здібностями і уміннями інших людей. Краще за інших переконують члени «референтної групи» — групи, з якою люди себе ідентифікують.

Іноді порівнюючи себе з іншими, люди допускаються невірних припущень. Наприклад, власне мовчання пояснюється сором'язливістю, збентеженістю, натомість мовчання всіх решти означає, що вони не добре засвоїли матеріал. Цей типовий приклад свідчить про людську схильність міркувати на користь власного Я. Люди схильні сприймати себе як таких, що наділені (вище середнього рівня) соціально бажаними рисами. У цьому виявляється *феномен плюралістичного невігластва* : хибне уявлення про думки, почуття та реакції інших людей<sup>1</sup>.

Теорія соціального порівняння викликала до життя експерименти, в ході яких досліджуваних знайомили не з аргументами інших людей, а тільки з їх позиціями. Приблизно у такому становищі опиняється людина, коли дізнається про результати опитування (громадської думки або виборців), проведеного на виході з виборчих ділянок в день голосування. Чи будуть учасники «підганяти»

---

<sup>1</sup> Чалдини Р. Социальное влияние. – СПб.: Питер Ком, 1998.– С.197.



свої відповіді, щоб відповідати соціально бажаній позиції, якщо їм буде відома позиція інших людей? Виявляється, що так. Коли люди заздалегідь не оголошували про свою позицію, знайомство з точкою зору інших стимулювало незначну поляризацію. Ця поляризація – наслідок порівняння себе з іншими, вона звичайно менш виражена, ніж поляризація, що виявляється в результаті активного обговорення. Проте викликає здивування такий факт: люди не просто виявляють конформізм у стосунку до статистики масового опитування, вони вірять, що статистика не вплинула на їх вибір.

Результати вивчення групової поляризації ілюструють складність соціально-психологічних досліджень. У групових дискусіях переконливі аргументи превалюють в тих випадках, коли обговорюється сюжет, що має фактичний елемент («Чи винна вона в скоєні злочину?»). Соціальне порівняння робить вплив на думку в тих випадках, коли обговорюване питання торкається етичних цінностей («До якого терміну ув'язнення слід засудити її?»). У багатьох випадках, коли обговорювані теми мають як фактичний, так і етичний аспект, одночасно «працюють» обидва чинники. Виявивши, що оточуючі розділяють його бачення (соціальне порівняння), людина підсилює пошук аргументів (інформаційний вплив) на користь того, до чого в глибині душі схиляються всі.

Отже, групова дискусія може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Групова дискусія нерідко завершується «зміщенням до ризику». Експериментально пояснюючи цей результат, дослідники виявили, що насправді в груповій дискусії посилюється будь-яка початково домінуюча точка зору, незалежно від того, «ризикована» вона чи «завбачлива». Тенденція до інтенсифікації думок властива і тим дискусіям, які провадяться в повсякденному житті. Феномен *групової поляризації* пояснюють дві теорії групового впливу: *інформаційної* і *нормативної*. Інформація, одержана під час дискусії, як правило, оперта на початкову альтернативну думку (установку) та є її посиленням. Більш того, якщо після порівняння позицій люди з'ясовують, що їх початкова точка зору має прихильників, вони можуть почати висловлюватися радикальніше.

## Огруплене мислення

---

### *Поняття та приклади огрупленого мислення у міжнародній політиці.*

Це режим мислення, яке виникає у людей у випадку, коли пошуки консенсусу стають настільки домінуючими для згуртованої групи, що вона схильна відкидати реалістичні оцінки альтернативного способу дій.

Соціальний психолог *Ірвін Джаніс* (1982) зацікавився пошуком відповіді на наступне питання: чи може феномен групової поляризації пояснити вдалі і невдалі рішення, прийняті в ХХ ст. деякими американськими президентами та їх радниками. Щоб відповісти на нього, автор проаналізував процеси ухвалення рішень, які призвели до поразок в міжнародній політиці.

- Під час Другої світової війни, американське військово командування впродовж багатьох тижнів отримувало повідомленнями про те, що Японія готується завдати удару по військовій базі Перл-Харбор в Тихому океані. Потім військова розвідка втратила радіозв'язок з японськими авіаносцями, які тим часом йшли просто до бази. Повітряна розвідка могла б якщо і не зупинити їх, то хоч би попередити командування бази про їх наближення. Проте гарнізон не був піднятий по тривозі, і американська база виявилася захопленою зненацька. Втрати: 18 кораблів, 170 літаків і 2400 людей.
- У 1961 р. президент Дж. Кеннеді і його радники зробили спробу скинути Ф. Кастро, для чого направили на Кубу 1400 кубинських емігрантів, що пройшли підготовку в ЦРУ. Майже всі вони незабаром були вбиті, або захоплені в полон. США були принижені, а Куба лише укріпила свої зв'язки з колишнім СРСР.
- Ініціаторами в'єтнамської війни (США брали участь з 1965 по 1973 рр.) були президент Л.Джонсон і його політичні радники. Вони вважали, що бомбардування, обробка джунглів дефоліантами (хімічні речовини, що викликають штучний листопад) і каральні акції примусять уряд Північного

В'єтнаму сісти за стіл переговорів. Війна продовжувалася, не дивлячись на попередження з боку урядових розвідувальних служб та всіх союзників США. Ця військова авантюра коштувала життя 58 000 американців і 1 мільйонам в'єтнамців. Вона викликала поляризацію в американському суспільстві, позбавила президента його посади і створила колосальний бюджетний дефіцит, який в 1970-і рр. привів до неконтрольованої інфляції.

На думку Джаніса, ці грубі помилки – результат певної тенденції, властивої групам, що ухвалюють рішення: пригнічувати інакомислення на користь єдності групи. Цей феномен автор назвав *огрупленим мисленням (groupthink)*, яке характерне для згуртованої групи, члени якої пов'язані взаємною симпатією, є відносна *ізоляція* групи від інакодумців і *авторитарний* лідер, що дає зрозуміти, яке рішення він (або вона) міг би вітати<sup>1</sup>.

**Симптоми огрупленого мислення.** Скориставшись історичними документами і спогадами учасників і спостерігачів, *І.Джаніс* ідентифікував вісім симптомів огрупленого мислення. Ці симптоми – колективна форма зменшення дисонансу, який виникає в тих випадках, коли члени групи прагнуть підтримати свої позитивні групові емоції, загрожені відчуттям небезпеки.

Перші два симптоми групового мислення призводять до того, що члени групи переоцінюють її владу і права. Це : *ілюзія невразливості*, коли групи засліплені зайвим оптимізмом, а тому не могли побачити ознак загрози, небезпеки; *беззаперечна віра в моральність групи* – члени групи настільки переконані у власній моральності, що ігнорують етичні й моральні аспекти обговорюваних проблем.

Два наступних симптоми групового мислення призводять до того, що члени групи перестають чути опонентів, стають «інтелектуально закритими»: це

---

<sup>1</sup>Janis, I. L. Counteracting the adverse effects of concurrence-seeking in policy-planning groups// Theory and research perspectives/ In H.Brandstatler, J.H. Davis, & G.Stoccker-Kreichgauer (Eds.), Group decision making. New York: Academic Press, 1982.– P.317-322.

*раціоналізація*, коли члени групи недооцінюють труднощі, колективно виправдовуючи свої рішення та *стереотипні уявлення про опонентів*.

І нарешті, групи страждають від тиску, що підштовхують їх до одноманітності: а) *тиск конформізму* (члени групи відкидають тих, хто виражає сумніви щодо уявлень і планів групи, причому деколи це робиться не за допомогою аргументів, а за допомогою сарказму, направлено на конкретну людину); б) *самоцензура* (оскільки розбіжності нерідко стають причиною дискомфорту, а в групі начебто існує консенсус, багато її членів відкидають свої сумніви або приховують їх).

Трагічний приклад, коли авторитарний капітан корабля „Титанік”, не звертав уваги на попередження про те, що по курсу корабля можливі айсберги. Ілюзія невразливості зіграла з ним злий жарт. Не обійшлося і без «поглиначів інформації» (радист «Титаніка» не передав капітану останнє і найповніше попередження про льодову обстановку); в) *ілюзія одностайності* (самоцензура і тиск, що примушує не порушувати консенсус, створюють видимість консенсусу); г) «*поглиначі інформації*» (деякі члени групи захищають її від неприємних фактів, що ставлять під сумнів ефективність групових рішень).

Симптоми огрупленого мислення можуть перешкодити проведенню пошуку й обговоренню альтернативної інформації та рішень. Коли лідер проштовхує яку-небудь ідею, а група ізолює себе від інакодумців, огруплене мислення здатне привести до ухвалення хибних рішень.

***Критична оцінка огрупленого мислення.*** Дослідження огрупленого мислення привернули до себе увагу. З’явилися нові результати експериментів, які обґрунтували наступне:

- зв’язок між авторитарним керівництвом і невдалими рішеннями дійсно існує; частково це пов’язано з тим, що підлеглі відчують себе дуже слабкими і уразливими, щоб заперечувати керівнику;

- групи охочіше віддають перевагу інформації, що підтримує прийняте групове рішення, і легко відкидають ту інформацію, яка примушує засумніватися в його справедливості;
- якщо члени групи хочуть бути прийнятими і схваленими нею, якщо вони прагнуть знайти соціальну ідентичність, вони здатні тамувати свої думки, що суперечать груповому рішенняю.

Тим часом дружба зовсім не обов'язково приводить до огрупленого мислення. Члени згуртованих груп, яким нічого боятися, наприклад подружжя, мають можливість вільно обговорювати будь-які проблеми і не погоджуватися один з одним. Якщо згуртованість групи поєднується зі свободою виразу думок, це тільки підсилює її командний дух.

**Запобігання огрупленому мисленню.** Демократичний стиль керівництва і згуртованість членів єдиною командою, що відчуває себе, забезпечують ухвалення вдаліших рішень. Вивчаючи умови ухвалення вдалих міжнародних рішень, Джаніс виокремив дві ситуації: прийнятий адміністрацією Трумена план Маршалла відновлення економіки європейських країн, зруйнованою Другою світовою війною та дії адміністрації Кенеді під час Карибської кризи 1962 р., коли СРСР спробував встановити на Кубі ракети. Рекомендації Джаніса, направлені на запобігання огрупленого мислення, вмістять немало ефективних групових процедур, які були використані в обох цих випадках: *бути неупередженими*, тобто не ставати ні на чю сторону; заохочувати критичну оцінку; *періодично дробити групу на підгрупи*, потім знов об'єднуватися і обговорювати різні точки зору; *вітати критику* з боку тих, хто не входить до групи; перш ніж приступити до реалізації ухваленого рішення, *кликати нараду «останнього шансу»* і знов обговорити сумніви, що залишаються<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup>Janis, I. L. Counteracting the adverse effects of concurrence-seeking in policy-planning groups// Theory and research perspectives/ In H.Brandstatler, J.H. Davis,& G.Stoccker-Kreichgauer (Eds.),Group decision making. New York: Academic Press, 1982.– P.317-322.

*Огруплене мислення як результат впливу групи.* Симптоми огрупленого мислення є прикладами самовиправдання, схильності на користь власного Я, конформізму. Групам, що вирішують які-небудь проблеми, властива яскраво виражена тенденція до пошуку єдиної позиції. Подібна конвергенція, яку Джаніс назвав «пошуками консенсусу», виявляється і в експериментах з групової поляризації: середня позиція групи може поляризуватися, але при цьому її члени об'єднуються. Групи прагнуть до однотайності.

Експерименти по груповому рішенню проблем свідчать, що тут є самоцензура, необ'єктивне обговорення. У центрі групової розмови нерідко відома всім інформація, а важлива інформація відома лише окремим є відсутньою. У експериментах з поляризації аргументи, які використовуються під час групової дискусії, більш однобічні, ніж аргументи, що висловлюються індивідами поза групою. Подібна однобічність дозволяє підсилити в груповому обговоренні схильність до зайвої самовпевненості. Проте дослідники знову і знову переконуються в тому, що люди, що працюють наодинці, висловлять *більше* хороших ідей, ніж ті, що зібрані в групу.

Проте декілька голів можуть бути краще, ніж одна. Звіти груп свідків певних подій є точнішими, ніж звіти поодиноких свідків. Декілька чоловік, що критикують один одного, можуть допомогти групі уникнути деяких форм когнітивної упередженості і сформулювати більш високоякісні ідеї. Метод групового прийняття рішень «мозковий штурм», що проводиться з використанням комп'ютерів, забезпечує швидке розповсюдження оригінальних ідей. «Мозковий штурм» ефективний тільки у вельми мотивованих і професійних групах. Особливо неефективний «мозковий штурм» у багаточисельних групах: деякі члени таких груп вважатимуть за краще «загубитися в натовпі» або побоятися висловити нестандартні ідеї.

Отже, аналіз деяких невдалих зовнішньополітичних рішень дозволяє говорити про те, що прагнення групи до гармонії може опинитися сильніше за реалістичну оцінку альтернативних точок зору. Це особливо відноситься до груп,

члени яких активно прагнуть до єдності, ізольовані від опонентів і мають лідерів, що дають зрозуміти, чого вони чекають від інших.

Симптоми цієї підвищеної турботи про гармонію, названу *огрупленим мисленням*, такі: 1) ілюзія невразливості; 2) раціоналізація; 3) віра, що не ставить під сумнів моральність групи; 4) стереотипні уявлення про супротивників; 5) примус до конформізму; 6) самоцензура в тому, що стосується побоювань або поганих передчуттів; 7) ілюзія однастайності; 8) «поглиначі інформації», тобто люди, що свідомо захищають групу від неприємних фактів. На думку критиків моделі Джаніса, в хибних рішеннях групи деякі її аспекти відіграють більшу роль (наприклад, авторитарне лідерство), а деякі — меншу (наприклад, згуртованість групи).

Разом з тим історичний досвід і приклади з повсякденного життя показують, що групи спроможні ухвалювати мудрі рішення. Ці приклади дають можливість говорити про способи запобігання огрупленому мисленню. Пошуки всебічної інформації і удосконалення способів оцінки різних альтернатив дозволяють групам успішно використовувати «колективний розум» її членів.

***Вплив меншості на групу.*** Поняття «вплив меншості» означає вплив нечисленної (у порівнянні з іншими, тобто з більшістю) групи людей, що дотримуються однакових поглядів. Розглянемо як індивіди можуть впливати на групу та від чого залежить ефективне лідерство. Не зважаючи на сильний соціальний вплив люди володіють особистісною силою власного впливу. Примус до конформізму іноді виявляється сильнішим за конструктивні думки особи, але надмірний тиск здатний спонукати людину відстоювати свою індивідуальність і свободу. Не дивлячись на те що сили переконання є могутньою зброєю, особа може протистояти їм, якщо публічно висловить свою позицію і попередить неконструктивні заклики.

Поштовх до утворення соціальних рухів давала меншість, яка спочатку «розхитувала» більшість, а інколи згодом сама робилася більшістю. Історія містить численні приклади могутності впливу меншості та індивідуальності:

Сократ, Копернік, Галілей тощо. Що робить меншість переконливою? Експерименти, початок яким поклав у Парижі *С. Московічі*, виявили наступні вирішальні чинники впливу меншості: *послідовність, упевненість в собі, перехід представників більшості на сторону меншості.*

*Послідовність.* Меншість, що послідовно відстоює свою позицію, впливовіша, ніж меншість, що сумнівається. Меншість впливає на групу, тому що примушує більш глибоко вникати в проблему. Вплив меншості ефективно реалізується через прямий спосіб переконання, для якого характерним є осмислення інформації. Нерідко нонконформізм взагалі, а послідовний особливо, буває дошкульним і нестерпним для групи. Оточуючі можуть приписати дисидентство людині її психологічним особливостям. Проте більшість вимушена під впливом нонконформістів часто переглянути свої позиції.

Меншість здатна стимулювати творче мислення. Зіштовхнувшись з розбіжностями у своїй групі, люди залучають додаткову інформацію, обдумують її з нових позицій та часто ухвалюють вдаліші рішення. Послідовна меншість впливова навіть тоді, коли вона не користується популярністю. Під час дискусії меншість швидко опиняється в центрі уваги, тому дістає можливість навести значно більше аргументів на захист своєї позиції. В експериментах з вивчення впливу меншості, рівно в досліджах з вивчення групової поляризації, здебільшого гору бере та позиція, яка краще аргументована.

*Упевненість в собі.* Демонструючи свою твердість і силу, меншість здатна підштовхнути більшість до перегляду позиції. Першочергово це стосується ситуацій, у яких дискутуються не факти, а підходи до розуміння фактів. Меншість менш переконлива, якщо обговорюється конкретний факт, наприклад, «З якої країни завозиться основна маса вугілля?»), ніж при обговоренні підходу («З якої країни краще завозити основну масу вугілля?»)<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Cialdini R. Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka.– Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 1994.– s.178.



*Перехід членів групи до меншості.* Цілескерована меншість руйнує будь-яку ілюзію однаковості. Коли меншість систематично висловлює сумніви щодо правомірності дій більшості, представники останньої починають вільніше виражати свої сумніви і можуть приєднатися до меншості. Варта одному члену більшості перейти в «стан» меншості, як у нього відразу ж з'являються послідовники, і далі спостерігається ефект сніжної лавини.

В основі впливу меншості і більшості лежать одні і ті ж соціальні сили. Інформаційний і нормативний вплив підживляє як групову поляризацію, так і вплив меншості. І якщо послідовність, упевненість в собі і «перебіжчики» з протилежного табору підсилюють меншість, вони підсилюють і більшість. Соціальна дія будь-якої позиції залежить від сили і відвертості тих, хто підтримує її, а також від їх кількості.

*Лідерство,* до певної міри, можна назвати окремим випадком впливу меншості на більшість. Деякі люди чудово справляються з обов'язками цільових лідерів: організують роботу, встановлюють стандарти і концентрують увагу на досягненні поставленої мети. Інші незамінні як соціальні лідери, коли необхідно організувати командну роботу, улагодити конфлікт і подати підтримку. Цільові лідери, як правило, авторитарні; цей стиль керівництва «спрацьовує» тільки в тих випадках, коли лідер достатньо розумний для того, щоб віддавати тямущі накази.

*Соціальним* лідерам нерідко властивий демократичний стиль керівництва, тобто такий стиль, для якого характерний делегування владних повноважень іншим членам групи і їх залучення до участі в ухваленні рішень. Демократичний стиль керівництва допомагає запобігти огрупленню мислення. Багато експериментів виявили і благотворний вплив демократичного лідерства на моральний дух групи та мотивацію членів групи.

Демократичне лідерство є видимим у прагненні багатьох компаній і корпорацій до «партисипативного менеджменту», тобто до стилю керівництва, характерного для шведського і японського бізнесу. Цікаво, що найбільший вплив на формування цього «японського» стилю управління зробив соціальний психолог

*Курт Левін*, який емігрував до США з Європи. У лабораторних і в польових дослідженнях він та його учні показали, яку користь може принести підприємству участь персоналу в ухваленні рішень. Незадовго до початку Другої світової війни Левін відвідав Японію і розповів про ці результати провідним бізнесменам і вченим. Японська аудиторія, вихована на традиціях колективістської культури, виявилася винятково сприйнятливою його ідей про командну роботу.

Британські психологи П.Сміт і М.Тейб (1989), провівши дослідження в Індії, на Тайвані і в Ірані, дійшли висновку про те, що найбільш ефективні супервізори у вугільних шахтах, в банках і в урядових установах — це люди, що отримали високі бали з тестування як соціального, так і цільового лідерства. Вони активно цікавляться ходом виконання роботи і небайдужі до потреб своїх підлеглих.

Результати експериментів свідчать також про те, що багато ефективних керівників науково-дослідних груп, робітничих бригад і великих корпорацій володіють такими якостями, які допомагають меншості бути впливовою. Тому немає нічого дивного в тому, що особистісне тестування виявляє в ефективних лідерів такі якості, як товариськість, енергійність, послідовність, уміння домовлятися, емоційна стабільність і упевненість в собі.

Можна не сумніватися в тому, що групи теж впливають на своїх лідерів. Типовий представник групи має більше шансів на обрання нею лідером, ніж людина, чиї погляди дуже різко відрізняються від групових норм. Досвідчені лідери завжди залишаються з більшістю і розсудливо здійснюють свій вплив. Відтак вплив ефективних лідерів, що мобілізують і скеровують енергію своїх груп, нерідко перетворюється на певну форму впливу меншості.

Отже, експериментально доведено, що меншість найбільш впливова тоді, коли вона наполегливо і послідовно обстоює свої погляди, коли її дії свідчать про впевненість у собі, і коли вдається привернути на свій бік кого-небудь з прихильників більшості. Навіть якщо всі ці чинники і не зможуть переконати більшість встати на позицію меншості, вони примусять більшість засумніватися в

своїй правоті та обдумування інших альтернатив, а це часто призводить до того, що ухвалюються вдаліші і більш творчі рішення. Цільове або соціальне лідерство можна вважати прикладом впливу меншості на більшість.



#### *Запитання для самоперевірки:*

1. Що таке соціальна фасилітація?
2. Хто досліджував природу соціальної фасилітації?
3. Які психологічні причини соціального збудження, що викликає фасилітацію?
4. Що таке соціальні лінощі?
5. Коли більше виявляються соціальні лінощі: в індивідуальній роботі чи груповій?
6. Як впливає неординарна мета на ефективність групової діяльності?
7. Що таке деіндивідуалізація та які соціальні обставини її виникнення?
8. Як впливають чисельність групи, фізична анонімність, відволікаючі заняття та послаблене самоусвідомлення на вияв деіндивідуалізації?
9. Що таке групова поляризація?
10. Що таке феномен «зрушення у бік ризику»?
11. Які ви знаєте приклади групової поляризації в реальному житті?
12. Які ви знаєте теорії групової поляризації?
13. Що таке феномен плюралістичного невігластва?
14. Що таке огруплене мислення?
15. Наведіть приклади вивчення огрупленого мислення у міжнародній політиці?
16. Які симптоми огрупленого мислення?
17. Як запобігати огрупленому мисленню?
18. Які особливості впливу меншості на групу?

#### *Література:*

- Зимбардо Ф., Лайпе М. Социальное влияние. СПб.: Питер, 2000.– С.32.

Дженис И.Л. Огруппление мышления // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С. 242-260.

Джонс Р. Третья волна // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С. 260-276.

- Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 2002.

Намет Ч.Дж., Уотчлер Дж. Креативное решение проблем в результате влияния меньшинства на большинство // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С. 225-239.

## Розділ IV. Соціальні відносини

### Тема 13. Упередження: антипатія до інших



**Природа та різновиди упереджень.** *Поняття та природа упереджень. Зв'язок упереджень з стереотипами та установками. Дискримінація, расизм, сексизм. Расові упередження та їх поширеність. Приховані форми упереджень. Гендерні упередження. Дослідження амбівалентності тендерних установок.*

**Соціальні джерела упереджень.** *Соціальна нерівність як причина упереджень. Релігія та упередження. Деструктивні групи та упередження. Теорія Дж. Ліфтена про глибинну ресоціалізацію особистості як причину деструктивної поведінки. Вплив дискримінації на особистість людини. Феномен уразливості до стереотипа: погіршення поведінки та деідентифікація. Теорія соціальної ідентифікації Г.Тешфела. Внутрішньогруповий фаворитизм. Інституційна підтримка стереотипів.*

**Емоційні та когнітивні джерела упереджень.** *Емоційні джерела упереджень (агресія, фрустрація). Особистісні причини упереджень: статус, тип*

особистості. Когнітивні джерела упереджень. Теорія особистісних конструктів Дж.Келлі: упереджений, стереотипний та передбачувальний типи особистості. Способи спрощеного мислення: категоризація. Ефект однорідності чужої групи. Проблеми подолання упереджень. Феномен „справедливого світу” як бар’єр просоціальної поведінки.

## Природа та різновиди упереджень

---

**Поняття та природа упередження.** Упередження – це невиправдано негативна оцінка якої-небудь групи, або її представників. Термін «упередження» використовується для позначення негативних тенденцій, того, що **Гордон Олпорт** у своїй класичній праці «Природа упереджень»(1958) назвав антипатією, заснованою на помилковому і негнучкому узагальненні. Підґрунтям упереджень є *установки та стереотипи*. Відтак упередження є поєднанням *установок* (емоцій, почуттів та готовності до дій) та *стереотипів* (переконань).

**Стереотипи як складова упередження.** Термін «стереотип» вперше був запропонований до вжитку журналістом **В.Ліннманом**. *Стереотип* (з гр.stereos–твердий; typos– відбиток) – це ефект соціальної перцепції, який використовується як штамп для інтерпретації поведінки інших. Він підтримує ідентифікацію особи і групи, а також полегшує адаптацію. *Оцінкові стереотипи* – це думки про особисті якості людей певної групи, надмірно узагальненні, неточні та нечутливі до нової інформації.

Результати опитувань громадської думки **В.Кооменом і М.Бехлером** (1996) дозволяють говорити про те, що європейці мають певну думку про інших європейців. За німцями закріпилася репутація «трудоголиків», за французами — любителів задоволень, за англійцями — педантичних і незворушних людей, за італійцями — емоційних, а за голландцями — надійних. Інші дослідження вказують на те, що мешканці країн Північної Європи вважають «південних» європейців емоційнішими і менш кваліфікованими, ніж вони самі

Подібні узагальнення можуть бути більш-менш виправданими, які певною мірою відображають соціальну реальність та не завжди негативними. Стереотипи можуть бути позитивними або негативними, вірними або помилковими. Вірний стереотип ще називають «чутливістю до різноманіття» або «культурним усвідомлюванням у мультикультурному світі. Деколи стереотипи відображають реальність. Представники народів, предки яких жили в Африці, складають не більше 12% населення Землі, але в 2000 р. саме їм належали 15 світових рекордів в бігу на різні дистанції — від стометрівки до марафону. Проте, навіть якщо стереотипи відносно точно описують дійсність, причинно-наслідкових зв'язків вони не пояснюють. Проблеми зі стереотипами виникають тоді, коду вони або відображають надмірне *узагальнення*, або абсолютно невірні.

*Упередження та дискримінація.* Дискримінація – це невинувато негативно поведінка у ставленні до групи чи її членів. Нерідко джерелом дискримінаційної поведінки є установки, які містять упередження. Звичайно, не всі установки, що містять упередження, обов'язково приводять до здійснення ворожих дій, подібно не можна стверджувати, що будь-яке пригноблення є наслідком упереджень. *Расизм і сексизм* —це не лише упередженні установки та дискримінаційна поведінка у ставленні до людей певної раси чи статі. Расизм і сексизм можуть бути інституційною практикою ( навіть, коли вона не пов'язана із упередженнями), яка означає нав'язування підпорядкованого становища представникам певних груп. Коли практика прийому на роботу перекриває доступ до праці працівникам з числа національних меншин, її можна назвати расистською навіть в тому випадку, якщо сам працедавець і не думає про дискримінацію.

*Расові упередження та їх поширеність.* У світовому масштабі кожна раса є меншиною. Наприклад, люди з білою шкірою неіспанського походження зараз складають не більше однієї п'ятої всього населення, а через півстоліття їх чисельність зменшиться і складе не більше однієї восьмої. Завдяки мобільності людей і міграційним процесам, якими були відмічені два останні сторіччя, раси,

що населяють мир, перемішалися, їх взаємостосунки бувають як дружніми, так і ворожими.

Пересічні люди вбачають упередження досить закоріненими в мисленні інших людей. Так, за наслідками опитування громадської думки, проведеної Інститутом Геллапа в 1997 р., 44% американців вважають, що упередження надзвичайно властиві їх найближчому оточенню («5» або вище за 10- бальною шкалою). Самі ж оцінюють себе практично не схильними до упереджень (лише 14%). Це означає, що історично країни (зокрема США) поволі зживають расові упередження. У Канаді за останні десятиліття теж помітно покращалося ставлення до представників різних етнічних груп та до емігрантів (зокрема українців) з різних країн<sup>1</sup>.

У сучасному світі представники різних рас, що живуть у межах одного суспільства мають багато спільних устремлінь: якість життя, прагнення соціального порядку та миру. За даними американського опитування 1999 р. більше 90% „білих” і „чорношкірих” виборців ствердно відповіли на питання: «Могли б ви проголосувати за чорношкірого кандидата в президенти?» Більше 80% представників обох груп населення згодні з тим, що «умовою отримання атестата про середню освіту повинне бути знання молодою людиною загальної історії і ідей, об'єднуючих всіх американців», і з тим, що «зниження молодіжної злочинності і незаконного споживання наркотиків — надзвичайно важлива стаття витрати податкових надходжень». Від 80 до 90% опитаних в обох групах висловлюються «за рівні права і можливості для всіх, без упереджень і дискримінації». А від 20 до 30% респондентів в обох групах визнають факт зниження моральних і етичних стандартів<sup>2</sup>. Завдяки цій ідейній спільності, США і

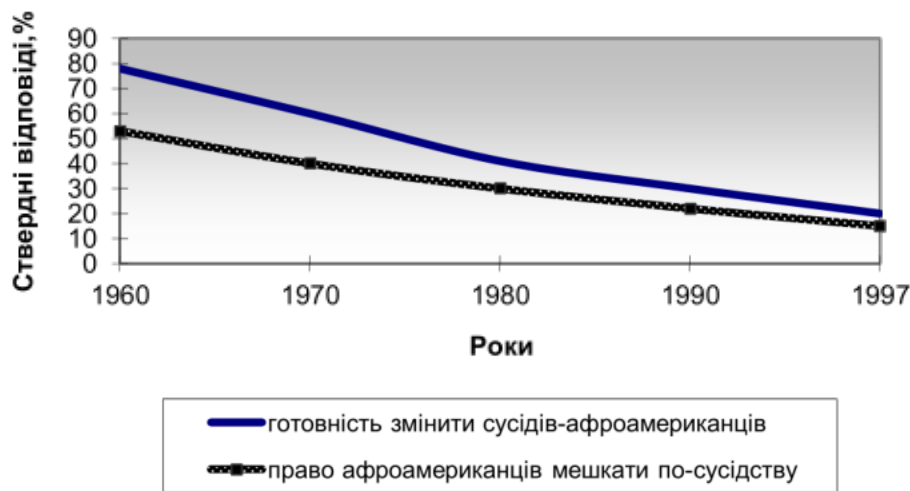
---

<sup>1</sup> Berry, J.W., & Kalin, R. Multicultural and ethnic attitudes in Canada: An overview of the 1991 national survey // Canadian Journal of Behavioral Science, 27, 1995, p.301-320.

<sup>2</sup> Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 2002. – С.438.

більшість західних демократій уникнули етнічних конфліктів, від яких постраждали жителі африканських країн та экс-Югославії<sup>1</sup>.

Це не означає, що в таких країнах, як США і Канада, остаточно відсутні расові упередження. Вони існують завуальовано, або виявляються у злочинах, скоєних на ґрунті расової нетерпимості. Однак є позитивна динаміка зниження расових упереджень, яку демонструють дослідження Інститутом Геллапа та інших дослідників (рис.1). Дослідження узагальнили результати опитувань людей європейської зовнішності з 1960 по 1998 рр. Їм задавали два запитання : « Чи змінили б вони місце проживання, якщо б поруч поселилися афроамериканські сім'ї? »; « Чи є право забороняти афроамериканцям мешкати по-сусідству?»



**Мал. 9.1. Расові установки американців (1963-1997 рр.).** (Джерела: Інститут Геллапа і Schuman et al., 1998).

Як видно з рис.1, 12-20% респондентів не бажали мешкати поруч з афроамериканцями. Наявність упереджених індивідів допомагає пояснити, чому під час проведення чергового опитування Інститутом Геллапа половина

<sup>1</sup> Папич Ж. Национализм, война, гендер. Экс-феминность и экс-маскулинность экс-граждан экс-Югославии // Гендерные исследования. – М.: Человек & Карьера, 1999. – № 2 (1/1999). – С.5-24.



респондентів-афроамериканців ствердно відповіли на запитання чи «Зустрічалися ви впродовж останніх 30 днів з дискримінацією?», причому у 30% це відбулося в магазинах, коли вони робили покупки, а у 20% — або в ресторанах або в кафе, або на роботі (Gallup, 1997).

Багато людей, що цілком прихильно відносяться до «національної різноманітності» на роботі або в учбовому закладі, проте проводять вільний час в товаристві людей своєї раси, серед них вибирають собі коханих і супутників життя<sup>1</sup>. Це допомагає зрозуміти, чому, за даними опитувань студентів сотень коледжів і університетів, більша половина афроамериканців відчувають себе виключеними із «соціальних контактів». Про це повідомили також 24% американців азіатського походження, 16% американців мексиканського походження і 6% американців європейського походження.

*Приховані форми упереджень.* Психологічні експерименти виявляють чимало прихованих упереджень, наприклад в дослідженні конформізму студенти, думаючи, що їх контролює детектор брехні, признавалися в тому, що не позбавлені упереджень. Доволі ілюстративним є також експеримент *Б.Дункана* (1976) з використанням відеофільму, на якому була зафіксована суперечка двох чоловіків з різним кольором шкіри, які почергово штовхали один одного. Студентам європейської зовнішності пропонувалося оцінити їх поведінку. Коли чоловік з білою шкірою штовхав чорношкірого, лише 13% досліджуваних назвали його поведінку «проявом насильства», інші визнали його вчинок «грою» або «жартом». Проте, якщо чорношкірий чоловік штовхав свого партнера, то оцінка була абсолютно іншою: 73% досліджуваних вважали його дії «насильницькими».

Отже, упередження та дискримінаційна поведінка можуть бути не тільки відкритими, а й прихованими з певних мотивів. У Великій Британії, Німеччині, Франції, Австралії на зміну вульгарному расизму приходять замасковані расові упередження у вигляді перебільшення етнічних відмінностей, менш

---

<sup>1</sup> Kwiatkowska A. Tożsamość a społeczne kategoryzacje...—Warszawa : PNN, 1999. - s.123.

доброзичливого ставлення до емігрантів – представників національних меншин. Деякі дослідники називають цей прихований расизм «сучасним расизмом», або «культурним расизмом».

Сучасні упередження виявляються навіть у формі якоїсь «расової чутливості», яка приводить до неадекватних реакцій на дії окремих представників меншин – як у формі невиправданих вихвалень їх досягнень, так і у формі надмірної критики їх помилок. *Расова чутливість* виявляється і у формі заступництва. Наприклад, якщо студенти оцінюючи певне есе думали, що його автор – особа з темною шкірою, вони ставили йому вищу оцінку, ніж коли думали, що він людина з білим кольором шкіри. Студенти, можливо, не бажали бути звинуваченими в упередженості, тому демонстрували протекційне ставлення. Подібна необґрунтована похвала в поєднанні з невимогливістю здатна перешкодити представникам меншин повновартісно реалізувати свої можливості. Все це ілюструє подвійність системи людських установок, їх очевидність та прихованість (автоматизм). Хоча очевидні установки можуть кардинально змінюватися під впливом освіти, приховані установки здатні зберігатися, і змінюються тільки тоді, коли молодій особі прищеплювати через освіту позитивні установки.

Про необхідність консолідованої роботи в межах окремих держав та на рівні міжнародної політики зауважувалося на численних конференціях останніх років : на Європейській конференції проти расизму у Страсбурзі (11-13 жовтня 2000); на конференції у Варшаві з підготовки WCAR (15-18 листопада); під час неформальних консультацій підготовчого комітету в Женеві (15-16 січня 2001) тощо. Допомогою жертвам расової дискримінації займаються також міжнародні правозахисні організації: Action Coalition (Коаліція дій), Amnesty International On-line (міжнародна амністія), Amnesty International (Міжнародна амністія), Amnesty International Information Base at Freeport (База даних Фріпорт), Artists Against Racism (діячі мистецтва проти расизму), Attorneys without Borders (Адвокати без кордонів) тощо.

**Гендерні упередження.** У сучасному західному світі гендерні ролі переживають інверсію, репертуар чоловічих та жіночих ролей взаємодоповнюється. Не дивлячись на це існують *гендерні стереотипи*, які є підґрунтям упереджень та сексизму. На підставі багатьох результатів дослідження психологи дійшли висновку про те, що окремі гендерні стереотипи не менш сильні, ніж расові.

Група дослідників провела експеримент, який зокрема демонструє живучість гендерного стереотипу, який стосується інтелекту жінок. Психологи **Н. Портер, Ф.Гейс і Дж. Волстедт** показували студентам фотографії «аспірантів, що спільно працюють над дослідницьким проектом» (рис.2), і цікавилися їх першим враженням. Вони запитували студентів, хто, на їх думку, зробив найбільший інтелектуальний внесок у проект.



**Рис.2. Стимульна фотокартка експерименту Н. Портер, Ф.Гейс і Дж. Волстедт (1983) з дослідження гендерних стереотипів.** (Джерело: Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 1998.– С.443)

Студенти коледжу, подивившись на цю фотографію, зазвичай відповідали: «Це один з двох чоловіків». Кожний з двох чоловіків на рис. 2. оголошувався лідером значно частіше, ніж всі три жінки, разом узяті. Коли ж студентам показували фотографію, на якій були зображені або група лише чоловіків, або група лише жінок, вони визнавали лідером людини, що займала чільне місце за

столом. Стереотипне уявлення про те, що інтелектуальний лідер — це завжди чоловік, було притаманне рівною мірою як для студентів, так для студенток (навіть у прихильниць фемінізму).

Живучість і поширеність гендерних стереотипів наштовхнули еволюційних психологів на думку про те, що вони сягають своїми коренями в глибини групової пам'яті про історично ранній розподіл праці між статями. У проведеному нами дослідженні 170 студентів Львівського університету імені Івана Франка також були виявлені стереотипи стосовно поведінки, професійної заангажованості<sup>1</sup>. Опитувальник складався із трьох серій запитань: поведінкові уявлення (досліджуваним пропонувалось 10 прикладів поведінки, і завданням було визначити, для якої статі є більш властива така поведінка); професійні уявлення, щодо предмету викладання (досліджуваних просили визначити, які саме предмети вони б хотіли, щоб викладали чоловіки, а які жінки); професійні уявлення щодо вибору професії (досліджуваних просили зазначити характерні для чоловіків і жінок професії). Таким чином, з'ясовувалося, які поведінкові реакції, навчальні предмети та професії будуть обиратися студентами з переважанням фемінних (жіночих), маскулінних (чоловічих) та андрогінних (поєднання, збалансованість маскулінності та фемінності) особистісних установок.

*Гендерні особливості досліджуваних студентів.* В результаті опитування виявилось, що 40% студентів мали високі показники маскулінності, а 45% студенток мали високі показники фемінності. Ці високі показники можуть свідчити про тенденцію до жорсткої статевої ідентифікації з традиційними чоловічими та жіночими ролями досліджуваних студентів. Стосовно андрогінії, то у студенток показник був на 10% більшим, ніж у студентів. Зокрема у 35% досліджуваних студенток виявився високий рівень андрогінії, тобто здатність більш пластично реагувати на життєві обставини.

---

<sup>1</sup> Hapon N. Gender and Education: Psychological Research of Students' Imaginations // European Integration through Education. Traditions the Present and the Future / Ed.R.Kucha.- Lublin: Maria Curie-Sklodowska Uniwersytety Press, 2004.— P.523-529.

*Уявлення студентської молоді стосовно гендерних характеристик викладачів.* В процесі дослідження не було виявлено відмінності між гендерними уявленнями студентів та студенток. Загалом студенти сприймають викладача як сильного, серйозного, цілескерованого, більш розумного та логічного, а також твердішого емоційно та чіткішого. Викладачку сприймають як наполегливу, приємну, спостережливу, більш м'яку, гнучку, емоційну, лагіднішу та менш вимогливу. В процесі традиційного виховання та освіти від студентів очікується більший вияв “маскулінної” поведінки, а студентки мають демонструвати “фемінну” поведінку. Ця тенденція переноситься також і на викладачів. Загалом студенти прагнуть, щоб такі предмети як політологія, фізкультура, інформатика та правознавство викладали чоловіки, а такі предмети як українська мова, філософія, етика, іноземна мова та психологія викладали жінки. Хімія, фізика, філософія – предмети, які на думку студентів, можуть викладати як чоловіки так і жінки .

*Поведінкові уявлення.* Юнаки та дівчата з високим рівнем фемінності оцінюють як більш властиву чоловікам таку поведінку – “читає газету, дивиться телевизор та керує автомобілем”, а жінкам – “доглядає за дітьми, готує їсти, прибирає, купує продукти, витрачає гроші”. Студенти (юнаки та дівчата) з високим рівнем андрогінності пишуть, що догляд за дитиною, приготування їжі, керування автомобілем, праця за комп'ютером, закупівля продуктів є однаково властиві для чоловіків та жінок.

*Професійні уявлення.* Відмінності в уявленнях серед досліджуваних різних гендерних властивостей виявилися несуттєвими. Загалом студенти як винятково чоловічі сприймають професії політика та юриста, і як суто жіночі – психолога та вчителя.

Аналізуючи одержані результати досліджень можна зробити висновок, що гендерні установки та уявлення української молоді все ще залишаються досить стереотипними. Тому особливо важливим є врахування гендерного аспекту в освіті та формування “навчання без гендерних стереотипів”. Науковці зауважують тенденцію зміни гендерних установок та уявлень у контексті трансформацій

соціокультурного мислення, також помітнішою є зміна соціальних ролей у суспільстві. Можна припустити, що рівень сформованості андрогінії (гармонійного поєднання фемінного та маскулінного в особі) буде зростати. Важливим є, щоби під час змін та перетворень у системі гендерних ролей, установок та уявлень особистість молодшої людини зберегла гендерну ідентичність, самоповагу, гідність та самоприйняття.

Стереотипи підкріплюються існуванням середньостатистичних образів чоловіка і жінки, які дійсно дещо відрізняються один від одного за такими параметрами як товариськість, емпатія, соціальний вплив, агресивність і сексуальна ініціатива, але не за інтелектом. Чи означає це, що слід визнати гендерні стереотипи вірними? У 1994 р. *Ж. Свім* виявила, що стереотипні уявлення студентів університету штату Пенсільванія про нетерплячість, чутливості до невербального спілкування, агресивності та інших якостей чоловіків і жінок вельми близькі до реально існуючих гендерних відмінностей. Більш того, ці стереотипи вельми живучі і властиві різним епохам і різним культурам.

Узагальнивши дані, одержані в 27 країнах, *Дж. Вільямс* і його колеги (2000) дійшли висновку про те, що жінки всюди сприймаються як осілі істоти, а чоловіки — як більш схильні «до зміни місць». Проте ступінь відповідності окремих індивідів цим стереотипам варіюється в дуже широких межах, і нерідкі випадки, коли стереотипи взагалі не відображають реальної поведінки чоловіків та жінок. Гендерні стереотипи нерідко перебільшують відмінності, які насправді незначні (цього висновку дійшла *К. Мартін* (1987) з Університету Британської Колумбії). Виявилось, що чоловіки дійсно дещо більше, ніж жінки, схильні приписувати собі впевненість у власних силах і прагнення домінувати; одночасно з'ясувалося, що вони менше, ніж жінки, схильні характеризувати себе як людей м'яких і співчутливих. Зрозуміло, що уявлення неостаточно співпадають з реальністю, тому є стереотипними.

*Гендерні установки.* Стереотипи (уявлення, переконання) здатні підсилювати упередження, але значно сильніше впливають на упереджену

поведінку негативні установки (готовність до певних дій). Опитування західної громадської думки свідчать, що негативні щодо жінок змінюються доволі швидко. За останні 60 років досить відчутно змінилося ставлення до політичної та професійної заангажованості жінок. Посилились сприятливі стереотипи (ефект «чудових жінок» – матерів, бабусь, сестер) стосовно незвідної жіночої доброти, схильності надавати допомогу.

Проте гендерні установки нерідко є *амбівалентними*. До такого висновку пришли *П.Глік і С.Фіске* з колегами(1996-2000) після того, як опитали 15 000 чоловік в 19 країнах. Гендерні установки людей доволі часто є сумішшю прихильного *сексизму* («Жінки етичніші») з ворожим («Жінки підлі») <sup>1</sup>. Ситуація з гендерними упередженнями аналогічна ситуації з расовими: вульгарне жінконенависництво вимирає, а латентна упередженість все ще дається взнаки. Відтак латентний («сучасний») сексизм, що йде рука в руку з латентним («сучасним») расизмом. І той і інший виявляються як у вигляді заперечення дискримінації, так і у вигляді неприйняття зусиль, скерованих на досягнення рівноправ'я <sup>2</sup>.

У сучасному світі за межами країн західної демократії дискримінація жінок виявляється у значних масштабах. Наприклад, у світі дві третини дітей, що ніколи не вчилися в школі, – дівчатка. У Саудівській Аравії, Судані жінки не мають багатьох цивільних прав (вільно пересуватися, водити машину). В Афганістані наприкінці 90-х рр. ХХ в. жінки стали жертвами жорстоких порядків з боку правлячого режиму. В деяких країнах Азії, Індонезії та Індокитаю вагітні жінки після перевірки плоду на стать, погоджуються на подальше вбивання ненароджених (або новонароджених) дівчаток.

---

<sup>1</sup> Glick, P., & Fiske, S.T. The ambivalent sexism inventory: Differentiating hostile and benevolent sexism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 1996, 491-512.

<sup>2</sup> Оксамитна С. Гендерні відносини крізь призму громадської думки в Україні і світі // Гендерна перспектива / Упор. В. Агеєва. – К.: Факт, 2004. – С.135-148.

Гендерна і расова дискримінація в сучасному світі, особливо західному не таке поширене явище, яким вона була ще півстоліття тому. Сьогодні дослідники продовжують неухильно виявляти приховані форми упередженості, застосовуючи чутливі методики. Психологи постійно демонструють уважне ставлення до проблеми упереджень, шукають причини та можливі шляхи їх подолання.

Отже, *стереотипи* — це результат надмірного узагальнення певних *уявлень* про іншу групу, які можуть частково містити «раціональне зерно», або бути цілковито невірними. Окремі стереотипи є підсилювачами упереджень (негативних установок) стосовно представників певної групи. *Дискримінацією* називається невиправдано негативна *поведінка*. Термінами *расизм* і *сексизм* позначаються прояви упереджених установок індивіда, упередженої поведінки або репресивної інституційної практики.

### Соціальні джерела упереджень

---

*Соціальна нерівність.* Упередження мають кілька джерел, оскільки виконують декілька функцій. Упередження може посилювати наше відчуття власного Я і забезпечувати признання референтної для нас групи. *Соціальна нерівність обумовлює виникнення упереджень.* Останні допомагають виправдати економічну і соціальну перевагу тих, в чиїх руках багатство і влада.

До недавнього часу забобони сильніше відчувалися в тих регіонах, в яких колись існувало рабство. У XIX в. антропологи ніби виправдовували колонізаторську політику імперіалістичних держав своїми ідеями, буцімто народи, що населяють колонії є «нижчими за рівнем розвитку», «потребують захисту» і окультурення.

Французька дослідниця *Ніколь-Клод Матьє* писала про те, що антропології фіксуються й поширюються стереотипні уявлення про корінне населення колоній, зокрема про жінок. В етнологічних розвідках початку XX ст. практично відсутня



репрезентація голосу африканських жінок, вони зпортретовані як щось природне, дике<sup>1</sup>.

В іншій праці *Радхіки Моханрам* розглянуті сучасні політики вигнання, міграції населення з бідних постколоніальних держав у мегаполіси західного світу<sup>2</sup>. Там емігранти, викоренені з власної культури, створюють маргінальні осередки (відоме у США початку ХХ ст., так зване, чорне гетто). Невдоволеність мігрантів соціальними зв'язками, відкинутість із повновартісних сфер, із офіційних просторів суспільства, в яке вони вимушені були влитися глобальними потоками, примушує їх шукати марковані полісом (капіталістичним містом), але вільніші простори. На думку професора Сорбони *Розі Брайдотті*, такими привілейованими зонами політик опору стають підземні переходи, станції метро, переправи, мости, кімнати очікування на літовищах, залізничних станцій. Простори мегаполісів пронизані нерівністю суспільних відносин, в них зароджуються нові упередження емігрантів стосовно корінного населення – господарів мегаполісу<sup>3</sup>. Коли виникають конфлікти (як це було на вулицях міст Франції у 2006 році), негативні установки легко «підганяються» під поведінку. Люди з обох боків нерідко сприймають один одного як ворогів та деперсоніфікують за допомогою расових, етнічних ярликів.

*Релігія і упередження.* Відомий дослідник упереджень *Г.Олпорт* у своїй розвідці з *М.Россом* „Особистісні релігійні орієнтації та упередження” (1967) зауважив, що істинно віруючі люди демонструють *менше* забобонів, ніж ті, для кого релігія є певним засобом групової ідентичності, спілкування близькими по духу людьми. Не виключено, що малоосвічені люди мають більш виражені забобони. Можливо, забобони приводять їх до релігії: поверхнево віруючі люди звертаються до релігії, бажаючи знайти в ній підтримку своїм забобонам. Подібне

---

<sup>1</sup> Матьє Н.-К. Він – культура, вона – натура? // Ї. – 2000. – Ч. 17. – С.5.

<sup>2</sup> Mohanram R. Black Body. Woman, Colonialism and Space. – London; Minneapolis: University of Minnesota Press, 1999. – 328 p.

<sup>3</sup> Braidotti R. Patterns of Dissonance. Cambridge: Polity Press. – New York: Routledge, 1991. – 315 p.

може стосуватися фанатиків, які нерідко виправдовують свій фанатизм релігійністю. Проте справжня глибинна релігійність практично несумісна із забобонами. Звідси і релігійне коріння сучасного руху за громадянські права всіх без винятку людей, серед лідерів якого немало релігійних діячів.

*Деструктивні групи та упередження.* Якщо узагальнити засади створення та діяльності радикальних груп, наприклад чорносорочечників в Німеччині, або в Італії 1930-х рр. та сучасних молодіжних угруповань, то можна знайти їх спільність у нетерпимому ставленні до представників іншої раси, національності, етносу. У процесі перетворення звичайного обивателя в „штурмовика” у минулому та теперішньому є багато спільного.

У своїй праці „Нацистські лікарі: медичне вбивство та психологія геноциду” психолог *Дж.Ліфтон* розробив концепцію „подвоєння особистості”, яка пояснює участь людей в деструктивних рухах. Зазначимо, що у суспільствах, які переживають перехідний період докорінно змінюється соціальне середовище, відбувається *ресоціалізація*. Це явище виявляється в тому, що людина намагається пристосуватися до змінених соціальних обставин, норм та цінностей. Це доволі болісний для особи процес руйнування старого світогляду й намагання побудувати новий, розрив із традиційними цінностями і прагнення бути сучасним, виконуючи невідповідну до власного Я соціальну роль.

Ліфтон зазначає, що інколи інтелектуальні та психічно здорові люди можуть ставати фанатами рухів, ідеологія та діяльність яких суперечить початковим поглядам цих людей на світ. Ця глибинна ресоціалізація особистості є результатом специфічної адаптивної реакції в умовах високого групового тиску і маніпулювання базовими людськими потребами. Згідно Ліфтону „подвоєння” – це роз’єднання системи власного Я на дві незалежні цілісності, одна з яких чинить вплив на іншу. Розмежування відбувається тому, що в певний момент член групи стикається з фактом, що його нова поведінка несумісна з догруповим Я. Тобто, поведінка, що вимагається та нагороджується тоталітарною групою, настільки відрізняється від „старого Я”, що звиклого психічного захисту (раціоналізації,

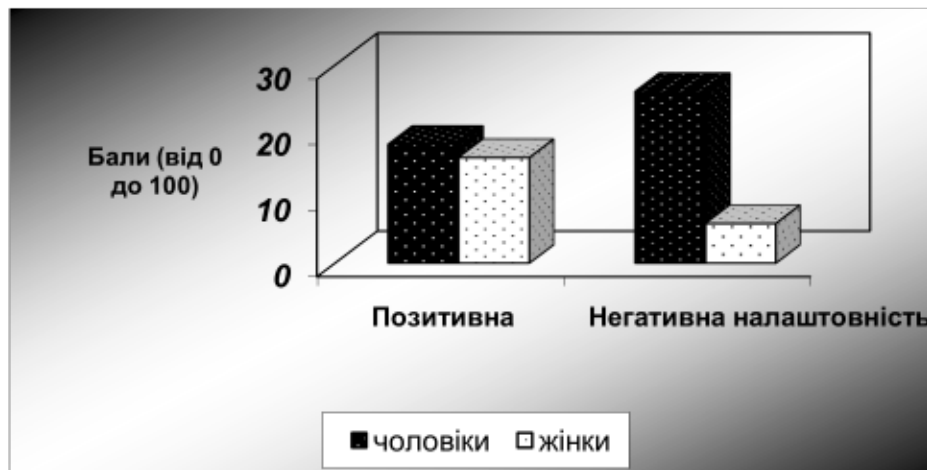
витіснення) вже недостатньо. Усі думки, переконання, дії, почуття, пов'язані з перебуванням в деструктивному культурі, організуються в незалежну систему часткового Я, яке повністю відповідає вимогам даної групи. Це відбувається не в результаті вільного вибору особи, а як інстинктивна реакція самозбереження в психологічно незносних умовах. Новостворене часткове Я починає діяти як цілісне Я, усуваючи внутрішній психологічний конфлікт. Відтак Дж. Ліфтон пояснює деструктивну поведінку членів радикальних рухів як *глибинну ресоціалізацію особистості*.

З 1990-х рр. на пострадянському просторі активізувалися напади та злочини проти „расових ворогів” з боку неофашистських груп, зокрема організацій скінхедівського руху. Новостворені правозахисні організації, правозахисні органи стурбовані цією статистикою. Скінхеди – молодіжна субкультура, яка виникла на Заході в 1960-х рр. як протест проти суспільної моралі. Як раніше зазначалося (тема 10), невдовзі цей молодіжний рух політизувався, виокремилися його радикальні групи. Одні примкнули до ідеології правого, інші – до ідеології лівого спектру. Виокремилися неонацистські, комуністичні, анархічні групи. Наприкінці 80-х рр. сформувалися американські групи SHARP-скінів (Skin Heads Against Racial Prejudice), так звані «скінхеди проти расових упереджень». Ідеологію цього руху розділяли інші групи SCAR, SPAR, RASH, HARP тощо. Представники руху RASH (Red and Anarchist Skinheads) виступали «проти нацизму та влади капіталу». Існували подібні китайські, гавайські, японські рухи. Інші неофашистські групи (бонхеди) виступали за «расову чистоту».

Для всіх політизованих груп скінхедівського руху притаманні взаємоперехреснувані упередження, вони втягнуті в своєрідні міжособні війни. Їх радикальна діяльність є прикладом використання молоді в «політичних ігрищах», які мають деструктивні наслідки для суспільства. «Поборювачі» різних упереджень самі стають на шлях протиправної, антизаконної діяльності, яка посилює конфлікт між різними групами людей, дестабілізує суспільство.

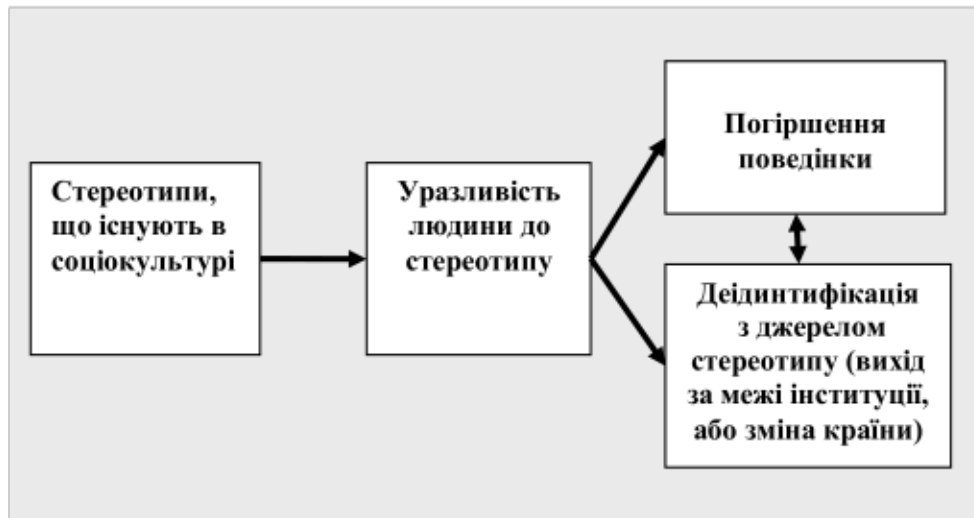
**Вплив дискримінації на особистість людини.** Дискримінація впливає на тих, хто стає її жертвами. Якщо соціальне довкілля буде недоброчливо ставитись до людини, то це негативно відобразиться на її характері. Таку думку висловив **Г.Олпорт** у своїй класичній праці „Природа упередження”(1958). Він також називає низку можливих наслідків переслідування. Їх можна об'єднати в дві основні групи, одну з яких утворюють *наслідки для дискримінованої особи*, що виявляються у відчутті власної провини (уникнення контактів, ненависть до самого себе, агресія стосовно власної групи). Іншу групу утворюють *наслідки для дискримінуючої особи*, що виявляються в приписуванні провини зовнішнім обставинам (боротьба з подолання невігідного становища; ненадійність сусідів; почуття хизування, викликане причетністю до власної статусної групи).

Негативні стереотипи мають погані наслідки для Я-концепції людини. Цей феномен отримав назву *вразливості до стереотипу*. Це руйнівний вплив особистісного побоювання стосовно того, що негативний стереотип може підтвердитися, справдитися. Якщо стосовно жінок існує стереотип гірших математичних здібностей у порівнянні до чоловіків, то жінки матимуть уразливість до цього стереотипу. Це було підтверджено кількома експериментами **С. Спенсера, К.Стіла і Д.Квін** (1995;1999). Вони запропонували студентам і студенткам, що мали приблизно однакову математичну підготовку, пройти дуже важкий математичний тест. Коли досліджуваних налаштовували, що від чоловіків і жінок очікують хороших результатів, то жінки систематично справлялися з ним не гірше, ніж чоловіки. Коли ж їх негативно налаштовували, тобто висловлювали сумніви щодо спроможності студенток зробити тест, то жінки незмінно справлялися із завданням значно гірше, ніж чоловіки. Відтак студентки-жінки ніби підтверджували відомий їм стереотип. Зрозуміло, що під час роботи вони були схвильовані та напружені від висловлених сумнівів щодо їх здібностей. Тому жінки підтверджували існуюче упередження. (Див. рис.3).



**Рис.3. Негативна налаштованість стосовно здібностей жінок та низька результативність розв’язання математичних задач жінками**

Формування вразливості до негативних стереотипів, яка призводить до погіршення поведінки можна спостерігати у школах. Інколи негативні стереотипи (расові, національні, етнічні) стосовно окремих учнів спричиняють дидактогенні (виниклі в процесі навчання) неврози. Моральна дидактогенія виникає тоді, коли про учня (представника певної етнічної групи, наприклад ромів) думають, що він хитрун, нечесний тощо. Інтелектуальна дидактогенія виникає тоді, коли учня постійно критикують і порівнюють до інших („розумніших учнів”). Вольова дидактогенія виникає під впливом таких стереотипних думок : „ З тебе нічого путнього не виросте!”. Уразливість до стереотипів може не лише погіршити поведінку особи, а й примусити її не ідентифікуватися з інституційною групою та шукати можливості для самоповаги за її межами



**Рис.3. Наслідки вразливості до стереотипу : деідентифікація та погіршення поведінки**

Негативні стереотипи заважають людям виявити свої здібності. Вони породжують тривогу, стосовно того, що стереотип (расовий, національний, гендерний, віковий тощо) може ненароком справдитися. Це погіршує самоєфективність людини та деідентифікує з джерелом стереотипу. Судячи з усього, позитивні стереотипи, навпаки, допомагають.

**Соціальна ідентифікація.** Я-концепція містить не лише індивідуальну ідентифікацію (відчуття власної тожсамості), а й *соціальну ідентифікацію* (відчуття причетності до групи). Відомий британський соціальний психолог **Генрі Теішфел** разом з колегами (1994) запропонував *теорію соціальної ідентифікації*, засновану на наступних припущеннях:

- Людина схильна до *категоризації*. Це диференціація інших людей, включно самої себе за категоріями. Назвати когось, німцем чи турком, інтелегентом чи торговцем означає скористатися якоюсь «стенографією» для опису специфічних особливостей окремих людей.

- Людина схильна до *ідентифікації* (вона асоціює себе з якимись певними групами (категорія «ми»), що підвищує її самоповагу та самооцінку.
- Людина схильна до *порівняння*, тобто до протиставлення власної групи іншим групам (категорія «вони»), при чому на користь власної. На цьому підґрунті виникає *«ми-почуття»*, (гордості, комфорту від причетності до групи), яке підсилює Я-концепцію.

Люди, яким не вистачає власної позитивної ідентифікації, нерідко шукають привід для самооцінки в ототожненні себе з групою. Багато молодих людей знаходять гордість, владу і ідентичність в деструктивних суспільних рухах та організаціях. Чимало людей задля підтримки знаходять свою групу серед релігійних співтовариств, груп самопомочі тощо.

***Внутрішньогруповий фаворитизм.*** Це схильність думати на користь своєї групи (расової, національної, статевої, конфесійної, професійної тощо). Це також міркування в категоріях порівняння та протиставлення «ми - вони», на користь «ми». Якщо обкреслити круг, то всередині опинимося тільки «ми», члени однієї групи, а всі інші, тобто «вони», члени іншої групи, залишаться за його межами. Подібний *внутрішньогруповий фаворитизм* може відображати: 1) любов до своєї групи; 2) нелюбов до «них»; 3) обидва відчуття. У останньому випадку лояльність до власної групи повинна приводити до знецінення іншої групи, тобто «їх». Схильність думати на користь своєї групи – ще один приклад прагнення людини до позитивної Я-концепції.

Виховані в традиціях колективістських культур ідентифікують себе не стільки з якоюсь конкретною групою, скільки зі всіма навколишніми людьми, рівними їм за статусом, а тому відносяться до них приблизно однаково. Індивіди більш схильні до прояву внутрішньогрупової упередженості в тих випадках, коли «ми» — нечисленна група з нижчим статусом, ніж «вони». Якщо представник певної раси, статі. Віку опиняється на якому-небудь суспільному заході в

меншості, він гостріше відчуває свою соціальну ідентичність і реагує відповідним чином.

Завдяки соціальній ідентифікації люди також виявляють *конформізм* у стосунку до норм власної групи. Подекуди люди жертвують заради команди, сім'ї або своєї країни. Чим важливіше для нас наша соціальна ідентифікація, і чим сильніше ми відчуваємо упереджене відношення до своєї групи, ми ще активніше починаємо дискредитувати «їх», тим виразнішими є реакції протесту

Схоже, що сильна прихильність до власної групи не обов'язково повинна мати своїм «дзеркальним віддзеркаленням» такі ж сильні негативні відчуття до інших груп. Прихильність власній расі, конфесії і соціальній групі іноді дійсно створює у людини схильність до знецінення інших рас, конфесій і соціальних груп. Але це не неминуче. Особиста позиція, що ґрунтується на визнанні безлічі культур здатна запобігти загостреному сприйняттю групових відмінностей. Проте деякі стереотипи, вирощені мультикультуралізмом, є проявами фаворитизму у стосунку до «них». Вважається, що для психологічного і соціального здоров'я людина повинна одночасно усвідомлювати свою індивідуальність, винятковість, групову ідентичність і причетність до всього людства.

**Інституційна підтримка стереотипів.** Серґраґація – це спосіб, за допомогою якого соціальні інститути (школи, уряд, засоби масової інформації) можуть підтримувати упередження. Наприклад, школа може мимоволі підсилювати переважаючі культурні установки. Йдеться про підручники та хрестоматії, де кількість чоловічих персоналій у 3 рази перевищує кількість жіночих. Інституційна підтримка, що надається упередженням, нерідко залишається непоміченою. Як правило, вона не є усвідомленою спробою дискримінувати яку-небудь групу. Частіша така підтримка – не більше, ніж віддзеркалення культурних традицій.

Подібним прикладом, інституційної упередженості, іноді незауважуваним є *фейсизм* (від англ. слова face – особа). Це переваги, які віддаються у ЗМІ зображенням чоловічих осіб і жіночих тіл. Це явище прикметне для багатьох країн



світу. Фільми і телепрограми можуть відображати і підсилювати існуючі культурні установки

Отже, соціальна ситуація породжує і підтримує упередження різними способами. Група, яка одержує вигоду від свого вищого соціального і економічного статусу, нерідко виправдовує його, формуючи відповідні переконання. Люди виявляють уразливість до стереотипів стосовно них, це викликає тривогу та напруження, що погіршує поведінку. Відтак упередження ніби самосправджується. Джерелом забобонів може бути соціальна ідентифікація, яка викликає внутрішньогруповий фаворитизм (схильність думати на користь своєї групи та знецінювати інші групи). Сформувавшись, упередження існує частково завдяки інерції конформізму, або завдяки інституційній підтримці, зокрема з боку засобів масової інформації.

### **Емоційні та когнітивні джерела упереджень**

---

***Емоційні джерела упереджень.*** Негативні емоційні стани (агресія, фрустрація) теж провокують упередження. Одним з джерел фрустрації (негативний емоційний стан, обумовлений мотиваційним конфліктом) є конкуренція. Коли дві групи змагаються за робочі місця, за право на отримання житла або за соціальний престиж, досягнення однієї групою мети може обернутися фрустрацією для іншої. *Теорія реалістичного групового конфлікту* говорить, що конкуренція груп в боротьбі за обмежені ресурси породжує упередження. Наприклад, у Канаді, починаючи з 1975 р., ставлення до іміграції коливається залежно від рівня безробіття. Подібною є ситуація в інших розвинутих країнах.

#### ***Особистісні причини упереджень: статус, тип особистості.***

***Потреба в статусі.*** Люди, що перебувають на нижчих щаблях соціально-економічної драбини, або ті, чий статус значно знизився, відчувають небезпеку для позитивного Я-образу. Результати дослідження свідчать: члени клубів з

нижчим статусом зневажливіше ставляться до членів інших клубів, ніж члени клубів з вищим статусом. Якщо статусу людей ніщо не загрожує, вони менше турбуються за відчуття власної переваги. Експерименти також підтверджують існування зв'язку між самооцінкою і упередженнями. Люди, які вірять у власні сили, відноситимуться до представників чужих груп доброзичливіше.

*Тип особистості.* Вважається, що емоційні потреби, «відповідальні» за упередження, переважають в «авторитарної особистості». Це зауважив **Теодор Адорно** у книзі „Авторитарна особистість” (1950). Провівши опити дорослих американців, Т. Адорно і його колеги виявили, що ворожість по відношенню до євреїв нерідко співіснує з ворожістю по відношенню до інших національних меншин. Для *етноцентричних* людей (переконаність у вищості власної етнічної та культурної групи та презирливе ставлення до інших груп) є одночасно характерними авторитарні тенденції. *Авторитаризм особи* – це нетерпимість у стосунку до слабких, установка на їх покарання та шанобливе підпорядкування тим, хто втілює владу в їх власних групах.

Авторитарні тенденції, що деколи виявляються в напружених міжетнічних відносинах, значно посилюються в неспокійні періоди економічного спаду і соціальної напруженості. Серед населення колишнього СРСР є індивіди з яскраво вираженою схильністю до авторитаризму. Вони підтримують політичні сили, які сповідують марксистсько-ленінську ідеологію та не розуміють доцільності проведення демократичних реформ.

Отже, упередження мають також емоційне коріння. Фрустрація підживлює ворожість, яка може виявлятися у вигляді пошуку «цапа-відбувайла», а деколи у ставленні до конкурентів. Посилені відчуттям соціальної переваги, упередження здатні також маскувати невпевненість у власних силах. Люди, схильні до авторитаризму, нерідко є носіями різних упереджень.

*Когнітивні джерела упереджень.* Розглянемо, як спрощенське мислення здатне породжувати упередження. Відомий когнітивний психолог **Джордж Келлі**

сформулював когнітивну теорію особистості<sup>1</sup>. Згідно неї, люди мають певні „понятійні системи” або особистісні конструкти. Келлі виокремлює такі типи людей у відповідності до їх конструктів: *упереджений тип* (користується невеликою кількістю категорій для опису світу, переважно дихотомними, типу „добре-погано”, „чорне-біле”); *стереотипний* (користується узагальненими поняттями, прийнятими в його середовищі стереотипами); *передбачувальний* (користується значною кількістю понять). Властиво останній тип найменш схильний до упереджень.

Стереотипам мислення присвячені тисячі праць. Відтак, упередження та стереотипи – це не лише наслідки соціальних умов і способів виразу ворожості, а й «побічні продукти» розумових процесів. Багато стереотипів є більше результуючими спрощеного, «механічного мислення», ніж емоційних станів.

***Способи спрощеного мислення: категоризація.*** Це один із способів, до якого вдаються люди для спрощення, полегшення розуміння соціального довкілля. Співвіднесення людей до певних категорій полегшує їх розуміння. Знаючи, що члени якої-небудь групи мають деякі загальні риси, можна завдяки почутому стереотипові мати корисну інформацію про групу з мінімальними зусиллями. Сприятливими обставинами для виникнення стереотипів є: *обмаль часу; надмірна зайнятість; втома; емоційне збудження; вік та недостатність досвіду.*

З досвідом перебування в культурі людина виробляє досвід категоризації інших: за статусом, причетністю до етнічної групи, віком, статтю.

***Сприймана схожість і відмінності.*** Людина, яка живе в гомогенній групі, не має досвіду спілкування з представниками інших культур часто не може побачити зовнішні відмінності між ними. Спрацьовує механізм фізіогномічної редукції: поява відчуттям, що всі вони «на одне обличчя». Також може виникнути *ефект однорідності чужої групи*: поява відчуття, що вони всі однакові, а ми

---

<sup>1</sup> Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – СПб.: Питер Пресс, 1997. – С. 431- 479.

різні. Багато людей називають всіх вихідців з Латинської Америки одним словом – «латинос» (*Latinos*). Що ж до самих американців мексиканського, кубинського або пуерто-ріканського походження, то для них відмінності між ними очевидні, особливо відмінності між своєю власною підгрупою та іншими. Оскільки нам зазвичай подобаються люди, схожі на нас самих, і не подобаються ті, кого ми сприймаємо як несхожих на нас, природно, що в результаті виникає схильність мислити на користь своєї групи.

*Д.Майерс* зауважує: чим більше ми знаємо про яку-небудь соціальну групу, тим виразніше розуміємо, що вона не однорідна. Чим менше знань, тим більше стереотипні наші уявлення<sup>1</sup>. Крім цього посилення соціальної ідентифікації відбувається через специфічну інтерпретацію негативних вчинків. (Табл. 4). Якщо негативний вчинок скоює член власної групи, то вчинок пояснюється ситуацією, якщо хтось з іншої групи, то схильністю до таких вчинків. Тут очевидною є фундаментальна помилка атрибуції.

**Таблиця 4.**

**Посилення власної соціальної ідентифікації і стереотипи**

	<b>«Ми»</b>	<b>«Вони»</b>
Установка	Фаворитизм	Наклеп
Сприйняття	Неоднорідність (ми – різні)	Однорідність (вони всі на одне обличчя)
Пояснення негативних вчинків	Ситуаціями	Схильністю

• <sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 1998.– С.481-482.

**Проблеми подолання упереджень.** Кожна з країн має більш чи менш активізовані соціальні програми з подолання упередженого ставлення між людьми, насильства та дискримінації. Очевидними бар'єрами реалізації цих програм є поширені думки певної кількості людей, які вважають ці програми марнотратством. Для людей характерним є феномен мислення, що світ справедливий. Феномен „справедливого світу” – це схильність вірити в те, що світ справедливий, і тому люди мають те, що заслуговують, а також заслуговують те, що мають. Відтак люди байдужі до соціальної несправедливості не тому, що справедливість їх не хвилює, а тому, що не бачать несправедливості. Люди, що апіорі бачать світ справедливим, переконані в тому, що жертви насильства, самі спровокували його, що нужденній людині випала така доля, а хворі самі винні в своїх недугах. Подібні уявлення переконують також і успішних людей в тому, що вони заслужили те, що мають. Здорові і багаті люди можуть розглядати своє благополуччя і нещастя інших як справедливий розподіл винагород. Пов'язуючи благополуччя з моральністю, а нещастя – з її відсутністю, ми створюємо суб'єктивні передумови суспільного егоїзму, коли успішні люди гордяться своїм становищем, і не квапляться брати на себе відповідальність допомагати іншим. Когнітивний феномен „справедливого світу” є бар'єром про соціальної поведінки людей.

Отже, стереотипне мислення, яке лежить в основі упереджень є «побічним продуктом» процесу обробки інформації – способом, який дозволяє спростити світ. По-перше, розподіл людей за категоріями перебільшує однорідність усередині кожної групи і відмінності між різними групами. По-друге, стереотипи сприяють виникненню *ілюзорних взаємозв'язків* між приналежністю людей до певної групи і їх поведінкою. По-третє, приписування причин поведінки тих, що оточують їх диспозиціям здатне призвести до упередженості, до думок *схильності на користь своєї групи*: до приписування причин негативної поведінки членів

чужої групи їх особистим рисам і до знецінення їх позитивних вчинків. Суб'єктивним бар'єром для підтримки добродійних програм є апіорна віра у справедливий устрій світу: люди мають саме те, чого заслуговують.



### *Завдання для самоперевірки:*

1. Що таке упередження та яка його природа?
2. Що таке дискримінація, расизм, сексизм?
3. Які бувають приховані форми упереджень?
4. Якими є соціальні джерела упереджень?
5. В чому сутність теорії глибинної ресоціалізації Дж. Ліфтера, яку поведінку вона пояснює?
6. Що таке феномен уразливості до стереотипу, в чому він виявляється?
7. Про що йдеться в теорії соціальної ідентифікації Г.Тешфела?
8. Що таке внутрішньогруповий фаворитизм?
9. Як виявляється інституційна підтримка стереотипів, які її наслідки?
- 10.Що є емоційними джерелами упереджень?
- 11.Які особистісні причини упереджень?
- 12.Що є когнітивними джерелами упереджень?
- 13.Який зміст теорії особистісних конструктів Дж.Келлі?
- 14.Що таке категоризація як спосіб упередженого мислення?
- 15.Що таке ефект однорідності чужої групи?
- 16.Що таке феномен „справедливого світу”, які його наслідки для просоціальної поведінки?

### *Література*

- Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 2002.

- Оксамитна С. Гендерні відносини кризь призму громадської думки в Україні і світі // Гендерна перспектива / Упор. В. Агеєва. – К.: Факт, 2004 . – С.135-148.

Родин Дж., Лангер Э. Ярлики старения // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С. 327-345.

- Hapon N. Gender and Education: Psychological Research of Students' Imaginations // European Integration through Education. Traditions the Present and the Future / Ed.R.Kucha.- Lublin: Maria Curie-Sklodowska Uniwersytety Press, 2004.– P.523-529.
- Koshmanova, T. S. & Hapon, N. P. Exploratory study of changing ethnic stereotypes of Ukrainian teacher candidates. *Journal of Peace Education*, Washington, 4 (1), 2007, 75-95.

#### Тема 14. Агресія та соціальна поведінка



**Поширеність агресії та її види.** *Фізична (рукоприкладство) та вербальна (словесна) агресія. Ворожа агресія (скерована на заподіяння шкоди) та інструментальна (як засіб досягнення мети). Контактна (безпосереднє заподіяння шкоди різними знаряддями) та дистантна (застосування вогнепальної зброї тощо) агресія.*

**Аналіз причин людської агресії.** *Протилежні погляди філософів на людську природу. Теорія інстинктивної агресії (З.Фройд та К.Лоренц) та еволюційна психологія. Біологічні теорії (особливість діяльності нервових центрів мозку, генетичні та біохімічні чинники).*

**Психологічні теорії агресії.** *Класична теорія „фрустрація – агресія( Дж. Доллард та Н.Міллер). Концепція заміщеної агресії (Л.Берковіц). Відносна депривація та*

*агресивне реагування. Агресія як „вигідна” навичка досягання мети. Теорія соціального наuczіння агресії. Класичні експерименти А. Бандури. Вплив сім'ї та середовища на агресивність дітей.*

**Послаблення агресії.** *Ситуативні чинники, що провокують на агресивні дії (біль, атакуюча поведінка, спека, тіснява). Посилення діяльності ЗМІ на прищеплення зразків просоціальної поведінки. Психотерапевтичні методи (катарсис) послаблення агресії. Підхід, заснований на соціальному наuczінні.*

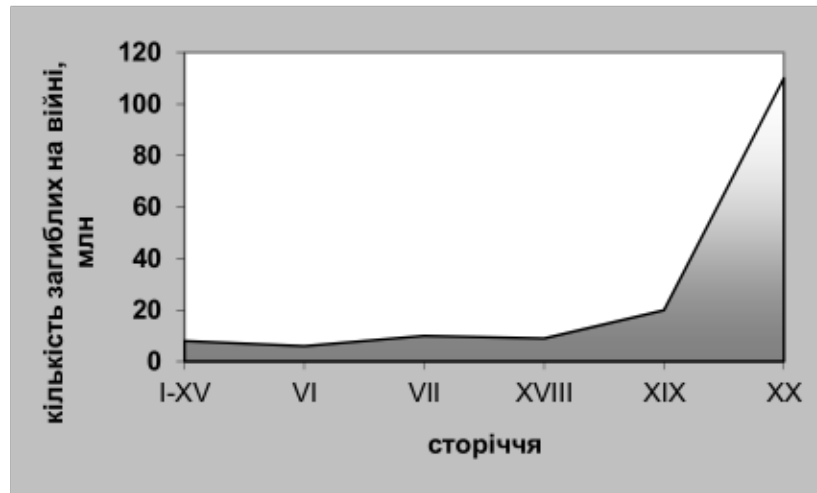
### **Поширеність агресії та її види**

---

**Поширеність агресії.** У ХХ ст. людство пережило надзвичайні катаклізми пов'язані з різними проявами агресії. Це війни, геноцид окремих народів, зокрема штучно створений голод, тероризм, радикалізм окремих суспільних рухів та угруповань, зростання злочинності та злочинів проти людини.

Щодня людство витрачає на озброєння і на зміст армій \$2 мільярди доларів; цих грошей цілком вистачило б для того, щоб нагодувати мільйони людей, що живуть за межею бідності, дати їм освіту і поліпшити екологічну ситуацію на планеті. У 250 війнах, розв'язаних в ХХ в., загинули 110 мільйонів осіб, що перевищує за чисельністю населення Франції, Бельгії, Нідерландів, Данії, Фінляндії, Норвегії і Швеції разом узятих. (Рис.1). Жертвами геноциду, штучно створеного голоду і «масових озброєних конфліктів» стали 182 мільйони осіб.





**Рис.1. Кількість загиблих у війнах людей впродовж сторіч**

Кількість загиблих людей у XX ст. в результаті війн та політики геноциду є найвищою. Це вказує на те, що проблема агресії в соціальній поведінці людства є надзвичайно актуальною. Які обставини провокують спалахи ворожості? Чи здатні люди контролювати власну агресивність? Перш, ніж розглянути ці питання визначимо поняття агресії.

**Поняття агресії та її види.** Агресія – це фізична або вербальна поведінка, метою якої є спричинення шкоди (фізичної, психологічної) іншим людям. Існують різновиди агресії: *фізична* (нанесення тілесних ушкоджень) та *вербальна* (словесні образи, імперативні та іронічні висловлювання у чиюсь адресу).

Слід диференціювати «ворожу» та «інструментальну» агресію. Джерелом *ворожої агресії* є гнів, її остаточна мета – заподіяти шкоду. Якщо спричинення шкоди не є самоціль, а лише засіб досягнення якої-небудь іншої мети, то така агресія називається *інструментальною*.

Більшість вбивств є результатом ворожості. Приблизно половина — наслідки сварок, інші – наслідки любовних трикутників або бійок, затіяних людьми, очманілими алкоголем або наркотиками. Подібні вбивства імпульсивні, вони відбуваються в результаті емоційних вибухів – тому навіть покарання

агресора смертною карою (за даними 110 країн) не зменшує загальної кількості таких злочинів.

Розрізняють також агресію *контактну* (рукоприкладство, насильство, використання холодної зброї тощо) та *дистантну* (переважно за допомогою вогнепальної зброї). Крім цього агресія поділяється на зовнішню (автоагресію), скеровану на середовище та внутрішню (аутагресію), скеровану людиною на саму себе (рис.2).



**Рис. 2. Види агресії**

У сучасному західному світі щораз більше злочинів за допомогою вогнепальної зброї, ніж холодної (3:1) (див. рис.3). Вогнепальна зброя проходить нелегальними каналами та опиняється в руках радикально налаштованих груп, зокрема терористичних. Події, які трапились у XXI ст. в Росії – в культурному

центрі на Дубровці (Москва) чи в середній школі м. Беслана вражають загибеллю безневинних жертв інструментальної агресії, серед яких багато дітей.



**Рис. 2. Зброя вбивств, скоєних у США в 1999 році**  
(Джерело: FBI Uniform Crime Reports, 1999).

В останні десятиріччя ХХ ст. за кордоном спостерігався певний бум придбання громадянами вогнепальної зброї. Нерідко вона може опинитися у руках соціально небезпечних осіб. Застосування соціопатичними особами вогнепальної зброї проти цілком невинних людей на вулицях, в супермаркетах, школах є прикметною ознакою нашого часу. Не так давно (2007) світ був вражений виявом агресивної поведінки, яку скоїв студент одного з американських університетів, розстрілявши десяток своїх одногрупників та співробітників університету.

Можна навести чимало прикладів дистантної агресії (бомбардувань, ракетних обстрілів, пікетувань літаків тощо) під час військових та терористичних операцій, яка забрала багато життів серед мирного населення в Ірані, США, Ізраїлі, Палестині, Лівані тощо. Все це вказує на сучасну соціокультурну вкоріненість агресії та необхідність її соціального регулювання й подолання.

### **Аналіз причин людської агресії**

---

**Погляди на людську природу.** Впродовж минулих сторіч видатні мислителі неодноразово зверталися до *проблеми* людської природи. У XVII ст. англійський філософ **Томас Гоббс** у своїх працях „Про людину”, „Про громадянина” зауважує, що людина – складне тіло природи. Суспільні закони необхідні для приборкання та контролю тваринних інстинктів людини. Прихильником іншої точки зору був французький філософ XVIII ст. **Жан-Жак Руссо**. Він стверджував, що інтелект зруйнував гармонію людини, порушив правильне співвідношення між потребами і здібностями. Джерело зла – не людська природа, а суспільство, яке притамовує гармонійність чуття та формує однобічність розуму. У XX ст. природу агресії вивчали австрійський вчений **Зигмунд Фройд** та німецький дослідник, лауреат Нобелівської премії у 1937 р. **Конрад Лоренц**, які розділяли погляди Гоббса. Відтак соціальні психологи, вивчаючи причини ворожої і інструментальної агресії, соціальні психологи основну увагу приділили наступним принципам ідеям: 1) існує вроджена фізіологічна потреба в агресії; 2) агресія є закономірною реакцією на соціальну фрустрацію; 3) агресивна поведінка – результат наслідків наслідування у суспільстві.

**Теорія інстинктивної агресії та еволюційна психологія.** З.Фройд вважав, що джерелом людської агресії є само руйнівні, деструктивні імпульси. Це перенесення на інших людей вродженої енергії примітивного прагнення до смерті («інстинкту смерті»). К.Лоренц, який уславився вивченням інстинктивної поведінки в природі (тварин та людей), вважав, що агресія є адаптивною, а не саморуйнівною. Він вважав також, що люди мають вроджені механізми блокування агресії, однак його турбували тенденції посилення «агресивних інстинктів» людини без одночасного розвитку механізмів їх блокування.

Проте і Фрейд, і Лоренц погоджувалися з тим, що агресія за своєю природою є інстинктивною (універсальною і незалежною від наслідків). Якщо людина не має можливості вивільнити негативну енергію шляхом помірної

агресивної реакції (легітимної), то вона накопичується в організмі до тих пір, поки не відбудеться сильний, руйнівний для оточення емоційний вибух.

Теорія інстинктивної агресії була дуже популярною в соціології, вчені склали довжелезні переліки інстинктів соціальної поведінки, вміщуючи туди агресію. Окремі автори навіть висунули припущення, що „суспільство контролю”, яке було характерним на початку-середині ХХ ст. для країн Європи спровокувало сильний вихлюп агресії. Вивільнення агресивної енергії великих мас людей буцімто пояснює, чому у війнах ХХ ст. було вбито більше людей, ніж за всю попередню історію людства. Теорія інстинктивної агресії не може пояснити, чому різним людям і різним культурам агресія властива різною мірою. Хоча біологічні чинники і *впливають* на агресію, схильність людей до агресивних дій не можна остаточно називати інстинктивною поведінкою.

Психологи, еволюційного напрямку *Д. Басс* і *Т.Шаклфорд* погоджуються, що в житті далеких предків людини агресія іноді виконувала адаптивну функцію. Історично, в деяких доіндустріальних суспільствах воїни мали вищий соціальний статус, і більше можливостей для репродукції. Відносно високий рівень агресії чоловіків проти чоловіків (війни), властивий всім історичним етапам розвитку людства пояснюється не звичайним вивільненням „інстинкту агресії”. Інстинкт агресії є одним серед успадкованих (від своїх успішних предків) психологічних механізмів, які збільшують шанси чоловіків передати кращий генетичний матеріал майбутнім поколінням.

**Біологічні теорії.** Біологи дослідили, що агресія пов’язана з діяльністю *кори півкуль головного мозку*. Вченим вдалося встановити, які саме ділянки нервової системи посилюють агресивну поведінку людини і тварин. Активація певних зон мозку приводить до посилення ворожості, а дезактивація – до її послаблення. Це наштовхнуло на низку експериментів для перевірки гіпотези про те, що соціально агресивні люди (вбивці) мають дефекти певних ділянок мозку.

У 1998-2000 р. *Адріан Рейн* і його колеги за допомогою сканування вивчали активність мозку найжорстокіших вбивць, (жорстокість яких не можна було

пояснити несприятливими факторами їх дитинства), і визначили кількість сірої речовини кори мозку. Вони знайшли, що певна ділянка кори мозку, як гальмує агресію у жорстоких вбивць на 14% менш активна, ніж у нежорстких вбивць. Також було з'ясовано, що об'єм сірої речовини мозку осіб, що ведуть антисоціальний спосіб життя на 15% менший, ніж у середньостатистичної людини. Це означає, що для деяких осіб, схильних до жорстокості особливості діяльності кори півкулі головного мозку є додатковим чинником.

*Генетичні чинники.* Успадкований людиною темперамент пов'язаний також із особливостями функціонування кори півкуль головного мозку, з властивостями вищої нервової діяльності. Видатний російський психофізіолог **Іван Павлов** аналізував темпераменти за силою, врівноваженістю, рухливістю процесів гальмування та збудження у корі мозку. Він виокремив чотири типи темпераментів : збудливий, врівноважений, гальмівний, інертний. Темперамент індивіда виявляється вже в дитинстві і, як правило, не змінюється впродовж всього життя. Трапляється так, що відважна, імпульсивна та запальна дитина може перетворитися на підлітка, схильного до насильницьких дій.

До генетичних чинників агресії слід віднести аномалію хромосом ХУУ. Відомо, що чоловіки мають пару хромосом – ХУ, а жінки – ХХ. Дослідження показали, що агресивність має генетичне підґрунтя – це надлишок У- матеріалу, який обумовлює розумову відсталість та агресію.

*Біохімічні чинники.* Чутливість до збудників агресії залежить також і від хімічного складу крові. Алкогольне та наркотичне сп'яніння, інтоксикація в результаті захворювання впливає на агресивність. Остання також пов'язана з вмістом у крові чоловіків та жінок статевого гормону тестостерону<sup>1</sup>. Підлітки і дорослі чоловіки, рівень вмісту тестостерону в крові яких високий, більш схильні до правопорушень, наркоманії і агресивних реакцій на провокації. Спортсмени часто вживають різні гормональні препарати, які підвищують їх рівень алертності

---

• <sup>1</sup> Бэрон Р., Ричардсон Д. Агрессия. – СПб.: Питер Ком, 1997.

(войовничості), тобто спортивної „злості”. Лікарські препарати, що знижують рівень тестостерону в крові здатні понизити рівень агресивності.

Також причетним до агресивної поведінки є низький рівень вмісту в крові нейротрансмітера серотоніну – хімічної речовини, дефіцит якої характерний для людей, що перебувають у стані депресії. Важливо пам'ятати, що зв'язок між поведінкою людини і вмістом тестостерону і серотоніну в її крові має взаємообернену дію. Так, тестостерон сприяє домінуванню і агресивності, але домінування або успіх в якій-небудь справі приводять до підвищення його концентрації в крові. Після перемоги улюбленої футбольної команди вміст тестостерону в крові уболівальників зростає, а після програшу вміст цього гормону знижується. У людей, які втратили свій соціально-економічний статус рівень серотоніну в крові невеликий. Еволюційні психологи припускають, що природа, можливо, таким чином «готує» їх до того, щоб вони не боялися йти на ризик, який може принести їм успіх.

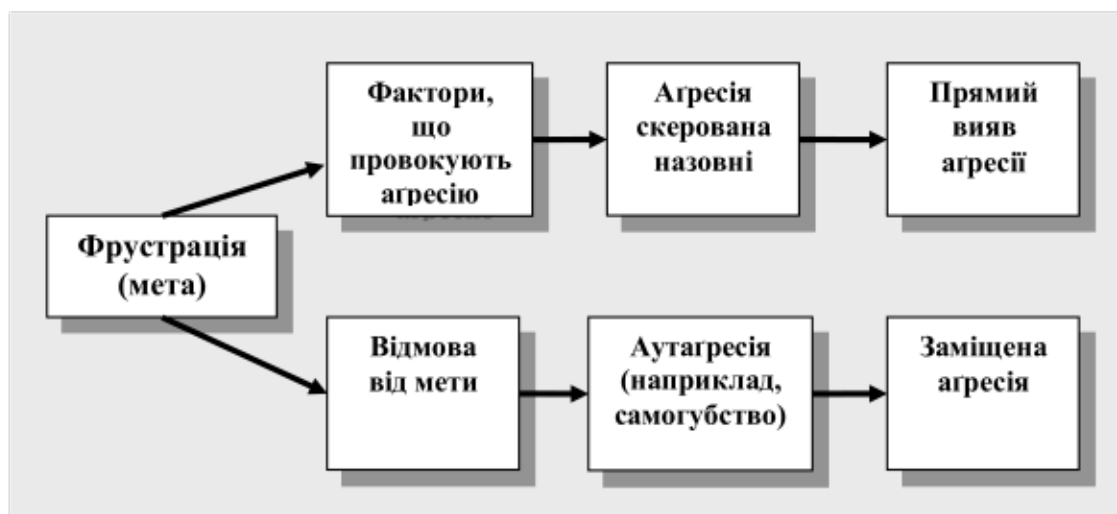
Отже, існують такі види агресії: фізична та вербальна, ворожа (яка породжується емоцією гніву або наміром заподіяти шкоду) та інструментальна (яка є лише засобом досягнення мети), контактна та дистантна, зовнішня та внутрішня. Природу агресії пояснюють дві природничі теорії. Теорію інстинктивної агресії традиційно пов'язують з іменами З.Фрейда і К.Лоренца, які вважали, що внутрішня негативна енергія потребує виходу у вигляді агресії. Іншою теорією є біологічна: хоча ця теорія не знайшла експериментального підтвердження, агресивність індивіда пояснює специфікою нервової системи, генетичними та біохімічними чинниками.

### **Психологічні теорії агресії**

---

***Класична теорія „фрустрація– агресія”.*** Автором теорії є *Дж. Доллард та Н. Міллер*. Вони у 1939 році дійшли висновку, що фрустрація часто призводить до вияву агресії. *Фрустрація* – це біль-менш тривалий негативний стан,

породжений мотиваційним конфліктом, відчуттям людини неможливості досягнути бажаної мети. Як показано на рис. 4, фрустрація а може спричинити пряму або заміщену агресивну реакцію, а може завершитися відмовою від мети. Тобто, фрустрація не обов'язково призводить до агресії. Людина може відмовитися від мети, впасти в апатію, пережити регрес (примітивізація поведінки), фіксація (нав'язливе повторювання певних дій, їх безрезультативність для мети).



**Рис.4. Теорія фрустрації – агресії**

Та все ж часто фрустрація створює поштовх до агресії. Страх індивіда перед осудом або покаранням за його агресивні дії у стосунку до джерела фрустрації (наприклад, певного суб'єкта) може переорієнтувати агресивність на яку-небудь іншу мішень або навіть на самого себе (аутагресія). Пригадайте старий анекдот про те, як повівся працівник, на якого накричав шеф. Він дома влаштував скандал дружині, та в свою чергу вилаяла сина, син штовхнув ногою пса, а пес укусив листоношу. Цей анекдот – прекрасна ілюстрація *заміщення* агресії.

**Концепція заміщеної агресії.** Експериментальна перевірка теорії фрустрація - агресія дала неоднозначні результати: в деяких випадках фрустрація приводила



до посилення агресивності, в деяких – ні. Переконавшись в тому, що класична теорія переоцінює зв'язок між фрустрацією та агресією, *Леонард Берковіц* у 1978 році уточнив її. Він висунув концепцію „заміщеної агресії”. На думку Берковіца, фрустрація породжує *гнів* – емоційну готовність до агресивних дій. Однак суб'єкт, який викликав фрустрацію є недосяжним. Тоді гнів (агресія) вихлюпується на суб'єкта (або об'єкт), який є поруч. Якщо в полі зору особи, яку охопив гнів опиниться зброя, є чималий ризик, що вона її використає. В країнах, де заборонено носити вогнепальну зброю, спостерігається менша кількість злочинів з її використанням.

Причиною фрустрації (різниця між бажаним, метою та даністю, що переживається) може бути депривація (стан переживання неможливості задовольнити якусь потребу). Хоча фрустрація може і не залежати від депривації. Однак часто фрустрація посилюється, коли люди порівнюють себе з іншими. Наступає *відносна депривація* – сприйняття свого становища як гіршого у порівнянні зі становищем інших. Сказане в першу чергу відноситься до людей з низькою самооцінкою: саме у них подібне «невтішне порівняння» здатне викликати відчуття відносної депривації. Одне із можливих джерел подібної фрустрації – пропаганда розкоші телепрограмами і телевізійними рекламами. У тих культурах, де телебачення стало неодмінним елементом життя, воно здатне перетворити абсолютну фрустрацію (у мене немає того, що є у інших) у відносну депривацію (я позбавлений того, що є у інших).

*Агресія як „вигідна” навичка досягання мети.* Окремі індивіди використовують агресію як засіб досягнення власної мети. У певних видах спорту, зокрема в хокеї на рахунку більш агресивних хокеїстів більше забитих шайб, ніж у їх неагресивних товаришів. В даному випадку агресія – інструмент досягнення певної винагороди. Іншим прикладом залякування агресивними діями є діяльність різних радикальних груп, які викликають страх населення задля привернення уваги до своїх вимог з боку влади. Надмірна увага до радикальних груп з боку ЗМІ

та страх населення дозволяє радикальним групам добиватися своїх цілей шляхом агресії.

**Теорія соціального научіння агресії.** Автором цієї теорії є канадський психолог **Альберт Бандура**. Згідно теорії люди засвоюють навички агресивної поведінки шляхом спостереження та імітації за поведінкою інших, зокрема під впливом нагород та покарань<sup>1</sup>. Цю теорію Бандура сформулював як результат низки експериментів. Розглянемо перший експеримент Бандури (1961 ). Місце експерименту – одна з дошкільних установ Стенфорда. Дитина захоплено малює. У іншому кінці кімнати знаходиться доросла жінка, поруч з нею – дерев'яний конструктор, дерев'яний молоток і велика надувна лялька. Жінка впродовж однієї хвилини складає на підлозі конструктор, після цього вона встає і майже 10 хвилин лупцює надувну ляльку. Жінка б'є її молотком, копає ногами, кидає, не припиняючи кричати: «Дай їй в ніс!.. Вріж їй!.. Копни її!».

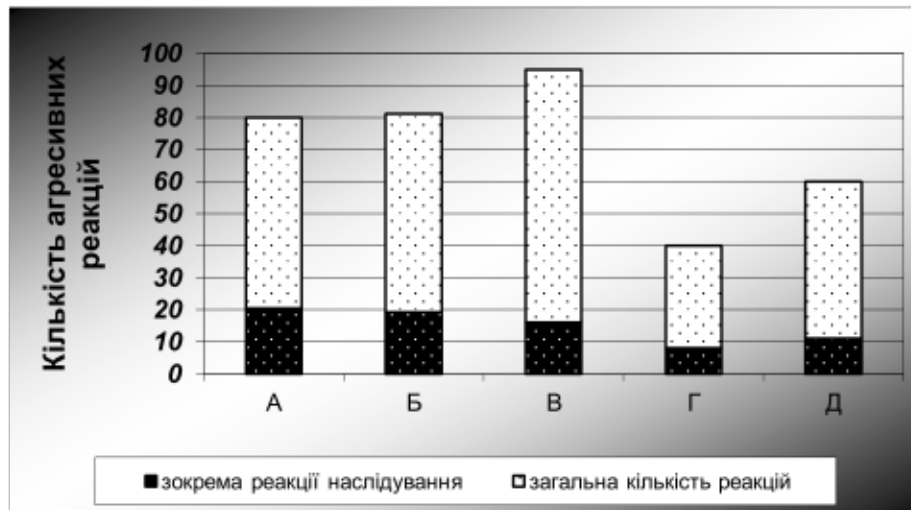
Після цього дитина-хлопчик, що бачив цей спалах люті, переходить в іншу кімнату, в якій багато дуже привабливих іграшок. Проте через пару хвилин жінка (вона ж — експериментатор) відриває хлопчика від гри, кажучи, що це – її кращі іграшки, які вона «повинна берегти для інших дітей». Зфрустрований хлопчик переходить у третю кімнату, в якій багато іграшок для агресивних і неагресивних ігор, зокрема лялька «бобо» і дерев'яний молоток. Він бере молоток і починає бити ляльку.

Діти, що не бачили агресивної поведінки експериментатора, рідко грали або розмовляли агресивно. Вони грали спокійно, хоч і переживали фрустрацію. Ті з них, кому довелося бути свідками агресивних проявів експериментатора, частіше брали в руки молоток, щоб ударити ним ляльку. Ба більше, діти нерідко повторювали дії експериментатора, її слова. Спостереження за агресивною поведінкою дорослої людини навчило їх вияву агресії.

---

<sup>1</sup> Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. –СПб. Питер Пресс, 1997. –С. 374-405.

Наступні експерименти Бандури (1973) виявили специфіку наслідування агресії дітьми (рис.5).



**Рис.5.** Агресивні реакції дитини, яка попередньо спостерігала різні ситуації, де А – жінка б'є ляльку, Б – відеофільм, де жінка б'є ляльку; В – мультик, де кіт б'ється; Г – неагресивна поведінка дорослих; Д – відсутні зразки спостереження.

Рис. 5 показує, що найбільше агресивних реакцій виявляли діти, які попередньо спостерігали „живий приклад”, жінку, яка била ляльку (А), а також фільм, де агресію виявляли дорослі (В). Найменше агресивних реакцій діти виявляли після того, як спостерігали доброзичливу, зовсім неагресивну розмову дорослих<sup>1</sup>. На думку Бандури, сім'я, субкультура і засоби масової інформації щодня дають дітям різні уроки агресивності.

- 
- <sup>1</sup> Sterlau j. (red.naukowy) Psychologija. Podręcznik akademicki. Jednostka w społeczeństwie i elementy psychologii stosowanej. T.3.– Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2000.– s.146-164.

*Вплив сім'ї та середовища на агресивність дітей.* Психологічні дослідження показали, що у сім'ях, де практикується рукоприкладство як спосіб покарання, зростають діти, схильні до агресивних дій стосовно тих, що їх оточують. Хоча більшість людей, з якими жорстко поводитись у дитинстві є хорошими батьками, все ж третина з них все-таки переносять відомі їм із власного досвіду «методи виховання» на своїх дітей і карають їх частіше. У сім'ях насильство батьків нерідко породжує подальше насильство їх дорослих дітей, що стали батьками<sup>1</sup>.

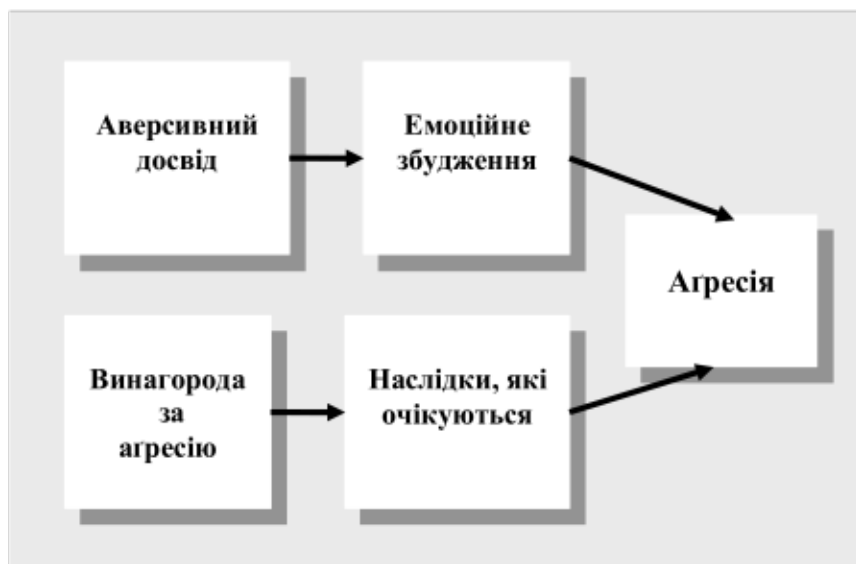
Соціальне середовище теж є джерелом прикладів для наслідування. Там, де ідеалом чоловіка є *мачо* (з іспанської «*macho*» – справжній чоловік), агресивний стиль поведінки переходить від батьків до синів. Так, заснована на насильстві субкультура підліткових банд дає їх молодшим членам чимало прикладів агресивної поведінки. На таких спортивних заходах, як футбольні матчі, найбільш серйозні інциденти за участю агресивно настроєних фанатів виникають як у відповідь на жорстку гру футболістів. Немало агресивних дій є на совісті різних груп. Групову агресію провокують ті ж чинники, які породжують індивідуальну агресію. Однак групи реагують агресивніше, ніж індивіди. Це пояснюється феноменом групової поляризації – крайніх суджень та дій, обумовлених відсутністю персональної відповідальності.

Засоби масової інформації також можуть формувати агресію. Фільми та телевізійні передачі містять чималий арсенал жорстокості та насильства. Відтак це підвищує поріг чутливості глядачів (дітей, підлітків) до насильства, формує їх реакції на світ.

А.Бандура вважає, що агресивні дії можуть бути спровокованими (рис.6). *Аверсивний досвід (гнів, образа, фрустрація)* викликає в людини емоційне збудження. Проте, чи буде виявлятися агресія, залежить від того, яких можливих наслідків людина очікує. Отож, агресивні дії найбільш вірогідні тоді, коли людина

- 
- <sup>1</sup> Коннор Дзеніэль Агрессия и антисоциальное поведение у детей и подростков. – СПб.: Пройм Еврознак; М.: Олма-Пресс, 2004.– 288 с.

збуджена, або ж їй здається, що вона безкарна і може одержати від агресії певну вигоду. Агресія мотивується *винагородою* (психологічною, матеріальною). Коли людина не боїться наслідків, покарання за агресію, вона може легко вдаватися до неї (рис.6).



**Рис.6. Агресія як результат аверсивного досвіду та винагороди**

Отже, згідно психологічної теорії Дж.Долларда та Н.Міллера, гнів і ворожість є наслідками *фрустрації*. За наявності збудників (підбурювачів) подібний гнів здатний спровокувати агресивні дії. Л.Берковіц зробив уточнення цієї теорії та висунув концепцію *заміщеної агресії*. Крім цього, фрустрація не є наслідком *депривації*, а результатом конфлікту між очікуваннями і реальними досягненнями. Згідно *теорії соціального научіння* А.Бандури, агресивна поведінка – це результат соціальної взаємодії та наслідування. Інколи агресія є вигідною поведінкою для деструктивних груп та окремих особистостей. Агресія може допомагати їм досягати певні цілі. Соціальне научіння агресії відбувається під впливом сім'ї, субкультури і засобів масової інформації.

## Послаблення агресії

---

*Ситуативні чинники, що провокують на агресивні дії.* Для контролю агресії слід знати чинники, які провокують аверсивні інциденти: больові відчуття, спека, образи, тіснява.

*Біль.* Агресивність людей посилюється під впливом болю. Психолог Л. Берковіц і його колеги довели це, провівши експеримент за участю студентів. Досліджувані тримали одну руку або в теплій воді, або в настільки холодній, що її починало «ломити». Серед тих, хто тримав руку в холодній воді виявили роздратованих, напружених, які зізналися, що ладні були з лайкою накинутися на інших. Відтак Берковіц висновує, що найважливішим «спусковим гачком» ворожої агресії є не стільки фрустрація, скільки аверсивна стимуляція.

Багато хто може пригадати свою поведінку під час головного болю, або після того, як випадково вдарили палець ноги. Ілюстрацією агресії, спровокованої (окрім іншого) болем був бій за звання чемпіона світу у важкій вазі (1997) між М.Тайсоном і Е.Холіфілдом. Тайсон, що перебував у стані фрустрації (програвав у двох перших раундах) та відчував сильний біль голови відкусив супернику шматок вуха.

*Спека.* У свій час дослідники пов'язували темперамент певного народу з кліматичними умовами їх життя. Спочатку цю ідею подав давньогрецький лікар Гіппократ. Впродовж різних сторіч про це писали англійські, французькі та навіть українські дослідники.

Як сам клімат, так і його зміни може вплинути на поведінку. Психологи встановили, що підвищення температури в кімнаті (понад +32°C) викликає втому та агресивність до сторонньої людини. У спеку зростає кількість злочинів, що здійснюються із застосуванням насильства. Про це свідчать статистичні дані про рівень злочинності в багатьох містах.

*Атакуюча поведінка та агресія.* Особливо сильним збудником агресії є атакуюча поведінка іншої людини. Навмисні напади (фізичні, вербальні) викликають у відповідь агресію – бажання помститися нападникові.

*Тіснява.* Джерелом стресу є відчуття людиною дефіциту простору. Людині, що опинилася в переповненому автобусі, в перипетіях автомобільних „корків” на дорогах, або мешкає з родичами у маленькій квартирці, може здаватися, що вона втрачає контроль над ситуацією. Сільським мешканцям, що приїждять у місто, де щільність потоку перехожих на вулицях є високою міське життя видається нестерпним.

*Продукція ЗМІ.* Телебачення, фільми демонструють немало прикладів агресивної поведінки. Психологічні експерименти стосовно візуального сприйняття сцен насильства, засвідчують, що воно: 1) суттєво підсилює агресивну поведінку, особливо у збуджених індивідів; 2) робить глядачів менш чутливими до насильства, спотворює їх сприйняття реальності. Обидва ці висновки були зроблені на підставі вивчення впливу «жорсткого порно», який здатний підсилити чоловічу агресію стосовно жінок.

Якщо візуальна продукція має такий вплив, то демонстрація на екрані зразків *просоціальної поведінки* може бути корисною для суспільства. У суспільстві слід налаштовувати за допомогою різних освітніх програм неконфліктну комунікацію, залучати осіб, які пов'язані з професіями типу „людина-людина” до тренінгу спілкування<sup>1</sup>.

*Послаблення агресії. Катарсис.* Концепцію катарсису („очищення”) зазвичай пов'язують з ім'ям Аристотеля. Філософ вважав, що оглядаючи виставу-трегедію, людина переживає її та звільнюється від власних негативних емоцій. Як терапевтичний метод катарсис використовувався більше 100 років та був основою психоаналітичного лікування. Катарсис – це вивільнення негативних емоцій,

- 
- <sup>1</sup> Джонсон Д. Соціальна психологія. Тренінг міжособистісного спілкування. – К.: Академія, 2003.– 288 с.

очищення шляхом залученості індивіда до перетворювального переживання травматичних подій, які трапились у минулому.

*Підхід, заснований на соціальному навчінні.* Якщо агресивна поведінка – результат соціального навчіння, то її чинники можна нейтралізувати.

1. Відомо, що фрустрація пов'язана з наявністю у людини очікувань, які не сповнилися. Ворожу агресію, що виникла під її впливом можна нейтралізувати, якщо не спонукати людей до очікувань, які ніколи не зможуть зреалізуватися.
2. На інструментальну агресію впливають очікування певних винагород і вигод. Це означає, що слід винагороджувати неагресивну поведінку і співпрацю. Покарання агресорів, у більшості випадків, є менш ефективне.
3. Страх покарання запобігає агресії тільки в ідеальних умовах, коли покарання є невідкладним та достатньо адекватним провині, коли воно поєднується з винагородою за бажану поведінку.

Отже, слід *попереджати* агресивні дії, запобігти їм. Необхідно навчати людей неагресивним способам вирішення конфліктних ситуацій. Покарання дітей у сім'ях можуть мати негативні побічні ефекти. Покарання – це аверсивна стимуляція, воно моделює ту ж поведінку, якій намагається запобігти. Саме тому агресивні батьки, схильні до жорсткого поводження з власними дітьми, часто походять з сімей, де дисципліна підтримувалась за допомогою фізичних покарань. Щоб людський світ був добрішим, з ранніх років слід демонструвати людям зразки гуманної поведінки і співпраці, винагороджувати їх за ці вияви. Педагогів, батьків, усіх, хто працює з дітьми доречно в межах різних освітніх програм навчати навичкам міжособистісного спілкування – методам контролю за гнівом і способам морального впливу.



**Запитання для самоперевірки:**



1. Які факти є свідченням того, що агресія є проблемою сучасного світу?
2. Що таке агресія, які її види розрізняють?
3. Наскільки поширеними є контактна та дистантна агресія, які цьому причини?
4. Якими є погляди відомих філософів на людську природу в контексті теми агресія?
5. Хто є авторами теорії інстинктивної агресії?
6. Як розглядають природу агресії еволюційні психологи?
7. Якими є чинники агресії в руслі біологічних теорій?
8. Який зміст психологічної теорії фрустрації-агресії Дж. Долларда та Н.Міллера?
9. Який зміст концепції заміщеної агресії Л.Берковіца?
10. Чи завжди депривація породжує агресію?
11. Що таке „відносна депривація”, чи впливає вона на агресивне реагування?
12. Чи буває агресія „вигідною” навичкою досягання мети?
13. Який зміст теорії соціального научіння агресії?
14. Які експерименти проводив А. Бандура з вивчення агресивності?
15. Якими є ситуативні чинники, що провокують на агресивні дії?
16. Які є способи для послаблення агресії?
17. Який зміст підходу, заснованого на соціальному научінні?

### *Література*

Бэрон Р., Ричардсон Д. Агрессия. – СПб.: Питер Ком, 1997.

- Коннор Дэниэль. Агрессия и антисоциальное поведение у детей и подростков. – СПб.: Пройм Еврознак; М.: Олма-Пресс, 2004.– С.44-54.
- Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 2002.

Тернер Ч.У., Лэйтон Дж.Ф., Саймонс Л.С. Полевые исследования агрессивного поведения: стимуляторы агрессии, обозримість жертвы и подача автомобильных сигналов // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С. 367-385.

- Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – СПб. Питер Пресс, 1997. – С. 374-405.

## Тема 15. Просоціальна поведінка: альтруїзм



**Поняття альтруїзму та підходи до його вивчення.** *Психологічна теорія соціального обміну. Концепція альтруїзму як замаскованого егоїзму. Концепція альтруїзму як душевного чину людей.*

**Соціологічний та еволюційний підходи до пояснення альтруїзму.** *Соціологічний підхід: соціальні норми, що мотивують альтруїзм. Норма взаємності. Норма соціальної відповідальності. Еволюційний підхід до пояснення альтруїзму Теорія жертвовного альтруїзму (Д.Бараиш). Теорія взаємності людських добродійств (Р.Чалдіні). Порівняльний аналіз теорій альтруїзму.*

**Ситуативні чинники вияву допомоги.** *Критичні ситуації та кількість очевидців (Б. Латане і Дж. Дарлі). Надання допомоги та усвідомлювання критичності ситуації. Ефект очевидця. Обставини, що посилюють відповідальність та готовність допомогти. Ситуаційні впливи: наслідування інших та дефіцит часу (Дж.Дарлі, Д. Бетсон).*

**Особистісні чинники надання допомоги.** *Вплив поганого настрою на надання допомоги (Р.Чалдіні). Винятки з правила «поганий настрій – добрі справи» (В.Томпсон, К.Кауан і Д.Роузенхан). Хороший настрій та надання допомоги (Е.Айзен, Д.Доліньські). Вплив особистісних якостей на схильність допомагати. Релігійність особи та просоціальна поведінка. Суб'єкти, що отримують*

*допомогу (тендерні особливості та схожість). Навчання альтруїзму. Подолання моральної ексклюзії. Моральна інклюзія як передумова соціалізації альтруїзму.*

### **Поняття альтруїзму та підходи до його вивчення**

---

*Поняття альтруїзму та підходи до його вивчення.* Альтруїзм – це різновид просоціальної поведінки людини, орієнтований на безкорисливу допомогу іншим та пов'язаний з можливими втратами для самої людини. Соціальні психологи намагаються з'ясувати чинники, які дозволяють людям виявляти у поведінці свої кращі якості: турботу, увагу й допомогу, моральну й матеріальну жертвовність.

Існують три підходи до вивчення альтруїзму. Перший підхід розвинувся в руслі соціологічної соціальної психології. Його опорою є концепція символічного інтеракціонізму *Герберта Блумера*. Згідно нього, суспільство визначається як символічна взаємодія індивідів. Люди діють з опорою на значення (сенси), які приписують речам. СENS будь-якої речі виникає в процесі взаємодії, у яку людина вступає з іншою людиною. СENS не належить речам самим по собі, він виникає у процесі людських трансакцій. З погляду на це, альтруїзм обґрунтовується *психологічною теорією соціального обміну*.

Другий підхід – соціологічний. Автор феноменологічної соціології *Альфред Шютц* наголошував, що суспільство розвивається у процесі духовної взаємодії людей. Тому соціальна дія – це осмислена поведінка людини в її духовній взаємодії з іншими людьми. В руслі соціологічного підходу альтруїзм розглядається в руслі *дії двох соціальних норм: взаємності та соціальної відповідальності*.

Третій підхід до розуміння альтруїзму пропонує еволюційна психологія. В межах *еволюційної теорії* безкорисливу поведінку пояснюють вродженими механізмами: захист роду та пошук взаємної вигоди.

**Психологічна теорія соціального обміну.** Одне з можливих пояснень альтруїзму міститься в *теорії соціального обміну*. Люди обмінюються не лише матеріальними цінностями (речами, грошима), а й соціальними цінностями, такими як любов, послуги, інформація і статус. В процесі цього обміну люди часто застосовують стратегію «mini-max». Тобто, люди намагаються звести до мінімуму власні витрати і одержати максимально можливу винагороду. У теорії соціального обміну допускає, що подібні міркування часто прогнозують людську поведінку. Перш, ніж зробити якийсь вчинок, людина обдумує, наскільки їй будуть корисними результати вчинку, наприклад, надавати допомогу іншій людині чи ні. Згідно теорії соціального обміну, людина сподівається за свій вчинок щось отримати навзаєм, матеріальні або психологічні винагороди. Соціальні психологи спробували відстежити, чи дійсно допомога іншим є здебільшого замаскованим егоїзмом.

**Концепція альтруїзму як замаскованого егоїзму.** Винагороди, що мотивують надання допомоги, можуть бути зовнішніми і внутрішніми. Наприклад, якщо банк жертвує гроші на добродійність, щоб підвищити довіру потенційних вкладників. Тут йдеться про зовнішню винагороду. Рівно, коли сусідка позичає сірники іншій сусідці, то тут також йдеться про подяку або дружбу, тобто про зовнішню винагороду. Люди щось віддають, щоб згодом отримувати матеріальні чи психологічні дивіденди. Навіть, допомагаючи незнайомій симпатичній людині, людина очікує від неї схвалення та доброї пам'яті про себе. Висловлене співчуття іншій людині може таїти теж внутрішню самовинагороду – позитивне самосприйняття самої себе. Подібне може стосуватися багатьох випадків, коли людина-донор здає значну порцію крові, або коли залишає хороші чайові офіціантові тощо.

Впродовж шести років (1993-1999) соціальні психологи (**М.Снайдер та А. Омото, Джесіл Клері**) вивчали мотивацію волонтерів, які допомагають хворим на СНІД. Вони виявили шість причин, які спонукають надання допомоги (рис.1).



**Рис.1. Причини допомоги волонтерів хворому на СНІД**

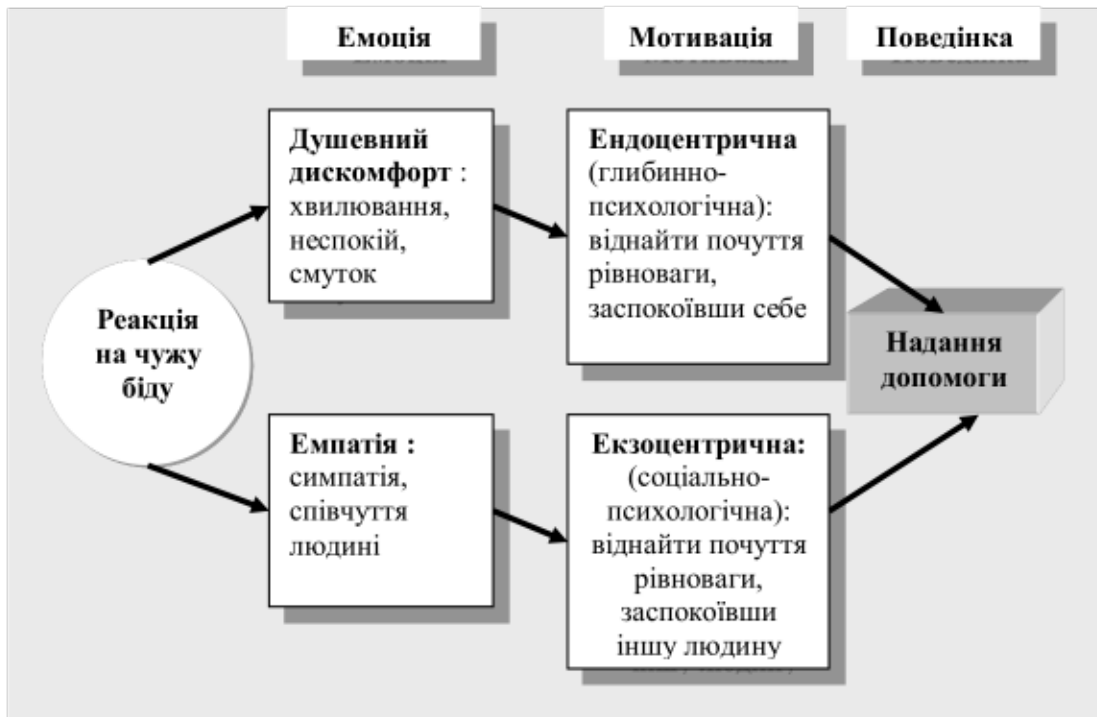
- Етичні причини: бажання діяти відповідно до загальнолюдських цінностей та виявляти турботу до інших.
- Когнітивні причини: бажання більше дізнатися про хворобу або набути навичок підтримки хворого.
- Соціальні причини: отримати членство у певній групі, заслужити схвалення; використати надбаний досвід і корисні контакти для подальшого кар'єрного росту.
- Підвищення самооцінки: посилення відчуття власної гідності й упевненості в собі; захистити власне Я від почуття провини; або втеча від особистих проблем.

Подібний перелік причин (нагород та втрат) більшості людей може видаватися принизливим. Хіба це справжній альтруїзм, коли допомагають людині, лише для того, щоб позбутися власних докорів совісті? Проте у захисників теорії соціального обміну виникають резонні питання: що образливого для гуманності в тому, що ми отримуємо заспокоєння докорів сумління, допомагаючи іншим? Хіба не краще поводитись «просоціально», ніж нічого не робити, або вчиняти антисоціальні дії?

Ілюстрацією цієї філософської проблеми служить, багатьом відомий, епізод життя Аврама Лінкольна. Під час поїздки в поштової кареті він доводив супутнику, що добродійність має своєю основою егоїзм. Раптом, біля ставка, співрозмовники помітили свиню, яка нестямно вищала. Виявилось, що тонули її поросята. Лінкольтн виплигнув з карети, кинувся до ставка і витягнув поросят на сушу. Коли він знову сів до карети, його співрозмовник запитав, яке відношення має егоїзм до того, що він вчинив. На що Лінкольтн відповів: „Я зробив це тільки задля того, щоб мене не мучила совість!”.

Теорія соціального обміну розглядає альтруїзм як замаскований егоїзм. Якщо вишукувати, докопуватись до істинних причин кожного альтруїстичного вчинку, то можна побачити замасковані особистісні вигоди (психологічні та матеріальні). Подібна інтерпретація альтруїзму має свою слабку сторону. Прихильники цієї теорії постійно зіставляють альтруїзм та егоїзм. Однак *егоїзм – це мотивація поведінки, скерована на отримання власної користі, незауважування, ігнорування інтересів інших (або діяння всупереч ним)*. Чи варто у такому випадку обов’язково зіставляти поняття альтруїзму та егоїзму? Інколи, в основі альтруїзму є дійсно замаскований егоїзм, а часто – розвивальні, глибинно-психологічні переживання (почуття докору совісті, муки сумління, страх неповаги людиною самої себе). Ці почуття є розвивальними, оскільки є сильними глибинно-психологічними мотиваторами покращення соціальної природи людини, поштовхом формування у неї просоціальної позиції.

***Концепція альтруїзму як душевного чину людей.*** Соціальний психолог ***Даніель Бейтсон*** вважає, що готовність допомагати іншим може бути наслідком двох різних особистісних позицій. Він припускає, що людину можуть турбувати власні глибинно-психологічні стани (докори сумління тощо), а також – емпатичні переживання. (Рис.2).



**Рис.2. Надання допомоги: поведінка, що ґрунтується на глибинно-психологічній (ендоцентричній) та соціально-психологічній (екзоцентричній) мотивації**

З одного боку, власний *душевний дискомфорт* «запускає» механізм, заснований на глибинних мотивах гомеостазу (власної психічної рівноваги). Ця ендоцентрична (внутрішня) мотивація є реакцією на чужу біду. Основним тут є власне самозаспокоєння. Допомога іншій людині дозволяє віднайти відчуття власної рівноваги. З іншого боку, *емпатія* (співчуття, співпереживання іншій людині) також може «запустити» механізм альтруїзму. Тут спрацьовує екзоцентрична (соціально-психологічна) мотивація: емпатія дозволяє, заспокоїти іншу людину, допомігти їй.

Люди переживають емпатію, коли страждає близька їм людина (батьки, діти, родичі). Емпатія виявляється у стосунку до тих, з ким людина себе *ідентифікує*.

Наприклад, можна переживати емпатію до свого кумира, співака, актора, політика. У вересні 1997 р. англійську принцесу Діану оплакували мільйони людей, які сприймали її як близьку людину завдяки сотням газетних статей та репортажів. Одночасно, горе інших людей, які живуть поруч може майже не переживатися, або навіть не зауважуватися. Дійсно, як зауважив класик: легше любити людство, ніж свого ближнього.

Здатність до співпереживання – природна якість людини, яка соціально розвивається або загальмовується. Великодушність дітей залежить від їх схильності до душевного дискомфорту та вихованої у них батьками здатності співпереживати.

Отже, надання допомоги може бути обумовлене: а) відвертим або завуальованим егоїзмом (допомога виявляється для того, щоб або одержати винагороду, або уникнути покарання); б) душевним дискомфортом (допомога виявляється для того, щоб повернути собі душевну рівновагу); в) емпатією (віднайти почуття рівноваги, заспокоївши іншу людину). Серед різновидів *просоціальної поведінки*, яка дозволяє людям відчувати свою духовну спільність, солідарність у досягненні щастя та благополуччя чільне місце займає альтруїзм. Альтруїзм або допомога іншим – це поведінкова якість, діаметрально протилежна егоїзму. Альтруїстична особа готова на безкорисливу допомогу, нічого не очікуючи навзаєм. Класичним прикладом альтруїзму є біблійська притча про доброго самаритянина, який безкорисливо допоміг незнайомій людині, не шкодуючи ні часу, ні грошей.

### **Соціологічний та еволюційний підходи до пояснення альтруїзму**

---

***Соціологічний підхід: соціальні норми, що мотивують альтруїзм.*** Функціонування двох соціальних: взаємності та відповідальності забезпечує «соціальний капітал» людства. Поняття і явище „соціального капіталу” обґрунтоване *Робертом Патнамом* (1993). „Соціальний капітал” – це громадські



зв'язки, різного роду підтримка, інформаційний обмін, довіра і сумісні дії<sup>1</sup>. Вся ця громадська активність сприяє ефективній роботі політиків, уряду, економіки країни.

**Норма взаємності.** Ця норма є своєрідним універсальним кодексом честі: *особам, які допомагали нам, ми також повинні допомагати, а не заподіювати зло*. Окремі дослідники суспільного життя соціального життя вважають цю норму такою ж універсальною, як і заборону на інцест. Від дії цієї норми залежить поширеність допомоги у суспільстві. Політики знають, що люди, які обрали їх до влади, мають право у майбутньому сподіватися на допомогу від них. У близьких взаємовідносинах, в шлюбі лише отримувати, нічого не віддавати навзаєм, – означає порушувати норму взаємності.

Отже, норма взаємності нагадує про те, що в соціальних відносинах необхідним є баланс між тим, що людина «віддає», і тим, що вона «отримує». Якщо в людей немає можливості надати у відповідь послугу, їм може бути ніяково приймати допомогу, і вони можуть боятися робити це. Саме тому горді люди з розвиненим відчуттям власної гідності нерідко не поспішають звертатися за допомогою. Коли людина вимушена приймати послугу, на яку не може адекватно відповісти, страждає її самооцінка. Норма взаємності найбільшою мірою стосується відносин людей рівних за своїм статусом.

**Норма соціальної відповідальності.** Але якби норма взаємності була єдиною нормою, що діє в соціальних відносинах, то біблійний герой самаритянин не був би добрим. Норма відповідальності мотивує альтруїзм у стосунку до тих, хто не може відповісти взаємністю на допомогу. Це – малі діти, немічні, інваліди, бідні тощо. *Норма соціальної відповідальності* – очікування, що люди будуть допомагати тим, хто від них залежить. При цьому ця норма не закладає жодної віддачі у майбутньому.

- 
- <sup>1</sup> Патнам Р. Творення демократії: Традиції громадянської активності в сучасній Італії. – К.: Основи, 2001. – 302 с.

Саме ця норма спонукає людей займатися волонтерською діяльністю, надавати допомогу бідній людині, що просить милостиню. Прикметно, що в східних країнах, де розвинута колективістська Я-концепція, люди прихильніші до норми соціальної відповідальності, ніж західних країнах, де розвинута індивідуалістська Я-концепція. У багатьох країнах сходу немає сиротинців. Дітей, які залишилися без батьків там виховують далекі родичі.

Результати експериментів показують: люди допомагають навіть у тому випадку, коли самі залишаються анонімними і не мають сподівань на жодну винагороду. Проте вони, здебільшого, діють вибірково і підходять з позицій норми соціальної відповідальності тільки до тих осіб, чиє становище не є наслідком власної безвідповідальності. Сказане, першочергово стосується людей з консервативними поглядами. Вони погоджуються допомагати, якщо йдеться про жертв обставин, наприклад стихійного лиха тощо. Проте вони не хочуть допомагати людям, які, на їх переконання, створили свої проблеми власними руками.

Отже, норма соціальної відповідальності обумовлює альтруїстичні реакції людей. Специфіка вияву допомоги іншим значною мірою залежать від *атрибуції*. Пояснюючи потреби інших людей надзвичайними, неконтрольованими обставинами, люди охоче допомагають. Якщо ж люди приписують причину біди свого ближнього йому самому (наприклад, поганому стилю життя), то не відчувають достатніх зобов'язань перед ним.

***Еволюційний підхід до пояснення альтруїзму.*** Згідно суджень психологів, представників еволюційного напрямку, квінтесенцією життя є збереження генофонду. Спадкові механізми спонукають людей поводитися так, щоб створювати максимально сприятливі умови для виживання роду. Однак ***Річард Довкінз*** у своїй популярній праці «Ген егоїзму» (1976) засвідчив, що еволюційні психологи не дуже високої думки про альтруїстичні нахили людини. Адже гени, що роблять людину готовою жертвувати собою заради благополуччя інших, не мали жодних шансів вижити в конкурентній боротьбі видів за існування. Проте

завдяки генетичному егоїзму люди схильні до особливого, неегоїстичного альтруїзму. Останній може бути названий „жертвним”. Він виявляється як захист роду та взаємний обмін допомогою.

*Теорія жертвовного альтруїзму.* Еволюційні психологи розглядають захист роду як неегоїстичний, жертвний альтруїзм. Людські гени „налаштовують” їх до турботи за спадкоємців генофонду. Однією з форм самопожертви, яка може збільшити шанси генів на виживання є прихильність до власних дітей. Батьки, що уважно ставляться до здоров'я та потреб своїх дітей, мають більше шансів зберегти генофонд та передати нащадкам свої гени, ніж ті, хто нехтує своїми обов'язками. Хоча еволюція «заохочує» альтруїзм у стосунку до власних дітей, останні менше залежать від виживання генів своїх батьків. Саме тому батьки, на думку еволюційного психолога *Д.Бараша*, переважно більше віддані дітям, ніж діти – батькам.

Не слід трактувати позиції еволюційних психологів вульгарно. Виявляючи альтруїзм, люди не «обчислюють» генетичну спорідненість. Проте люди запрограмовані на турботу про близьких родичів самою природою. Це пояснює теорія жертвовного альтруїзму. Згідно неї природній відбір у живій природі здійснюється за принципом родової причетності. Підґрунтям жертвовного альтруїзму у стосунку до своїх близьких родичів є модель поведінки, яка була відібрана в процесі еволюції для збільшення можливості виживання спільних генів.

*Теорія взаємності людських добродчинів.* Взаємний обмін найкращим чином «працює» в невеликих, локальних групах, в яких людина, що отримала допомогу, часто зустрічається зі своїми добродчинцями. Села, маленькі містечка, церковні парафії, нечисленні робітничі групи, студентські гуртожитки, невеликі школи – все це хороші «провідники» громадського духу, який сприяє проявам взаємної турботи. В порівнянні до мешканців невеликих міст або сільських районів жителі мегаполісів менш схильні допомагати сусідам, передавати один одному інформацію, відправляти «загублені» листи, допомагати дітям, що заблукали, і

менш схильні надавати невеликі послуги. Вони також менш охоче розмовляють з тими, хто проводить опитування громадської думки. Соціальний психолог **Роберто Чалдіні** пояснює меншу схильність жителів великих міст до взаємообміну зовсім не їх моральною звороднілістю, а специфікою просторової локалізації людей, яка послаблює взаємообмін<sup>1</sup>.

Отже, представники еволюційної психології напрацювали дві теорії, які пояснюють альтруїзм. Теорія жертвовного альтруїзму обґрунтовує вроджену схильність людини до негоїстичного альтруїзму стосовно своїх рідних. Теорія взаємності людських добродчинів обґрунтовує альтруїзм дією вродженого механізму, що забезпечує краще виживання тих груп, які підтримують одна одну.

**Порівняльний аналіз теорій альтруїзму.** Розглянуті теорії в руслі психологічного, соціологічного та еволюційного підходів мають багато спільного у розумінні альтруїзму як просоціальної поведінки. Дані табл. 3 показують, що всі теорії погоджуються з існуванням двох типів альтруїзму: перший, заґрунтований на принципі взаємного обміну, другий – це альтруїзму жертвовний.

**Таблиця 3.**

### Порівняння теорій альтруїзму

Теорія	Як пояснюється альтруїзм		
	Рівень пояснення	Взаємний «альтруїзм»	Справжній альтруїзм*
Соціальног о обміну	Психологічний	Зовнішня винагорода за надання допомоги	Відновлення душевної рівноваги

• <sup>1</sup> Чалдини Р. Социальное влияние. – СПб.: Питер Ком, 1998.– 338 с.

•

			внутрішня винагорода за надання допомоги
Соціальних норм	Соціологічний	Норма взаємності	Норма соціальної відповідальності
Еволюційна	Біологічний	Взаємність	Відбір за принципом збереження роду

\* Допомога, заснована на емпатії, також пояснює справжній альтруїзм

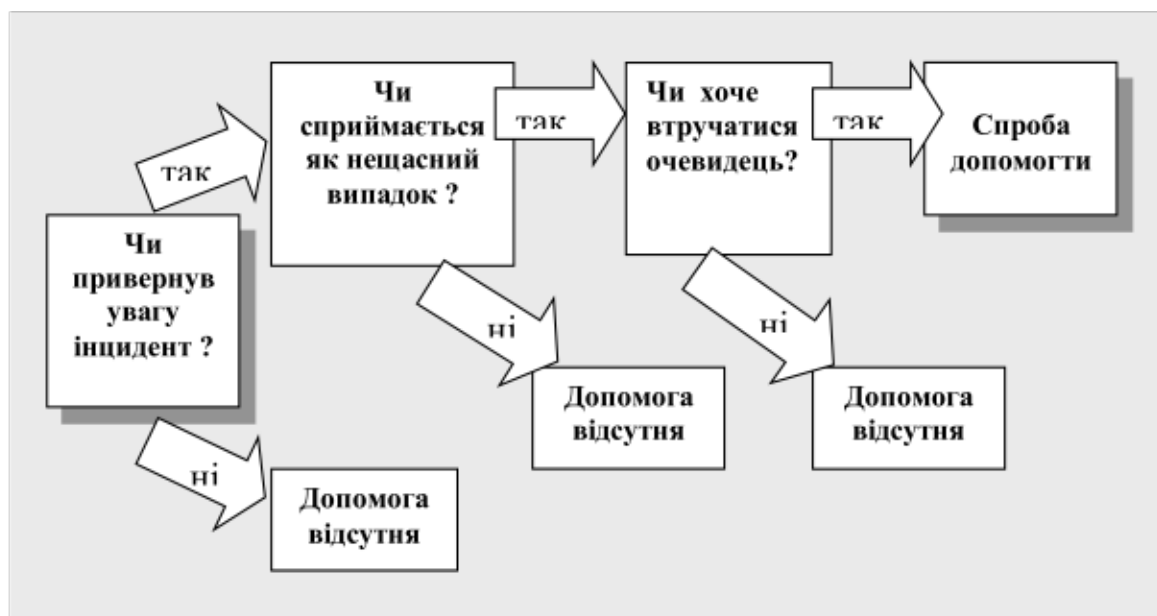
Отже, кожна з трьох теорій пропонує своє розуміння альтруїзму. Згідно *теорії соціального обміну*, надання допомоги, як і будь-яка інша соціальна поведінка, мотивується бажанням мінімізувати витрати і оптимізувати винагороду. Інші ж психологи вважають, що до надання допомоги спонукає також справжній, безкорисливий альтруїзм. *Теорія соціальних норм* виходить з того, що надання допомоги пов'язане з існуванням в суспільстві певних правил. *Норма взаємності* спонукає нас відповідати добром, а не злом тим, хто прийшов нам на допомогу. *Норма соціальної відповідальності* примушує нас піклуватися про тих, хто цього потребує. Еволюційна психологія виходить з існування двох типів альтруїзму: альтруїзму, заснованого на *захисті власного роду*, і альтруїзму, заснованого на *взаємних добродіях*.

### Ситуативні чинники вияву допомоги

---

**Критичні ситуації та кількість очевидців.** Впродовж 1970-1980 рр. соціальні психологи *Бібб Латане* і *Джон Дарлі* провели близько 50 експериментів, в яких вивчали як кількість випадкових очевидців критичної ситуації впливає на надання допомоги особі, що потерпає від неї. Вони

інсценували прості стимульні ситуації, і спостерігали за реакціями людей-очевидців. Наприклад, особа (помічник експериментатора) ненароком у ліфті випускав з рук монети або олівці (всього було 1497 таких епізодів); якщо порч у ліфті була лише одна людина, то допомога надходила в 40%. Якщо ж у ліфті було шість пасажирів, то допомога надходила лише у 19 %. Узагальнивши експериментальний матеріал, Латане і Дарлі прийшли до наступного висновку: із збільшенням числа очевидців зменшується вірогідність того, що кожний з них *зауважить* інцидент, *визнає* його проблемою або нещасним випадком, *візьме на себе відповідальність* за конкретні дії (рис 4).



**Рис.4. Прийняття рішення допомоги**

Експериментами було охоплено 6 тисяч осіб. У 90% експериментів більш схильними до допомоги виявилися свідки-одинаки. Це означає: при наявності багатьох свідків критичної ситуації, людина, що потрапила в біду, має менше шансів отримати допомогу.

*Надання допомоги та усвідомлювання критичності ситуації.* Людина-очевидець часто не інтерпретує інцидент як нещасний випадок, коли поруч є інші люди і вони не реагують. Звернувши увагу на неоднозначну подію, ми повинні якось пояснити його. **Б. Латане** і **Дж.Дарлі** провели експеримент під назвою „Кімната з димом”. У гуртожитку вони розмістили студентів у кімнатах, де вже були люди (помічники експериментатора), а також – наодинці. В кожну з кімнат, де були студенти підводили дим. Студенти, які були в кімнаті наодинці значно частіше реагували на дим, сприймали це як критичну ситуацію. Вони швидше помічали дим і повідомляли про нього, ніж ті досліджувані, які працювали у складі груп з трьох осіб. Студенти, які були в кімнатах з іншими очевидцями слабше сприймали інцидент з димом як критичну ситуацію. Виявляється, студенти наслідували поведінку інших, які залишалися спокійними і незворушними. Коли вони запитували, звідки узявся дим, то їм відповідали, що «кондиціонер зламався», «в будівлі є хімічна лабораторія», «подають спеціальний газ, щоб перевірити, брешемо ми чи ні». Через кілька хвилин, після початку подачі диму, його вже стільки набиралося в кімнаті, що люди практично нічого не бачили, кашляли. Проте тільки в 3 групах з 8 знайшлися студенти, яка забили на сполох. Вирішивши, що все гаразд, студенти не сприймали дим як критичну ситуацію. Ця ситуація — ще один приклад *інформаційного впливу*: кожний з людей оцінює реальність екстремальної (критичної) ситуації за поведінкою інших.

В іншому експерименті **Б.Латане** інсценувався нещасний випадок з жінкою. Нею була помічниця експериментатора. Коли студенти Колумбійського університету заповнювали опитувальники, жінка-експериментатор пішла в сусідню (за порт'єрою) кімнату, щоб взяти папери з верхньої полиці. Через кілька хвилин досліджувані могли чути (насправді включався магнітофонний запис) гуркіт стільця і крики жінки про зламану ногу. З тих досліджуваних, хто працював поодинці, на «крики» експериментатора відгукнулися 70%: вони або самі прибігли до неї в кімнату, або покликали на допомогу. Коли студенти працювали парами і не знали, то тільки у 40% випадків хтось один запропонував допомогу. Ті, хто

не відреагували на ситуацію, признавалися, що не сприйняли її як нещасний випадок. В даному експерименті виявився *ефект очевидця* – чим більше очевидців, тим менше шансів, що хтось один надасть допомогу. Велика кількість очевидців зовсім не гарантує жертві порятунку.

Реакція людей на вуличні злочини залежить також від того, як вони інтерпретують ситуації, свідками яких стають. Якщо свідки думають, що жінку б'є її чоловік, то в тричі менше заступаються за неї, ніж коли вважають, що жінку б'є незнайомец. Судячи з усього, жертви «сімейного» насильства не викликають такого співчуття і бажання допомогти, як жертви насильства з боку незнайомих людей.

У польових експериментах *Роберта Ле Вайна* та колег (1994) з'ясовувалися реакції перехожих, коли вони були свідками вуличних крадіжок. Результати їхніх інсценувань сотень крадіжок речей (магнітофонів, одягу, сумочок тощо) у кількох десятках міст були вражаючими. Жителі міст (опитано тисячу осіб) практично ніяк не реагували навіть тоді, коли бачили, що машину «грабує» погано вдягнений підліток, що одночасно розкривають ще дві припарковані поряд машини, або що машину відкриває зовсім не та людина, яка перед тим вийшла з неї. Інтерес до їх дій «крадіїв» виявлявся мінімальним, менше 10 % від загальної кількості випадків. Багато перехожих помічав «крадіїв» і навіть зупинявся, щоб подивитися, може позлвтішатися або запропонувати свою допомогу. В останньому випадку перехожі, судячи з усього, сприймали «грабіжників» за власників автомобілів.

*Обставини, що посилюють відповідальність та готовність допомогти.* Прикладів розчинення відповідальності спостерігачів є вдосталь. Ось типовий: 9 фотокореспондентів, на очах яких принцеса Діана потрапила в автокатастрофу, мали мобільні телефони, але швидко за допомогою звернувся тільки один. Коли інших запитали, як таке виявилось можливим, вони продемонстрували вражаючу однастайність: кожний з них думав, що «хтось інший це вже зробив».



Якщо ситуація для спостерігача не є абсолютно, стовідсотково зрозумілою, тоді досліджувані в групах виявляли значно меншу готовність надання допомоги, ніж досліджувані-одиначки. В абсолютно зрозумілій ситуації очевидці з однаковою готовністю квапляться на допомогу незалежно від того, були вони наодинці або разом з іншими людьми.

Жителі мегаполісів, рідко пересуваються вулицями поодиноці і слабше виявляють допомогу (*С.Мілграм*) Їх менша чуйність (у порівнянні до жителів невеликих містечок) пояснюється. «*втомою від співчуття*» та «*сенсорне перевантаження*», що виникають в результаті спілкування з великою кількістю людей, що потребують допомоги. І останнє. У всіх експериментах, про які розказано вище, брали участь групи незнайомих між собою людей. Коли в групах люди знайомі між собою, то відповідальність за надання допомоги посилюється<sup>1</sup>.

Отже, присутність інших очевидців перешкоджає наданню допомоги, коли:  
а) *ситуація* неоднозначна; б) інші очевидці — *незнайомі люди*, які не *можуть відразу збагнути наміри один одного*.

***Ситуаційні впливи: наслідування інших та дефіцит часу. Наслідування.***  
Приклади просоціальної поведінки стимулюють альтруїзм. Якщо люди часто бачать зразки допомоги іншим, вони також стають схильними допомагати: давати пожертву, здавати кров тощо. Враження, яке справляють люди, що роблять добрі та альтруїстичні вчинки породжує *емоційне зворушення*, яке викликає сльози, спазми в горлі, хвилювання. Подібний стан нерідко пробуджує у людей бажання бути більш добродійними.

*Дефіцит часу. Експеримент Дж.Дарлі та Д. Бетсона.* Психологи також провели низку експериментів, де перевірили як впливає чинник часу на вияв

- 
- <sup>1</sup> Милграм С. Опыт городской жизни: психологическое исследование // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.283-296.

допомоги іншим. Найбільш іронічною сценою серед соціально-психологічних експериментів була наступна. Експериментатори *Дж. Дарлі* та *Д. Бетсон* (1973)<sup>1</sup> створили для учасників ситуацію дефіциту часу. Студентам теологічної семінарії сказали негайно пройти в студію звукозапису, щоб записати свою самостійно підготовлену проповідь (з темою про доброго самаритянина). Студенти-семінаристи поквапом (їх квапив експериментатор) проходили (без реагування) повз людину, яка понуро сиділа в куточку й стогнала. Лише десята частина цих студентів запропонувала допомогу цій людині. І навпаки, якщо студентів не сильно квапили, то дві третини підходили до людини з пропозицією допомоги.

Отже, психологи встановили, що люди, які квапляться ігнорують надання допомоги. Однак це не означає, що вони роблять це свідомо, або є безсердечними. Людина, яка квапиться у своїх справах, боїться запізнитися чітко не усвідомлює, що відбувається. Вона поглинута своїми думками і не зауважує ситуацію. Соціальні психологи нерідко переконуються: деколи обставини впливають на поведінку сильніше, ніж переконання.

### **Особистісні чинники надання допомоги: настрої, персональні якості, релігійність**

---

*Відчуття провини.* Історія культури містить чимало прикладів дій та ритуалів, які б загладжували почуття людської провини: зречення, сповідь, жертвоприношення, піст тощо. У Стародавньому Ізраїлі гріхи людей час від часу

- 
- <sup>1</sup> Дарлі Д.М., Бетсон Д.К. «Из Нерусалима в Иерихон»: исследование ситуационных и диспозиционных переменных, влияющих на оказание помощи // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.456-469.

покладали на тварину — «козла відпущення», якого виганяли в пустелю, щоб він поніс з собою людську провину.

Щоб вивчити наслідки почуття провини, соціальним психологам доводилося вдаватися до неоднозначних з етичного боку експериментів. Досліджуваних спонукали приховувати правду, карати інших електрошоком, навмисне ламати пристрій тощо. Надалі такому «грішнику» надавалося право полегшити докори сумління: сповідатися, вибачитися у того, кому образив, тобто зробити добру справу, компенсувати заподіяну людям шкоду. Результати свідчать, що люди прагнуть позбавитися власних моральних мук і відновити своє добре ім'я. В цілому усвідомлення відчуття провини благотворно впливає на людей. Люди сповідаються, вибачаються, допомагають іншим і прагнуть уникати поганих діянь.

*Поганий настрій.* Дослідження, результати яких говорять про негативний вплив на альтруїзм поганого настрою, стосуються переважно досліджуваних дітей. Дослідження, які засвідчують про позитивний вплив на альтруїзм хорошого настрою стосуються досліджуваних дорослих. *Роберто Чалдіні* з колегами<sup>1</sup> вважають, що дорослі знаходять вдоволення в самому альтруїстичному вчинку, тобто він дає їм внутрішню винагороду у вигляді задоволення. Люди, що надали допомогу іншим, починають краще думати про себе. Якщо доросла людина переживає почуття провини, сумує або перебуває в депресивному стані, будь-яка добра справа допомагає їй нейтралізувати негативні відчуття.

Стосовно дітей цей «механізм не спрацьовує». На думку Чалдіні це відбувається тому, що діти, на відміну від дорослих, не вважають сам по собі альтруїзм винагородою. Хоча маленькі діти схильні до емпатії, надання допомоги іншим не приносить їм великого задоволення; подібна поведінка є радше наслідком соціалізації. Якщо вселяти дітям почуття більшої власної відповідальності, то вони стануть доброзичливішими. Це доведено шляхом

---

• <sup>1</sup> Чалдіні Р., Кенрик Д., Нейберг С. Агрессия: Лидерство. Альтруизм. Конфликт. Группы. –СПб: Прайм Еврознак, 2002. – С.476-4777.

польового експерименту з дітьми-волонтерами (*Дж.Маруяма, С.Фрейзер, М.Норман*)<sup>1</sup>

Щоб перевірити свою гіпотезу, *Р.Чалдіні* з своїми колегами просив учнів молодших, середніх і старших класів школи пригадати про яку-небудь сумну або нейтральну подію. Потім у дітей була можливість особисто від себе подарувати іншим дітям призіві купони. Наймолодші, пригадавши собі сумну подію, жертвували найменше своїх купонів, діти середнього шкільного віку – трохи більше, а підлітки – ще більше. Судячи з усього, тільки підлітки сприймали альтруїзм як спосіб поліпшити власний настрій. Це означає, що альтруїстичній поведінці люди схильні навчатися і вона залежить від віку людини.

*Альтруїзм дорослих : винятки з правила «поганий настрій – добрі справи».* Позитивно соціалізовані дорослі, які перебувають у поганому настрої не завжди схильні до альтруїзму. З одного боку, агресія як прояв поганого настрою приводить до чого завгодно, тільки не до співчуття. З іншого боку, існує виняток – почуття глибокої скорботи. Люди, що переживають втрату близьких внаслідок їх смерті або від'їзду, нерідко настільки зайняті собою і занурені у власні думки, що їм важко піклуватися про інших.

Однак винятки існують. Це довели в експерименті *В.Томпсон, К.Кауан і Д.Роузенхан* (1980). Вони відтворили в лабораторії ситуацію, в якій студенти університету, були занурені у власні сумні думки: вони наодинці слухали записаний на магнітофон опис людини, хворої раком, і повинні були уявити собі, що тут йдеться про їх кращого друга протилежної статі. Текст був складений так, щоб увагу однієї групи досліджуваних було зосереджено на їх власних тривогах і переживаннях. Інший текст, який слухала друга група досліджуваних, примушував думати про хворого.

- 
- <sup>1</sup> Личная ответственность и альтруизм у детей // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.470-485.

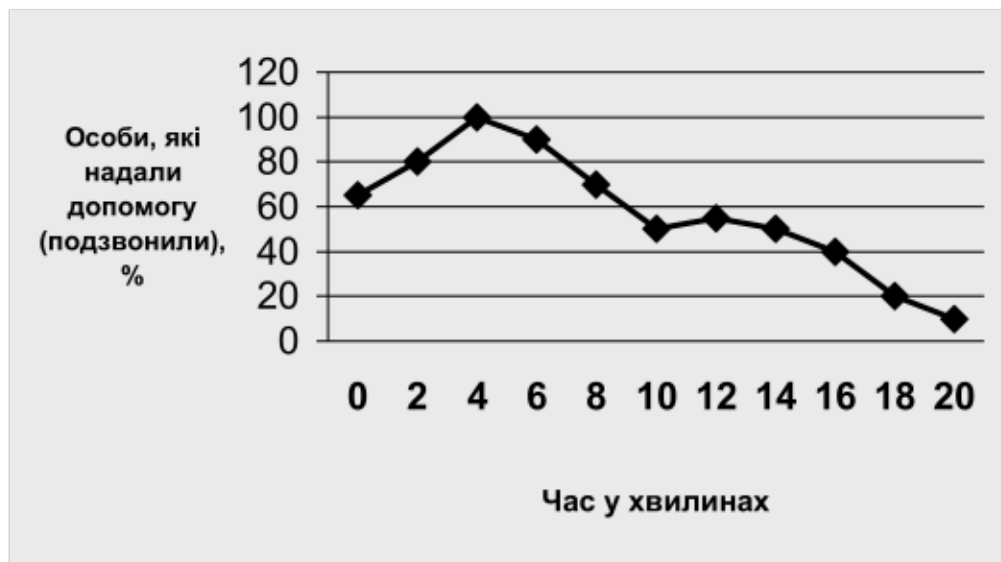
Дослідники відмітили, що всі досліджені були зворушені. Чи вплинув настрій учасників експерименту на їх готовність надавати допомогу? Коли відразу після закінчення експерименту їм було запропоновано допомогти у проведенні досліджень на тему здоров'я, дали згоду чверть слухачів першого тексту і понад 80 % тих, хто слухав другий текст. Поганий настрій стимулює добрі справи тільки у тих людей, чия увага зосереджена на інших, тобто у тих, хто вважає турботу про інших винагороджуваним відчуттям. Якщо люди, що перебувають у поганому настрої, не поглинені власними депресивними думками або про власне горе, вони схильні до надання допомоги.

*Хороший настрій та надання допомоги.* В соціальній психології було проведено кілька польових та лабораторних експериментів, які стали класичними для підтвердження цієї закономірності надання допомоги<sup>1</sup>. Перші експерименти поставили *Д.Ейдерман та Л.Берковіц* (1970). Розглянемо кілька подальших експериментів.

Соціальними психологами *Е.Айзен, М.Кларк і М.Шварцом* (1976) був проведений польовий експеримент, що досліджував специфіку впливу гарного настрою на схильність допомагати. *Хід експерименту.* Помічник експериментатора дзвонив додому людям, які не більше, ніж за 20 хвилин до його дзвінка отримали від фірми зразки канцелярського приладдя. Помічник експериментатора говорив людям, що доставка був помилкою, і що в нього закінчуються гроші (телефонує з автомату), тому люб'язно просить передзвонити за певним номером. Як показують результати (рис.5), впродовж перших 4-5 хвилин після отримання подарунка готовність прийти на допомогу (передзвонити за вказаним номером) зростає, а потім знижується – паралельно до того, як «випаровується» гарний настрій людини. У контрольній групі, в яку входили

- 
- <sup>1</sup> Айзен Э.М., Левин П.Ф. Влияние хорошего настроения на оказание помощи : печенье и доброта// Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.470-485.

досліджувані, що не одержували подарунків, частка тих, що погодилися виконати прохання склала всього 10%.

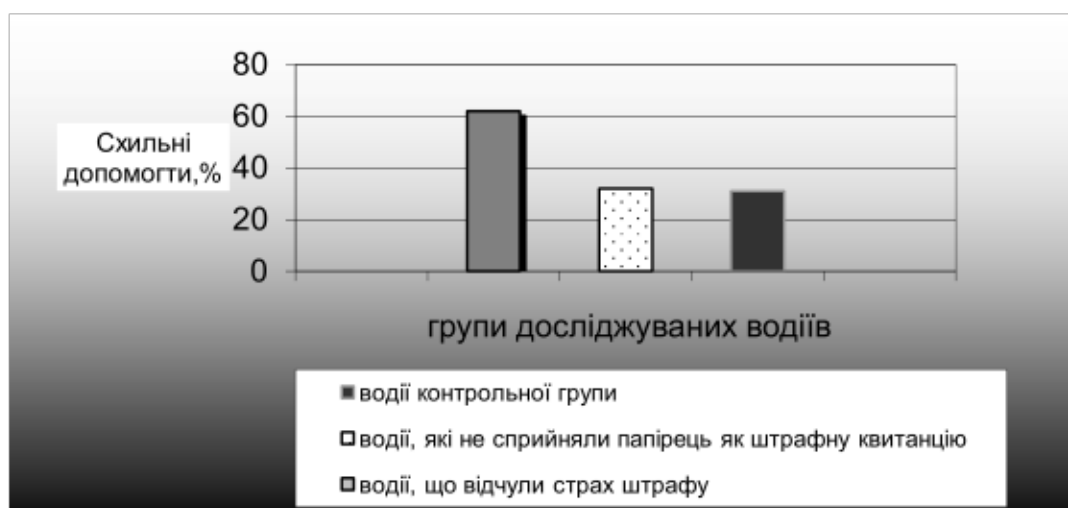


**Рис.5. Кількість осіб, які погодилися передати телефонне повідомлення**

Інший польовий експеримент був проведений в місті Ополе (Польща). Психологи *Даріуш Доліньскі і Річард Наврат* (1998) встановили, що відчуття полегшення після «емоційної хитавки», надзвичайно сильно впливає на готовність до надання допомоги<sup>1</sup>. *Хід експерименту.* Водій машини, якому нічого не відомо про плани експериментаторів, на декілька хвилин незаконно припаркував свою машину. Повернувшись, водій виявив під «двірником», там, де зазвичай залишають квитанції для сплати штрафу, листок паперу. Він бере папір в руки і з

- <sup>1</sup> Sterlau j. (red.naukowy) Psychologija. Podręcznik akademicki. Jednostka w społeczeństwie i elementy psychologii stosowanej. T.3.– Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2000.– Rozdział 46. Uleganie prosbom. – s.187-198.

полегшенням розуміє, що це не штраф, а реклама. У цей момент до нього підходить студент університету і просить приділити йому 15 хвилин для інтерв'ю, яке допоможе йому «завершити роботу над магістерською дисертацією». Експериментаторів тут цікавило : Чи вплине на реакцію водія те відчуття полегшення, яке він тільки що пережив? Чи буде він більш схильним допомогти студентові? Експериментатори дослідили схильність надати допомогу студентові у трьох ситуативних групах водіїв (рис.5).



**Рис.5. Кількість водіїв, які погоджувалися надати допомогу**

Результати експерименту наступні. Більше половини водіїв, зрозумівши, що їх страх штрафу марний, з готовністю погодилися «допомогти студенту». Це приблизно вдвічі більше, ніж охочих допомогти серед тих водіїв, хто або взагалі не виявляв під «двірниками» ніяких «підозрілих» папірців (контрольна група), або виявляв їх просунутими в двері машини (де зазвичай не залишають штрафних квитанцій).

Отже, надання допомоги іншим покращує поганий настрій і посилює хороший. Гарний настрій, як показали експерименти у свою чергу, сприяє позитивним думкам і позитивній самооцінці, які налаштовують людей на хороші

вчинки. Люди, що перебувають у хорошому настрої після отримання подарунка або збуджені своїм успіхом, більш схильні до позитивних думок і до позитивних асоціацій, які викликають добрі справи. Люди, які позитивно мислять, більш схильні до просоціальних дій.

**Вплив особистісних якостей на схильність допомагати.** Впродовж багатьох років соціальні психологи безуспішно намагалися виявити ту єдину рису особи, яка мала б вирішальний вплив на вияв альтруїстичної поведінки. Була виявлена не дуже сильна кореляція між схильністю допомагати та певними особистісними якостями, зокрема потребою в соціальному схваленні. Проте, в цілому, особистісні тести виявилися непридатними для виявлення альтруїстів, що остаточно підтвердив *Дж.Дарлі* (1995). Установки і досліджувані особистісні якості рідко прогнозують *конкретні* вчинки, оскільки в експериментах вивчається «короткотривалий» альтруїзм, на відміну від «довготривалого» альтруїзму особистостей, для яких він був способом життя (яскравий приклад мати Тереза).

Але якщо йдеться про «набір ситуацій», то в них установки і вимірювані особистісні якості прогнозують поведінку точніше. Персонологи (дослідники психології особистості) виявили *індивідуальні відмінності* в тому, що стосується надання допомоги. Вони показали, що ці відмінності зберігаються з часом, і що їх помічають ті, з ким люди спілкуються. Крім цього, вони зібрали інформацію про характерні ознаки *поєднань особистісних якостей*, які роблять людей схильними до альтруїзму. Такими є *емоційні, емпатичні та соціально активні люди*. І нарешті, було з'ясовано як конкретні люди реагують на конкретні ситуації. Особи з *високим рівнем самоконтролю*, чутливі до очікувань інших є схильними до надання допомоги, якщо вважають, що вона буде соціально винагородженою.

Взаємодія особи і ситуації стала предметом вивчення 172 досліджень, в яких порівнювалися 50 000 досліджуваних (чоловіків і жінок) стосовно їх готовності допомагати. Здійснивши такий метааналіз, *Еліс Ізлі* і *Морін Кролі*<sup>1</sup> прийшли до

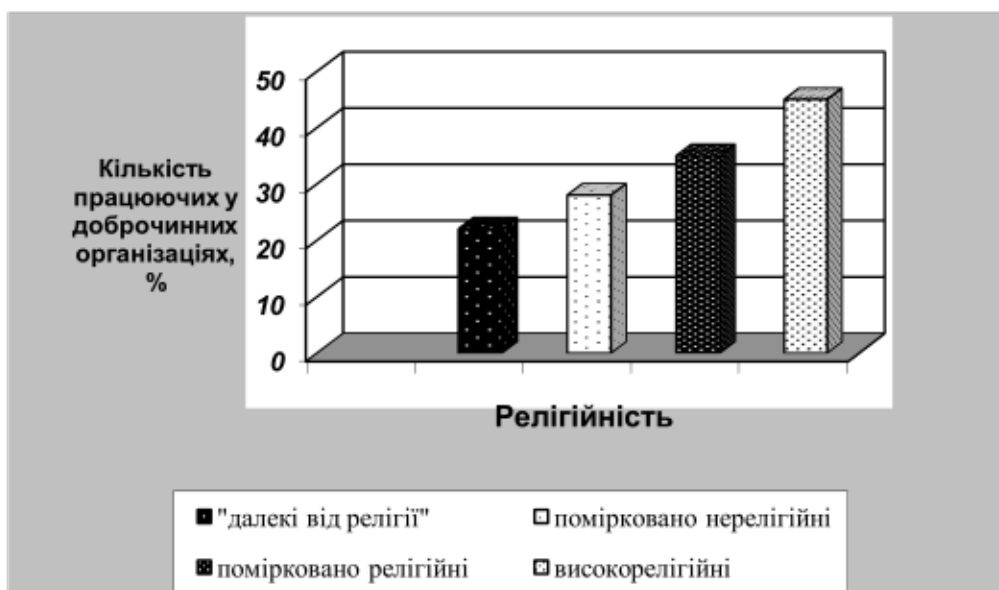
---

<sup>1</sup> Eagly, A.H., & Crowley, M. Gender and helping behavior: A meta-analytic review of the social psychological literature //Psychological Bulletin, 100, 1986, p.283-308.



наступного висновку: чоловіки, опинившись в потенційно небезпечній ситуації, коли незнайомій людині потрібна допомога (наприклад, проколена шина або падіння у вагоні метро), допомагають частіше. Але в ситуаціях, в яких не йдеться про життя або смерть (наприклад, потрібно витратити особистий час на добродійні акції), жінки дещо чуйніші. Відтак в різних ситуаціях гендерні відмінності виявляються по-різному.

*Релігійність особи та про соціальна поведінка.* У розглянутих вище дослідженнях в центрі уваги вчених опинялися спонтанні прояви альтруїзму. Релігійність надійніше прогнозує поведінку людини, коли йдеться про надання довготривалої допомоги в межах волонтерських організацій бідним, людям похилого віку, інвалідам, хворим на СНІД тощо. Релігійні студенти присвячують більше часу допомозі товаришам, хворим, участі в акціях за соціальну справедливість, ніж їх нерелігійні товариші. Впродовж років (1984-1992) Інститутом Джорджа Геллапа проводилося дослідження впливу релігійності особи на схильність допомагати (рис. 6).



**Рис.6. Релігійність особи та учасництво в добродійних організаціях**

Дослідник громадянської активності в сучасній Італії *Роберт Патнам* проаналізував дані про громадські організації 22 типів (клуби за інтересами, професійні асоціації, громади самопомочі тощо). Згідно нього, що причетність людей до релігійних громад найтісніше корелює з такими формами громадянської активності, як участь у виборах, в суді присяжних, участь в проектах, що реалізуються за місцем проживання, добродійність<sup>1</sup>. Це означає, що релігійність особи впливає не лише на її участь в добродійних акціях, а й на участь в інших соціально значущих заходах.

Отже, вияв допомоги в критичній ситуації значною мірою обумовлений ситуативними чинниками. У будь-якій критичній ситуації у міру збільшення числа очевидців зменшується вірогідність того, що кожний з них окремо: а) зверне увагу на інцидент, б) зможе інтерпретувати його як нещасний випадок і в) візьме на себе відповідальність за адекватні дії.

Психологи дослідили обставини, що впливають на надання допомоги людиною: а) наявні приклади альтруїстичної поведінки оточуючих; б) відсутність дефіциту часу. Мають значення і такі особистісні чинники, як настрої. Люди, що переживають почуття провини, більш схильні до допомоги; тим самим вони хочуть заспокоїти свою совість або повернути втрачену самоповагу. Люди, що перебувають в сумному настрої, теж готові прийти на допомогу. Проте тенденція «поганий настрій—добрі справи» менше стосується дітей, оскільки задоволення від допомоги іншим є результатом подальшої їх соціалізації та дорослішання. Гарний настрій теж спонукає людей до звернення добродійців.

На відміну від ситуаційних чинників і настрою особистісні якості не детермінують альтруїзму. Персонологічні опитувальники та тести не мають достатніх прогностичних можливостей визначення схильності до альтруїзму. Однак психологи визначили характерні ознаки *поєднань особистісних якостей*,

- 
- <sup>1</sup> Патнам Р. Творення демократії: Традиції громадянської активності в сучасній Італії. – К.: Основи, 2001. – 302 с.

які роблять людей схильними до альтруїзму. Такими є *емоційні, емпатичні та соціально активні люди, особи з високим рівнем самоконтролю, чутливі до очікувань інших.*

Результати останніх досліджень свідчать також про те, що вплив гендеру на вияв альтруїзму залежить від ситуації. Було також досліджено, що релігійні особи присвячують більше часу не лише локальним формам допомоги ( хворим, бідним, самотнім тощо), а й участі в акціях за соціальну справедливість, ніж їх нерелігійні товариші. Відтак релігійність особи впливає її участь в добродійних акціях та інших соціально значущих заходах.

**Суб'єкти, що отримують допомогу.** Соціальних психологів зацікавило питання, кому найчастіше люди схильні допомагати. Були проведені польові експерименти, які з'ясували значимість для давця допомоги гендерних особливостей одержувача допомоги та його подібності (фізичної, статусної) з ним.

*Гендерні особливості одержувача допомоги.* Норма соціальної відповідальності спонукає допомагати тим, хто понад усе потребує підтримки і заслуговує її. Чи робляться жінки частіше одержувачами допомоги, оскільки вони сприймаються більш залежними? Це питання зацікавило **Е.Ізлі і М.Кроулі**, які провели 35 польових експериментів. В них вони порівнювали ставлення людей до жертв чоловічої і жіночої статі. Чоловіки частіше допомагають жінкам, що потрапили в біду. Жінки в рівній мірі чуйні по відношенню як до чоловіків, так і до жінок. Жінки не тільки одержують більше пропозицій допомоги, але і частіше звертаються за нею.

*Схожість.* Люди більш схильні допомагати тим, хто *схожий* на них (особливо внутрішньо). Соціальні психологи у різних країнах проводили експерименти як зовнішній вигляд людини, одяг впливає на бажання їй допомогти. Представники субкультури охочіше реагували на прохання допомогти особі, яка мала на собі атрибутику їхнього молодіжного руху. Покупці в магазинах Шотландії менш охоче виконували прохання розміняти гроші, якщо нею була

людина у футболці зі слоганом сексуальної меншини. У деяких дослідженнях була виявлена схильність на користь власної раси, етнічної групи, віку. Однак інші дослідники не знаходили такої схильності.

**Навчання альтруїзму.** Люди, які живуть чи прагнуть жити у громадянському суспільстві, розуміють цінність альтруїзму та необхідність його поширення. Щоб альтруїзм посилювався слід запобігати виключенню будь яких груп: расових, етнічних, національних, гендерних, вікових) з контексту дії моральних цінностей. Історично моральне виключення (*моральна ексклюзія*) окремих груп була ганебною практикою для багатьох країн світу, слугувала соціальній несправедливості, дискримінації та геноциду. Тому треба навчати *моральній інклюзії*, тобто сприйняттю окремої групи людей в ціннісній системі координат, яка поширюється на всі решта групи і гарантує їм рівні можливості.

З психологічної точки зору посилення просоціальної поведінки людей є нелегким, але реалістичним завданням. Перший крок на шляху до соціалізації альтруїзму полягає у формуванні громадянської позиції, почуття „єдиної сім'ї”, де люди мають моральні зобов'язання один перед одним. Моральна інклюзія є передумовою соціалізації альтруїзму.

Другим кроком є прищеплення норм альтруїстичної поведінки, зверненість людини до існуючих прикладів (історичних, літературних, буденних), зразків альтруїзму. Подібна «просоціальна ціннісна орієнтація» призводить до того, що люди з одних груп поступово виявляються включеними в коло інших, за кого вони несуть моральну відповідальність, кому допомагають і про кого піклуються.

Третім кроком є нейтралізація *ефекту надоправдання*. Це означає, що, винагороджуючи людей за те, що вони зробили б і без зовнішньої винагороди, підривається їх внутрішня добродійна мотивація. Відмова, там, де це можливо від винагород чи погроз дозволяє людям знаходити внутрішні мотиви для здійснення добрих справ і одержуватимуть від цього задоволення.

Отже, результати психологічних досліджень вказують на можливість посилення альтруїстичного спектру просоціальної поведінки людини. По-перше,

необхідно нейтралізувати ті чинники, які перешкоджають наданню допомоги. Це означає, що необхідно підвищувати відчуття власної відповідальності за надання допомоги іншим, зокрема як свідків кризових ситуацій. По-друге, слід навчити альтруїзму. Результати вивчення впливу на людей прикладів просоціальних вчинків в реальному житті, в засобах масової інформації свідчать про їх великі можливості.



### *Запитання для самоперевірки*

1. Що таке альтруїзм, які існують підходи до його вивчення?
2. Який зміст психологічної теорії соціального обміну?
3. Про що йдеться в концепції альтруїзму як замаскованого егоїзму?
4. Які дві соціальні норми мотивують альтруїзм?
5. Про що йдеться в еволюційній теорії жертвовного альтруїзму (Д.Бараш)?
6. Який зміст теорії взаємності людських добродчинів (Р.Чалдіні)?
7. Як впливають на вияв допомоги ситуативні чинники, наприклад кількість очевидців ?
8. Чи впливає на надання допомоги факт усвідомлювання критичності ситуації?
9. Що таке ефект очевидця ?
10. Які обставини посилюють відповідальність та готовність допомогти?
11. Як впливає наслідування інших та дефіцит часу на надання допомоги (Дж.Дарлі, Д. Бетсон)?
12. Чи впливає поганий настрій на надання допомоги (Р.Чалдіні)?
13. Чи є винятки з правила «поганий настрій – добрі справи»?
14. Як впливає хороший настрій на надання допомоги (Е.Айзен, Д.Доліньські)?
15. Чи впливає релігійність особи на просоціальну поведінку?
16. Якими є, на думку психологів, особливості суб'єктів, що посилюють вияв допомоги стосовно них?

17. Чи можна навчитися альтруїзму, що таке моральна інклюзія?

### *Література*

Айзен Э.М., Левин П.Ф. Влияние хорошего настроения на оказание помощи :печенье и доброта // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.470-485.

Дарли Д.М., Бэтсон Д.К. «Из Иерусалима в Иерихон»: исследование ситуационных и диспозиционных переменных, влияющих на оказание помощи // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.456-469.

Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер Ком, 2002.

Милграм С. Опыт городской жизни: психологическое исследование // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.283-296.

Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С. Агрессия: Лидерство. Альтруизм. Конфликт. Группы. –СПб: Прайм Еврознак, 2002. – С.104.

Чалдини Р. Социальное влияние. – СПб.: Питер Ком, 1998.– 338 с.

## **Тема 16. Застосування соціально-психологічного знання в окремих галузях практики**



**Соціально-психологічне знання та практика регулювання соціальних конфліктів.** *Поняття та типи конфліктів. Пошуки причин конфліктів та способів їх розв'язання соціальними психологами. Лабораторні версії суспільних дилем. Ігри з ненульовою сумою. Соціально-психологічні способи розв'язання соціальних дилем. Конкуренція як джерело конфлікту (експеримент М.Шерифа). Сприйняття несправедливості та спотворення сприйняття як джерела*

конфлікту. *Стратегії примирення : рівноправні контакти, кооперація, комунікація, умиротворення.*

**Соціальна психологія та правосуддя.** *Дотичні проблеми соціальної психології та правосуддя. Переконливість показів свідків, ефект дезінформації (експерименти Е.Лофтус). Помилки опитувань та підготовка інтерв'юерів (когнітивне інтерв'ю). Соціальні судження про обвинуваченого: вплив фізичної привабливості та подібності. Присяжні: настанови судді та ефект досудового розголосу.*

**Соціальна-психологія та медицина.** *Ілюзорні взаємозв'язки, хіндсайт, діагнози, що самопідтверджуються (експеримент Д.Розенхана). Соціальне пізнання та проблемна поведінка. Феномен депресивного реалізму. Негативний стиль пояснення причин (атрибуцій) людей у стані депресії. Соціально-психологічні дослідження самотності та соціальної тривоги.*

*Соціально-психологічні підходи до позитивних змін мислення: тренінг соціальних навичок, когнітивна психотерапія.*

**Соціальна психологія та міжособистісні стосунки.** *Афіліація: зв'язок зі здоров'ям та відчуттям щастя. Атракція. територіальна близькість людей. Чинник взаємодії на „спільній території“. Антиципація взаємодії. Ефект «простого перебування в полі зору». Чинники взаємної привабливості: протилежність чи доповнюваність. Прив'язаність та її типи. Глобалізація та зміни безпосередніх людських взаємин.*

## **Соціально-психологічне знання та практика регулювання соціальних конфліктів**

**Поняття та типи конфліктів.** У попередній темі („Агресія та соціальна поведінка”) наводилися приклади масштабів озброєнь та жертв війн у ХХ сторіччі. Ми живемо в світі, який щодня витрачає на утримання армій та озброєння \$2 мільярди, тоді як тисячі людей вмирають унаслідок недоїдання і відсутності медичної допомоги. Щодня у світі відбувається ескалація певного соціального конфлікту. Конфлікт (від лат. дієслів *conflo*, *conflatio*, *conflicto* – розпалювати, збуджувати, зіштовхуватись, боротись) як соціально-психологічне явище – це очевидна несумісність дій, активне протиборство, зіткнення конкуруючих потреб, мотивів, цілей, інтересів різних груп.

Існують такі типи конфліктів : внутрішньоособистісні (переживання людиною боротьби потреб, мотивів, докорів сумління, прийняття життєво важливих рішень); міжособистісні (перешкода на шляху взаєморозуміння та сумісних дій; суперечливі дії окремих осіб щодо загальних норм); внутрішньогрупові (перешкода на шляху досягнення основних цілей діяльності або соціально корисних результатів праці, мобілізації зусиль членів групи). Розрізняють міжгрупові, етнічні, стратові тощо конфлікти, у яких люди вступають у протиборство, відстоюючи несумісні цінності, цілі, норми, або прагнуть присвоїти певні блага.

В соціально-психологічному сенсі конфлікти можуть бути *деструктивними* (ускладнюють взаємодію та взаємовідносини учасників груп, зміщують дієву активність з прийняття компромісних рішень на емоційне протиборство) та *конструктивними*, якщо отримують справедливу оцінку, що сприяє їх вирішенню.

Конфлікт, що виявлений та ґрунтовно проаналізований може стимулювати оновлення і поліпшення людських відносин. Розгляд і рішення проблем рідко обходиться без конфліктів. Мир – це наслідок творчо розв’язаного конфлікту, в якому сторони зближують позиції, що здавалися раніш несумісними, і досягають справжньої згоди.



*Пошуки причин конфліктів та способів їх розв'язання. Лабораторні версії суспільних дилем.* Дослідження соціальних психологів виявили декілька причин, які є типовими для конфліктів різних рівнів (міжнародних, внутрішньогрупових, міжособистісних).

Глобальними проблемами людства, які становлять загрозу для його майбутнього існування є ядерна зброя, потепління клімату, перенаселення, виснаження запасів корисних копалини. Ці проблеми виникають у зв'язку з тим, що різні групи переслідують власні інтереси, а їх діяльність йде на збиток усім. Людство постає перед складною дилемою: як сумістити благополуччя індивідів, у тому числі і реалізацію їх права на задоволення власних інтересів, і благополуччя всього суспільства в цілому?

Щоб виокремити і проілюструвати цю дилему, соціальні психологи використовують лабораторні ігри, що відображають природу багатьох соціальних конфліктів. Показуючи, як люди, які керуються благими намірами, виявляються залученими в поведінку деструктивну для обох сторін, ці ігри висвічують деякі парадокси людського існування, що викликають стурбованість. Розглянемо два приклади: дилему ув'язненого і трагедію громадських вигонів.

*Дилема ув'язненого.* Ця дилема була вперше обговорена ще у 60-х рр. ХХ ст. *А.Рапопортом* у праці „Захисники, гравці та дебати” описав вражаючу тенденцію поведінки підозрюваних у злочині. Розглянемо цю ситуацію. Обидва затриманих винні у скоєнні злочину, але прокурор має лише докази їх причетності до менш важкого злочину. Він пропонує наодинці кожному зізнатися на вигідних умовах: якщо зізнається тільки один, то буде звільнений. Натомість другий отримає максимальне покарання. Якщо зізнаються обидва, то обидва будуть засуджені до середніх термінів ув'язнення. Якщо ніхто не зізнається, обидва одержать мінімальне покарання.

Психологами було проведено дві тисячі таких лабораторних ігор. Досліджуваними були студенти, їм пропонувалися різні способи нагороди та покарання (бали, оцінки, гроші). На рис. 1 показані можливі стратегії поведінки

гравців: *співпраця та відособлення*. Як же поводитися гравці? Кожний з них не був впевнений остаточно, як саме буде поводити себе інший. Тому кожен з них починає мислити егоїстично, шукає вигоди лише собі, прирікаючи іншого на програш. Відтак, не довіряючи один з одному, обидва прирікають себе на значно гірший фінал, ніж той, коли б вони думали про спільну вигоду.

		Гравець А	
		Співпраця	Відособлення
Гравець Б	Співпраця	6	-6
	Відособлення	12	0

**Рис.1. Лабораторна версія дилеми ув'язненого.**

Числами позначено винагороду в балах (числа над діагоналлю – вигрaш гравцеві А).

На прикладі лабораторних версій дилем, психологи показали, що стратегія відособлення може мати руйнівні наслідки для всіх. Це може стосуватися посиленого фінансування міліарних програм ЄС та США. Народи всіх країн жили б в більшій безпеці, якщо взагалі не було б військової загрози, і якби уряди витрачали гроші не на озброєння, а на продуктивніші потреби.

*Трагедія громадських вигонів.* Це метафоричне поняття запровадив еколог *Г. Гардін*. Терміном «громадські вигони» в старій Англії називали пасовища, що розташовувалися поблизу людських поселень. Кожний фермер прагнув мати більші прибутки, тому збільшував кількість поголів'я корів. В результаті того, що трава не встигала вирости, пасовища занедбувалися. Збитки були очевидними для всіх: решти господарів, виробників м'ясо-молочної продукції, продавців, споживачів.

В ролі «громадських вигонів» може виступати повітря, вода, тобто будь-який обмежений ресурс, що знаходиться у спільному користуванні. Аналогічних подій немало в реальному житті. Проблема у тому, що всі прагнуть користуватися природними благами, а збереженням цих спільних ресурсів займаються одиниці.

Окремі елементи дилеми громадських вигонів взяли за основу лабораторних ігор. Психолог *Дж. Едні* розробив гру „Гайки”(1979) та провів її за участю студентів. Декілька гравців сідали навколо неглибокої чаші, в якій лежало 10 металевих гайок. Експериментатор пояснює правила гри: кожному слід набрати якомога більше гайок. Гравець у будь-який час може взяти стільки гайок, скільки хоче. Крім цього, кожні 10 секунд кількість гайок, що залишаються в чаші, подвоюватиметься. Результат гри: якщо студентам не надавали можливості домовитися і виробити стратегію «заощадження», то більша половина груп завершували гру за лічені секунди, тобто до першого поповнення запасу гайок. Нерідко кожний гравець так поспішав захопити собі більше гайок, що чаша опинялася на підлозі.

Лабораторним іграм, відтворюючим сутність дилеми ув'язненого і трагедії громадських вигонів, властиві деякі загальні риси. Ігри підштовхують гравців як до ситуаційного пояснення своєї поведінки («Обставини не дозволяли мені діяти інакше»), так і до диспозиційного пояснення поведінки їх опонентів («Вони перші розпочали хапати», «Він не заслуговував довіри»). Ця фундаментальна помилка атрибуції була прикметною для обох сторін учасників.

Крім цього, учасники ігор не мали сталої мотивації. Спочатку вони намагалися заробити якомога більше грошей, згодом вони прагнули уникнути поразки. Це означає, що багато реальних життєвих конфліктів, подібних до дилеми ув'язненого і трагедії громадських вигонів – *ігри з ненульовою сумою*. Виграші і програші обох сторін не обов'язково мусять дорівнювати нулю. Обидва учасники можуть виграти, якщо співпрацюватимуть; змагаючись, суперники можуть обидва програти.

*Соціально-психологічні способи розв'язання соціальних дилем.* Соціальні психологи досліджували способи налаштування людей на співпрацю. Фахівці, що вивчали дилеми в лабораторних умовах, пропонують декілька способів:

1. *Регулювання* соціальними інститутами (правовими, освітніми тощо) просоціальної поведінки громадян (екологічної, правової, моральної відповідальності). Йдеться про вироблення певних норм та правил, скерованих не громадське благо, на захист інтересів громад. Аналогічним чином і учасники лабораторних ігор нерідко шукають способи так відрегулювати свою поведінку, щоб досягти загального блага. Гравці в «Гайки» можуть домовитися про те, щоб протягом одного 10-секундного відрізка часу не брати більш однієї або двох гайок і надати експериментатору можливість заповнювати їх запас; вони також можуть вибрати лідера і надати йому право вирішувати, скільки гайок може узяти той або інший гравець.

2. *Формування* груп з оптимальною для прийняття рішення *кількістю учасників* також певним способом розв'язання соціальних дилем. У менших за кількістю учасників співтовариств кожен індивід відчуває себе відповідальнішим і ефективнішим. У більш численних співтовариствах, наприклад, у будь-якому місті, добровільне самообмеження менш вірогідне. Оскільки шкода, що заподіюється індивідом, розподіляється між багатьма, індивід може нехтувати значущістю свого особистого вчинку. Саме тому деякі політологи і соціальні психологи стверджують, що там, де це можливо, великі співтовариства повинні бути поділені на менш численні (наприклад, за територіальним принципом).

3. Щоб не потрапити у соціальну пастку, люди також повинні посилити *комунікацію*. У лабораторних умовах групова комунікація іноді перетворюється на взаємні погрози і образи. Проте значно частіше вона приводить до співпраці. В ході обговорення дилеми виробляється групова ідентифікація, що підсилює турботу про благополуччя групи. При цьому також виробляються групові норми і загальні очікування, а груповий тиск примушує членів групи дотримуватись норм. Результати лабораторних досліджень свідчать: комунікація підвищує рівень довіри і створює умови для досягнення домовленостей, які приносять користь обом сторонам.

4. Зміна системи *винагород* також сприяє розв'язанню соціальних дилем. Коли в експериментах змінювали правила гри таким чином, що співпраця робилась економічно вигідною, популярність кооперації зростала. Наприклад, щоб запобігти забрудненню повітря автомобільними викидами, сьогодні багато міст надають автомобілям, в яких їдуть не менше двох осіб, певні пільги у вигляді спеціальної швидкісної смуги на автостраді або зменшення платні за проїзд по ній.

5. *Зверненість уваги людей до альтруїстичних норм*. З попередньої теми відомо, що люди стають менш егоїстичними, коли відчувають більшу відповідальність за інших. Апеляція до альтруїстичних мотивів певною мірою підштовхує людей до суспільно корисних вчинків.

Отже, люди мають можливість мінімізувати деструктивні наслідки пасток соціальних дилем. Для цього потрібно дотримуватись певних правил і норм, що регулюють егоїстичну поведінку: утворювати нечисленні групи, в яких зростає персональна відповідальність; надавати людям можливості обговорювати соціальні дилеми; там, де не допомагає апеляція до альтруїстичних норм додатково встановлювати матеріальні стимули до співпраці.

***Конкуренція, сприйняття несправедливості та спотворення сприйняття як джерела конфлікту.*** *Конкуренція*. Ворожість нерідко виникає тоді, коли групи конкурують за роботу, житло, землю тощо. Зіткнення інтересів породжує конфлікт. Конкурентна боротьба за територію, роботу і політичну владу

сприяла розпалюванню конфлікту, наприклад, в Північній Ірландії, де починаючи з 1969 р. в зіткненнях між правлячою протестантською більшістю і католицькою меншиною загинули більше 3200 осіб.

Щоб довести той факт, що конкуренція сама по собі провокує ворожнечу і конфлікт *М. Шериф* і його колеги (1966) провели серію вражаючих експериментів за участю 11-12-річних підлітків<sup>1</sup>. Експерименти проводились у літніх таборах для школярів та тривали три тижні. М.Шериф розділив 22 незнайомих між собою хлопців на дві команди та відвіз їх на різних автобусах в бойскаутський табір. Там їх поселили в різних спальних корпусах, розташованих за півмилі один від одного. Майже цілий тиждень групи навіть не підозрювали про існування один одного. Одна група назвала себе «Гримучі змії», інша – «Орли». В межах кожної групи була створена групова ідентифікація (спільні заняття, гордість за свою команду). Надалі експериментатори підготували підґрунтя для конфлікту – наприкінці першого тижня «Гримучі змії» виявили «Орлів» «на своєму» бейсбольному майданчику. Персонал табору запропонував обом групам провести турнір, що передбачав різні змагання (з бейсболу, гру у війну, взаємні інспекції жител, пошуки скарбів тощо). Пропозиція було зустрінута обома групами з ентузіазмом. Це були справжні змагання: перемога однієї групи означала поразку іншої. «Вся здобич» (медалі, ножі) повинна була дістатися групі — переможцю турніру. В результаті табір поступово перетворився на поле ворожнечі. Конфлікт почався з того, що суперники стали обзивати один одного під час змагань. Конфліктувати почали також в їдальні, надалі справа дійшла до «смітцевої війни», спалювання прапорів, набігів на спальні корпуси і навіть до «кулачних боїв». Коли хлопчиків просили описати суперників, вони вживали слова «боягузи», «нахаби» і «покидьки»; себе ж вони вважали «сміливим», «безкомпромісними» і «дружніми».

Наслідком конкуренції, в якій перемога однієї сторони означала поразку іншої, є глибокий конфлікт, негативне сприйняття тих, хто не є членом власної

---

<sup>1</sup> Sherif M. In common predicament: Social psychology of intergroup conflict and cooperation. – Boston: Houghton Mifflin, 1966.

групи, сильна внутрішньогрупова згуртованість і відчуття гордості. Результати експериментів свідчать про те, ситуації конкуренції типу «виграв-програв» породжують конфлікт.

*Сприйняття несправедливості.* На думку соціальних психологів, люди сприймають справедливість як баланс розподілу винагород між індивідами пропорційно їх внеску до загальної справи. Було експериментально підтверджено наступне: чим більш компетентними та сповненими почуттям власної гідності є люди (чим вище вони цінують свої внески), тим гостріше вони відчувають, що їх недооцінюють. Ініціаторами соціальних протестів звичайно виступають ті, хто вважають себе гідними вищої винагороди, ніж тієї, яку одержують

Критики теорії балансу стверджують, що баланс внеску і винагороди не вичерпує розуміння справедливості. Наприклад, у СРСР було розуміння справедливості як певна зрівнялівка: «Від кожного – за здібностями, кожному – згідно потреб». В сучасних колективістських культурах (китайська, індійська тощо) на відміну від індивідуалістських культур віддають перевагу зрівняльному розподілу або розподілу за потребами. У колективістській Японії, в країні, де особливо шанують старших за віком людей, оплата праці значно частіше залежить не від продуктивності, а від стажу. В індивідуалістській культурі США значно більше людей є прихильниками оплати праці згідно кваліфікації, а у Великій Британії та Іспанії таких людей є значно менше. Значна частина британців вважає, що уряд має зменшити розрив між високо- і низькооплачуваними працівниками й гарантувати дохід не нижче за прожитковий рівень.

Що краще взяти за основу розподілу винагород: потреби, внесок, рівність чи їх комбінації? Відомий філософ *Дж.Ролз* у працях „Справедливість як чесність”, „Політичний лібералізм”(1971) зауважує, що вирішення таких проблем слід здійснювати з погляду „намітки незнання”<sup>1</sup>. Іншими словами, що візьмуть люди за основу розподілу винагород, якщо ніхто з них не знатиме остаточно свого

---

<sup>1</sup> Ролз Дж. Політичний лібералізм / Пер з англ. – К.: Основи, 2000. – 386 с.



економічного становища у майбутньому? Соціальні психологи (*Г.Мітчелл*, 1993) дослідили, що, наприклад, студенти висловились за рівність (зрівнялівку) і задоволення потреб на той випадок, якщо вони опиняться «на дні», але не відмовляються від того, щоб певною мірою враховувалася і продуктивність праці.

Отже, підходи до визначення справедливості в різних соціокультурах різняться, інколи справедливість розглядають з позицій балансу, інколи з інших позицій. В альтруїстичному співтоваристві (наприклад, у сім'ї) критерієм можуть бути потреби. У дружбі критерієм справедливості може бути баланс. В інших суспільних відносинах людей, заґрунтованих на принципі конкуренції, змагальності справедливість винагород визначається за фактом перемоги.

*Спотворене сприйняття.* У багатьох конфліктах велику проблему створює спотворене сприйняття мотивів і цілей іншої сторони. *Схильність мислити на користь самих себе* призводить до того, що індивіди і групи гордяться своїми добрими справами, і позбуваються персональної відповідальності за погані вчинки, відмовляючи іншим у праві на помилки. Завдяки *фундаментальній помицці атрибуції* кожна із сторін бачить у недружності опонентів відбиття їх ворожих диспозицій. Наслідком цього є ситуація, при якій людина фільтрує інформацію і інтерпретує її відповідно до своїх упереджень. У групах часто відбувається поляризація цих тенденцій до схильності мислити на користь самих себе і до самовиправдання.

*Дзеркальне сприйняття.* Одним з симптомів огрупленого мислення є сприйняття власної групи як етичної і сильної, а групи опонента — як аморальної і слабкої. Терористичні акти, які більшість людей вважають проявами деградації і жорстокості, для інших – «священна війна», в якій засоби є негуманними, однак вимушеними реакціями на державницький терор. У проведеному нами дослідженні студентських наративів (розповідей) про екстремальні соціальні



ситуації (терористичний акт у московському культурному центрі на Дубровці, 2002) подібну тенденцію демонструють навіть дистанційовані від ситуації особи<sup>1</sup>.

Під час міжнародних криз уявлення про супротивників стають більш стереотипними, відтак ухвалення непродуманих, інтуїтивних рішень – вірогіднішим. Експериментально доведено, що одного лише передчуття конфлікту достатньо для «заморожування» мислення і «блокування» творчого вирішення проблеми. Дзеркальне сприйняття сприяє також і гонці озброєнь. В результаті обидві сторони відчувають, що вимушені озброюватися, хоч і запевняють в своїй прихильності роззброєнню. Соціальний психолог **Ф.Тетлок**, проаналізувавши різні аспекти радянської і американської політичної риторики після Другої світової війни, дійшов висновку про негнучкість мислення лідерів обох країн. Під час блокади Берліна, корейської війни і радянського вторгнення до Афганістану гранично спрощені політичні заяви перетворювалися на застигли формули, в яких переважало чорно-біле бачення світу.

Дослідники проаналізували також і політичну риторику, що передувала початку найбільших воєн, раптових військових нападів, близькосхідних конфліктів. Відомо немало прикладів того, як негативне *дзеркальне сприйняття* перешкоджало досягненню миру. Наприклад, обидві сторони арабо-ізраїльського конфлікту наполягають на тому, що «ми» вимушені так діяти, щоб захистити свою безпеку і свою територію, тоді як «вони» хочуть знищити нас і оволодіти нашою землею. Дзеркальне сприйняття, що самопідтверджується, є прикметною ознакою таких глибоких конфліктів, як конфлікт в колишній Югославії. Аналогічну схильність на користь своєї групи і відповідне їй спотворене сприйняття демонструють і конфліктуючі в Бангладеш мусульмани і індуїсти

- 
- <sup>1</sup> Koshmanova, T. S., Carter, C. C., & Hapon, N. P. (2003) Crisis-response discourse of prospective teachers. *Academic Exchange Quarterly*, Washington, 7.4, 250-256.

Конфлікт між групами нерідко підігривається ілюзорними уявленнями про те, що все зло – від керівників протиборчої групи, а члени її, хоча ними маніпулюють, – на нашій стороні. Цей феномен *«лідер поганий, а люди хороші»* виявився в тому, як американські і радянські громадяни сприймали один одного в період холодної війни. Ще один тип дзеркального сприйняття – взаємне перебільшення позицій обома сторонами. Кожна із сторін перебільшує екстремізм іншої сторони, особливо якщо ця група прагне до яких-небудь змін. Кожна сторона вважає, що «наші» уявлення ґрунтуються на фактах, а «вони» інтерпретують факти відповідно до своєї ідеології. Саме з таких неадекватних уявлень про опонента виникали сутички в екс-Югославії між сербами та помірно релігійними боснійськими мусульманами, яких вони помилково прирівняли до ісламських фундаменталістів і терористів Близького Сходу.

*Зміна сприйняття.* Образ ворога може значно пом'якшитися, коли ворог стає союзником. Поки Ірак воював з Іраном його підтримували багато країн. Коли ж у війні з Іраном була поставлена крапка та Ірак ввійшов до багатого нафтою Кувейту, його дії миттєво були названі «варварськими». США, що колись були друзями Іраку, під час війни в Персидській затоці (1991 р.) зробилися його ворогами і друзями Кувейту.

Коли люди конфліктують, то вони помилково сприймають свої власні мотиви і дії як виключно благородні, а мотиви і дії іншої сторони — як зловмисні. Опоненти відповідають тим самим: у них складається дзеркальне сприйняття вчинків суперника. Люди, що спіймані в соціальну пастку за обмежені ресурси, або ті, що воюють через сприйману несправедливість конфліктуватимуть доки не позбавляться спотвореного сприйняття один одного.

Отже, багато соціальних проблем виникають унаслідок того, що люди прагнуть до задоволення власних еґоїстичних інтересів на збиток інтересів суспільства. Лабораторні ігри, проведені психологами («Дилема ув'язненого» та «Трагедія громадських вигонів») відображають наявні суперечності між благополуччям індивіда і благополуччям суспільства. У реальному житті, як і в

лабораторному експерименті, можна уникнути подібних пасток. Для цього потрібно розробляти правила, що регулюють егоїстичну поведінку, створювати нечисленні групи, в яких люди відчувають відповідальність один за одного, передбачати можливість комунікації, тому що вона сприяє зниженню рівня взаємного недовір'я, використовувати матеріальне стимулювання співпраці і звертатися до альтруїстичних відчуттів людей.

Результати знаменитого експерименту *М.Шерифа* свідчать про те, що конкуренція, в якій перемога одного означає поразку іншого, швидко перетворює незнайомих людей на ворогів, породжує конфліктну войовничість.

Конфлікти виникають і тоді, коли люди відчувають, що з ними чинять несправедливо. Згідно теорії балансу, «справедливість» – це розподіл винагород пропорційно внескам людей. Конфлікти виникають, якщо люди виражають незгоду з оцінкою їх внесків, а отже і з тим, що винагороди розподілені справедливо.

Нерідко конфлікти позначені спотворенням сприйняття сторонами мотивів і цілей один одного. Часто конфліктуючі сторони дзеркально сприймають один одного. Якщо обидві сторони вважають, що «ми прагнемо до миру, а вони мріють про війну», то це врешті-решт спровокує їх на демонстрацію ворожості. Міжнародні конфлікти нерідко підживлюються ілюзією «зловмисний лідер — хороший народ».

**Стратегії примирення: рівноправні контакти, кооперація, комунікація, умиротворення.** Такі соціальні пастки як конкуренція, сприймана несправедливість і спотворене сприйняття розпалюють конфлікти. Проте існують чотири стратегії примирення, на яких зосереджена увага психологів.

*Рівноправні контакти.* Результати психологічних досліджень свідчать про те, що спільна робота на підприємстві, служба в армії, мешкання поруч, сумісний відпочинок істотно знижують рівень упереджень, характерний для початкових міжгрупових контактів. Те саме стосується студентів: що більше вони контактували з місцевою молоддю та населенням, тим більше позитивним було їх

ставлення до приймаючих країн. Зрозуміло, що дружба – ключ до успішних контактів. Людина, у якої є друг, що належить до національної меншини, значно більш схильна до симпатії і підтримки його групи, більш позитивно ставиться до іміграції в її країну представників цього етносу. Це стосується установок німців до турків, французів до вихідців з Азії та Північної Африки, голландців до індонезійців і турків, британців до вихідців із Західної Індії та Азії. На це вказали психологічні дослідження, проведені у різних європейських країнах наприкінці 1990-х рр.

*Кооперація.* Чи можна стверджувати, що змагання, розділяє людей, а контакт в процесі співпраці – об'єднує? Що відбувається, коли група людей потрапляє в скрутне становище? Під впливом *загальної зовнішньої загрози кооперація посилюється.* Люди об'єднуються, зближуються з тими, хто разом з ними долав наслідки природних катаклізмів (повені, землетруси тощо). Солдати, що разом боролися проти загального ворога, нерідко зберігають бойове братерство на все життя. Одне лише нагадування про іншу групу (наприклад, про школу-суперницю) робить людей «чутливішими» до всього, що пов'язано з їх власною групою

Саме тому в періоди міжрасових конфліктів відчуття гордості за свою групу посилюється. *Створення образу ворога* — один із способів, до якого можуть вдаватися лідери груп, щоб зробити їх більш згуртованими. Час від часу «виконавці ролі ворога» змінюються, але ворог знаходиться завжди. Авторитарним державам, судячи з усього, завжди *потрібний* ворог як найпотужніший об'єднувальний чинник. Цьому слугує постановка *екстраординарних цілей.*

За своєю об'єднувальною силою екстраординарні цілі підпорядковують собі всіх членів групи і вимагають сумісних дій. Спільна праця задля досягнення екстраординарної мети може нівелювати конфлікт. Психологи *Р.Блейк і Дж.Мутон* (1979) провели низку експериментів, в яких взяли участь 150 груп управлінців (понад 1000 осіб). Автори відтворили принципові особливості експерименту М.Шерифа з групами бойскаутів.

В експерименті Блейка і Мутона спочатку кожна група працювала самостійно, потім змагалася з однією з груп і, нарешті, співпрацювала з іншою групою над досягненням екстраординарної мети. Результати свідчать про те, що реакції дорослих були аналогічні реакціям підлітків, що брали участь в експерименті Шерифа. Кооперативна діяльність приводить до найбільш сприятливих результатів у тому випадку, коли створюється нова група, об'єднана з колишніх груп. Упереджене ставлення типу «ми - вони» зменшується, якщо: новостворена груп отримує консолідуючу назву; учасники працюють разом в умовах, які сприяють гарному настрою; правильно організований фізичний простір роботи (члени двох груп сидять за столом не напроти один одного, а разом). Посилення спільної «внутрішньогрупової ідентифікації» досягається низкою прийомів: вибір групами своїх кольорів, девізу та пісні, запровадження уніформи тощо.

Для усіх країн, особливо там, де в школах навчаються діти різних рас та національностей важливим є *кооперація в процесі навчання*. Ще у 1954 р. **Г.Олпорт** обгрунтував ідею подолання упереджень за допомогою кооперації у навчанні. Вона сприяє виникненню дружніх зв'язків, рівноправних відносин і позитивних соціальних наслідків успішної співпраці членів груп, що змагаються.

*Комунікація*. Конфліктуючі сторони мають різні способи подолання своїх суперечностей за допомогою комунікації. По-перше, коли виникають розбіжності, вони можуть вдатися до прямих переговорів один з одним і домовлятися. У них також є можливість скористатися послугами третьої сторони – *посередника*, який вносить пропозиції, що полегшує досягнення домовленості. Крім того, сторони можуть удатися до *арбітражу*, тобто винести свої розбіжності на суд третьої нейтральної сторони.

*Переговори* – це пошук згоди за допомогою безпосереднього обговорення між учасниками конфлікту. Непоступлива позиція однієї із сторін може опустити планку очікувань іншої сторони, і та задовольниться меншим. Іноді

непоступливість може обернутися проти того, хто її виявляє. Затягування переговорів теж не вигідно, адже тривалі страйки приносять збитки усім.

*Посередництво* – це спроба нейтральної третьої сторони розв'язати конфлікт за допомогою внесення пропозицій та покращення комунікації. Здебільшого, обидві сторони орієнтовані на суперництво за схемою «ми виграли – ви програли». Кожна сторона вважає, що досягла успіху, якщо опонент є незадоволений результатом, а якщо він задоволений, це означає, що вона програла. Завданням посередника є замінити цю схему на співпрацю, удосконалити навички сторін, надаючи взаємовигідні пропозиції для прийняття інтегральної угоди. У порівнянні до компромісів, в яких кожна із сторін жертвує чимось важливим для себе, інтегральні угоди відрізняються більшою стабільністю та сприяють більш хорошим відносинам у подальшому. Якщо сторони не довіряють один одному та їх спілкування неефективне, допомога третьої сторони – посередника-консультанта з проблем сім'ї, фахівця з трудових суперечок, дипломата – може виявитися корисною. Часто як посередником виступає той, кому довіряють обидві конфлікуючі сторони. У 1980-і рр. посередником у конфлікті між Іраном і Іраком виступила мусульманська громада Алжиру, посередником у територіальній суперечці між Чилі і Аргентиною – Папа римський, у 2004 році після першого туру президентських виборів в Україні – експрезидент Польщі О. Кваснєвські.

Переконавши конфлікуючі сторони ще раз обдумати їх конфлікт, який вони самі розглядають тільки з позиції «я програв – ти виграв», посередник нерідко просить кожну із сторін сформулювати і рангувати свої цілі. Якщо цілі сумісні, процедури рангування дозволяють кожній із сторін пожертвувати цілями менш значущими на користь цілей принципівих. Після цього сторони запрошуються для прямого діалогу. Посередник нерідко «вибудовує переговори» так, щоб обидві сторони обов'язково зрозуміли один одного. Він може попросити конфлікуючі сторони обмежити їх аргументи лише переліком фактів. Посередник може також попросити учасників конфлікту уявити себе на місці один одного і аргументувати

позиції один одного. Можна також попросити учасників переговорів, перш ніж відповідати опонентам, повторити від свого імені їх формулювання. Результати експериментів свідчать про те, що подібні прийоми сприяють взаємній симпатії, роблять мислення сторін менш стереотипним, а прагнення до співпраці – помітнішим.

*Арбітраж.* Деякі конфлікти є доволі складними, оскільки засадничі інтереси сторін діаметрально протилежні. Вирішити такі конфлікти до обопільного задоволення сторін просто неможливо. Якщо посередник виявляється безсилим, конфліктуючі сторони можуть удатися до арбітражу. Це вирішення конфлікту нейтральною третьою стороною, яка після вивчення позицій сторін виносить ухвалу (рішення). Як правило, конфліктуючі сторони вважають за краще вирішити свою проблему без арбітражу, щоб не втратити контролю над ситуацією.

Коли розбіжності дуже великі і здаються непереборними, перспектива арбітражу може мати зворотний ефект. Конфліктуючі сторони можуть «заморозити» свої позиції в надії вигадати, якщо арбітр вважатиме за краще шукати компроміс. Щоб переламати цю тенденцію, деякі суперечки, зокрема ті, що виникають при рішенні питання про гонорари видатних спортсменів, розв'язуються за допомогою «арбітражу останньої пропозиції»: третя сторона вибирає одне з двох останніх рішень обох сторін. «Арбітраж останньої пропозиції» примушує обидві сторони вносити розумні пропозиції.

*Умиротворення (стратегія ПОІР).* Деколи напруженість і взаємна підозрілість настільки великі, що не тільки вирішення конфлікту, але навіть спілкування стає неможливим. Відбувається ескалація міжнародного конфлікту. У 1960-х рр. соціальний психолог **Чарльз Осгуд** запропонував додаткову альтернативу, *стратегію ПОІР* (поступові й обопільні ініціативи задля розрядки міжнародної напруженості). Вона ґрунтується на таких соціально-психологічних концепціях, як норма взаємності і атрибуція мотивів. ПОІР вимагає, щоб одна сторона ініціювала декілька невеликих акцій, скерованих на деескалацію конфлікту, заздалегідь повідомивши про своє прагнення до миру. Одна сторона

закликає протилежну сторону зробити кроки назустріч. Подібні заяви створюють певний фон довір'я у протилежної сторони та привертають увагу громадськості, яка вимушує її дотримуватись норм взаємності.

Потім ініціатор примирення відповідно до заявлених їм раніше намірів здійснює декілька *актів примирення*, що перевіряються. Результатом стає посилення тиску на супротивника з боку громадської думки, що вимагає від нього у відповідь кроків. Здійснюючи різноманітні примирливі акти (наприклад, пропозиція інформації медичного характеру, ліквідація військової бази, відмова від заборон на торгівлю) ініціатор примирення надає супротивнику самому визначити власні кроки у відповідь.

Значущою спробою практичного застосування ПОІР є послаблення «холодної війни» між США та СРСР. У промові 1963 р. президент Дж.Кеннеді задекларував свій перший примирливий акт: США припиняють ядерні випробування в атмосфері, і відновлять їх тільки в тому випадку, якщо це зробить інша країна. Промова Кеннеді була опублікована в СРСР без купюр. У відповідь М.С.Хрущов, повідомив, що СРСР заморозив виробництво стратегічних бомбардувальників. Згодом США і СРСР уклали Договір про припинення випробувань ядерної зброї. Ці мирні ініціативи сприяли потеплінню відносин між двома країнами, хоч і нетривалому.

Окремі елементи стратегії ПОІР перевірялися соціальними психологами в лабораторних іграх, типу розв'язання дилем. Було з'ясовано, що доволі ефективною є проста стратегія «крок на крок», яка починається із співпраці і продовжується у формі адекватної відповіді на останній крок супротивника. Успішною можна назвати стратегію «співпрацювати, а не експлуатувати», яка передбачає прощення, але не примирення з експлуатацією. Інші аспекти стратегії ПОІР також перевірялися в тривалих експериментах. У лабораторних іграх співпраця дійсно посилюється у відповідь на проголошення готовності до неї. Примиренські кроки, що повторюються, дійсно породжують довіру, а підтримка балансу сил захищає від експлуатації.



Отже, соціальні дилеми, конкуренція, спотворене сприйняття здатні посилювати конфлікти. Натомість рівноправний контакт учасників, кооперація, комунікація та стратегії умиротворення є стратегіями подолання конфліктів. Контакти особливо плідні, якщо люди разом протистоять загальній загрозі або спільно працюють в ім'я досягнення якої-небудь екстраординарної мети. Скориставшись результатами вивчення кооперації в лабораторних умовах, деякі дослідники замість навчання, заснованого на змаганні, вельми успішно упровадили в школах новий метод – навчання через *співпрацю*.

У конфлікуючих сторін є можливість вирішувати свої протиріччя і в ході переговорів, які проводяться безпосередньо, або за участю третьої сторони – *посередника*. Посередник може допомогти опонентам позбутися неконструктивного підходу до вирішення конфлікту («я виграв — ти програв») та замінити його іншим підходом, заснованим на співпраці, де виграють обидві сторони. Завданням посередника є така організація спілкування конфлікуючих сторін, щоб в ньому не залишилося спотворень сприйняття і зріс рівень довіри і взаєморозуміння. Якщо посередник не зміг підвищити рівень довіри, конфлікт вирішує *арбітраж*, який сам пропонує рішення, або вибирає останню пропозицію однієї із сторін. Іноді напруженість така велика, що спілкування опонентів неможливе. У таких ситуаціях незначні примирливі кроки, зроблені однією стороною, можуть ініціювати у відповідь примирливі дії іншої конфлікуючої сторони. Однією з таких *примирливих стратегій* на рівні міжнародних конфліктів є ПОІР («Поступові та обопільні ініціативи задля розрядки напруженості»).

Багато соціальних конфліктів – результат суперечностей між правами особи, окремих груп і правами суспільства. Соціальні психологи наголошують на необхідності суспільного балансу, де турбота про права окремої людини поєднується з турботою про загальнолюдський розвиток та благополуччя. Відтак в ситуації конфлікту прав особи і прав суспільства існує велика потреба в кроскультурних і гендерних дослідженнях, в соціально-психологічному знанні у

цілому, спроможних зробити внесок у баланс індивідуалістичних і колективістських вартостей конкретної культури.

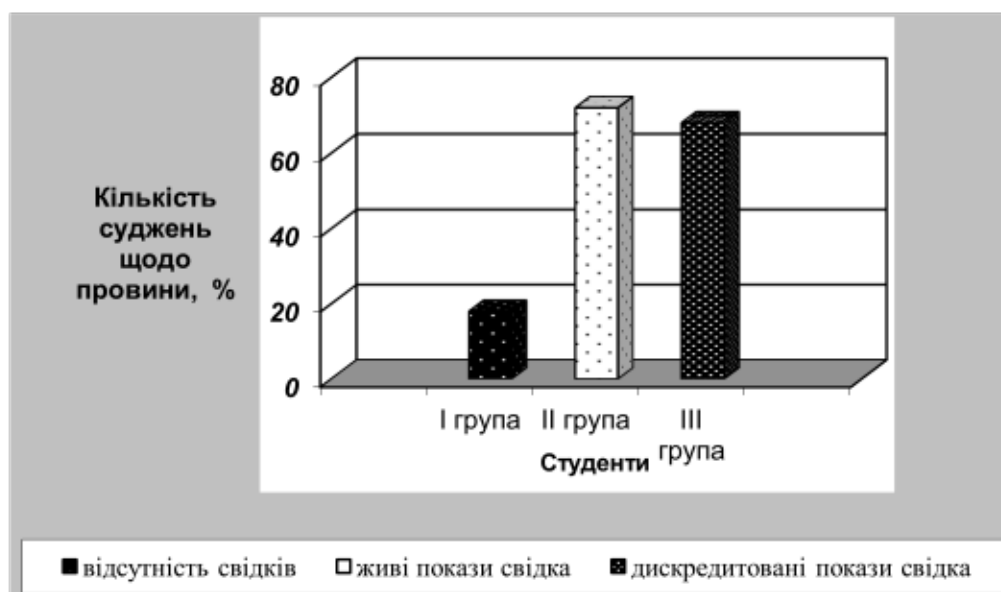
### Соціальна психологія та правосуддя

---

*Дотичні проблеми соціальної психології та правосуддя.* Юриспруденція розвивається у тісному взаємозв'язку із різними соціальними науками. У метафоричному розумінні зал суду є своєрідним соціальним світом у мініатюрі, на який поширюється соціально-психологічні ефекти та феномени людського мислення, соціального впливу та взаємодії. Існує чимало проблем, які мають стосунок як до соціальної психології, так і до юриспруденції. Розглянемо окремі дієві чинники в залі суду, які досліджувалися: покази свідків, характеристики обвинувачуваного та настанови судді. Існує чимало проблем, які мають стосунок до соціальної психології та правосуддя. Наприклад: 1) вплив соціальних норм та культурних традицій на правові акти; 2) вплив культурних уявлень про розподіл ролей між чоловіком та жінкою стосовно виховання дітей на рішення суду про розлучення, зокрема з ким буде залишатися дитина; 3) справедливість та ефективність змагальної системи правосуддя (коли представники сторін активно відстоюють свої інтереси) у порівнянні до системи правосуддя, де більш активну роль відіграє суд; 4) тощо. В кримінальних справах психологічні фактори можуть впливати на правові дії: арешт, розслідування, висунення обвинувачення, договір, вирок, дострокове звільнення. Соціальна динаміка в судовій залі має дуже важливе значення.

*Переконливість показів свідків.* У попередніх темах „Соціальне мислення: переконання та судження”, „Соціальні впливи: переконання людей” розглядалися питання переконливості різних джерел інформації. Зокрема зауважувалося про кредитність комунікатора, а також дієвість впливу різних способів передачі

інформації, наприклад візуальної. Соціальний психолог *Е.Лофтус*<sup>1</sup> у своїх експериментах 1974-1979 рр. з'ясувала, що люди схильні вірити візуальній інформації. Особливо це стосується випадів, якщо хтось свідчить, що сам бачив щось власними очима. *Хід експерименту.* Першу групу студентів ознайомлювали з гіпотетичним випадком розбійного нападу, де були всі неспростовні докази, але не було показів свідків. За визнання провини голосувало менше чверті студентів. Другій групі студентів надали аналогічну інформацію та на додачу покази одного свідка, який буцімто впізнав обвинуваченого. У цьому випадку за визнання провини голосувало понад 70 %. Третя група студентів мала можливість вислухати дискредитацію адвокатом показів свідка. Виявляється, останній мав хворобу очей, тому не міг без окулярів добре розгледіти нападника. Більша половина студентів все рівно проголосували за визнання провини.(Рис.2). Враження, яке справили на студентів живі покази свідка є очевидним.



**Рис. 2. Кількість суджень щодо провини підозрюваного у трьох групах**

<sup>1</sup> Loftus, E.F. The reality of repressed memory// American Psychologist, 48, 1993, p.518-537.

Експерименти показали, що обвинувачувальний вирок більш імовірний, коли є покази свідків, ніж коли вони відсутні. Враження від живих показів свідків, не спростованих іншими свідками, мають здатність закарбовуватися в пам'яті присяжних.

**Помилки мислення свідків.** Соціальні психологи звертали свою увагу на достовірність розповідей свідків про події. Вони прийшли до висновку, що переконаність людей у точності своїх спогадів визначається не стільки якістю їх пам'яті, скільки соціальними та особистісними факторами. Це дозволило **Г.Л.Велсу** констатувати, що існує незначна кореляція між інтуїтивною впевненістю свідка та точністю його показів. Присяжні більш довіряють впевненим свідкам. Проте, чимало людей, незалежно чи помиляються вони чи ні, постійно поводять себе впевнено.

Джерелами помилок мислення є специфіка конструювання спогадів очевидцями. Люди конструюють свої спогади з опорою не лише на минулі події, а й на актуальних для них почуттях, очікуваннях, переконаннях. В одному з експериментів **Е.Лофтус** продемонструвала вплив *ефекту дезінформації*. Ефект виникає тоді, коли очевидець отримує хибну інформацію про подію та згодом вбудовує цю дезінформацію у свою пам'ять про подію.

Хід експерименту. Психологи запропонували студентам 30 фотокарток про перебіг дорожньо-транспортної події. На одній з фотокарток автомобіль зупинявся або перед знаком „Stop”, або перед знаком „Уступити дорогу”. Більшість студентів, якщо їм показувати одну з цих фотографій, а згодом задавали запитання, яке передбачає наявність дорожнього знака з іншого фото, згодом „згадують” те, чого насправді не бачили. У своїх наступних експериментах Лофтус виявила, що після запитань, які містили дезінформацію, свідки починали вірити в те, що зелене світло насправді було червоним, а грабіжник мав вуса, хоча насправді їх не було. Хибні спогади свідків можуть сприйматися як справжні.

**Помилки опитувань та підготовка інтерв'юерів.** Соціальні психологи (*Р.Фішер, Е.Лофтус, Г.Занні* тощо), які займалися вивченням процедури інтерв'ю свідків, виявили типове явище. Слідчі часто перебивали свідків уточнюючими запитаннями, які вимагали стислих відповідей. Тим самим вони наштовхували свідків на хибні спогади. Щоб уникнути помилок свідків, психологи запропонували процедуру „когнітивного інтерв'ю”. Спочатку свідкові слід дати можливість викласти свої спогади без уточнень, підказок. Наприклад, запропонувати йому відновити у пам'яті обстановку, місце дій і те, що думав та відчував свідок в цей момент. Після цього інтерв'юер може задати стимулюючі запитання, наприклад: „Чи було щось незвичне у його одежі?” тощо. Крім цього інтерв'юер має уникати у своїх запитаннях прихованих припущень.

**Проблема хибних опізнань.** Опізнання є офіційною процедурою розслідування, коли підозрюваного поміщають серед ряду інших людей. Психологи звернули свою увагу на те, що хибні впізнання часто провокує неправильна процедура впізнання, зокрема побудова композиції ряду підозрюваних. Відмий психолог *Г.Веллс* десяток років експериментував над цим питанням. Він вказує не те, що існують способи мінімалізувати помилки впізнавань<sup>1</sup>. Один із них – це „порожній” ряд (без підозрюваних), який дозволить відсіяти з кількох свідків тих, хто зробить хибне впізнання. Ще одним способом збільшити достовірність впізнань – прохання до свідків відповідати лаконічно „так” або „ні” на послідовне пред'явлення підозрюваних.

Отже, очевидці часто сприймають подію вибірково. Не слід надто зосереджувати увагу на впевненій манері мовлення людини під час свідчень.

- 
- <sup>1</sup> Уеллс Г.Л., Луус Э. Полицейские опознания как эксперименты: Социальная методология как основа для правильного проведения опознаний // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С. 505-521.

Обговорення подій може змінити спогади свідків або розширити їх. Дослідження, заґрунтовані на інсценуваннях злочинів показали, що свідки часто помилково впізнають злочинця серед інших на невірному зорганізованій процедурі впізнання.

**Соціальні судження про обвинуваченого: вплив фізичної привабливості та подібності.** Соціальні психологи зауважили, що на соціальні судження про людину, зокрема про обвинувачуваного можуть впливати чимало параметрів: вид злочину, статус, вік, стать, раса. Психологи провели експерименти, які досліджували вплив на презумпцію невинності таких факторів як *фізична привабливість* обвинувачуваної особи та *подібність* до присяжних. Існує певний стереотип, пов'язаний із фізичною привабливістю: красиві люди видаються добропорядними. Канадський психолог *М.Ефран* у 1974 р. здійснив експериментальну перевірку дії цього стереотипу. Він роздав студентам-юристам опис судової справи з фотокартками привабливого та непривабливого звинуваченого. Прикметно, що студенти судили про привабливого звинуваченого як про менш винного, а також пропонували йому менше покарання.

Якщо докази звинувачення є недостатніми або нечіткими, то люди часто мислять з опорою на стереотип зовнішньої привабливості. Група психологів (*Д.Беррі, Л.Зебровіц-Мак Артур* тощо) виявили, що люди з безпосередньою зовнішністю, які мають великі круглі очі, маленький підборідок, рідше визнаються винними у скоєнні запланованих злочинів. Несимпатичні люди справляють враження більш небезпечних злочинців.

Люди більш симпатизують звинувачуваній особі, якщо вбачають якусь подібність, або схильні *ідентифікувати* себе з нею. Австралійський психолог *П.Амато* у 1979 р. давав студентам ознайомитися зі свідченнями політика (правого чи лівого ідеологічного скерування), якого буцімто звинувачували у крадіжці партійних документів. Виявилось, що студенти вбачали меншу провину того політика, політичні погляди якого були схожі з їх власними. Такими чинниками, що посилюють чи послаблюють відчуття провини іншої особи можуть бути раса, стать, вік, національність, професія, статус тощо.

*Присяжні: настанови судді та ефект досудового розголосу.* У широкомасштабному експерименті *Дж. Крамера* та його колег (1990) було доведено, що присяжним важко опиратися інформації мс-медіа та виконувати настанови судді, який зазначав, що не можна враховувати досудове обговорення справи у мас-медіа. В цьому експерименті Крамера було досліджено майже 800 осіб, які виконували роль присяжних (більшість з них була в реєстрі присяжних). Присяжні спочатку ознайолювались із повідомленнями ЗМІ про минулі судимості підозрюваного, який тепер звинувачувався у пограбуванні супермаркету. Згодом присяжним давали переглянути відеозапис процесу. В результаті дії *ефекту досудового розголосу* присяжні все ж ігнорували настанови судді, який закликав їх не брати до уваги досудове обговорення справи у мас-медіа.

Проте судді спроможні впливати на присяжних. Суддя має власну особистісну позицію, яка є невловимою, однак зауважується присяжними. Вони здогадуються про власну думку судді (за його невербальною поведінкою) та враховують її у своєму вердикті.

Соціальні психологи спільно з юристами працюють над проблемою зменшення ефекту незаконних показів на присяжних. Проводяться досудові тренувальні сесії, на яких присяжних навчають правилам судової процедури та стандартам доказовості. Надалі дискутується питання пов'язане з випадками ігнорування присяжними вказівок судді. Суддя має можливості відсікти недопустимі покази до того, як присяжні почують їх. Наприклад, можна записати покази свідків та зробити необхідні купюри. Психологи довели, що живі покази та відеозаписи майже не відрізняються за своїм впливом. Відеозапис дозволить судді відредагувати покази, щоб присяжні мали можливість обговорити вирішальні події раніше, ніж вони зітруться з їх пам'яті. Не виключено, що суди

майбутнього будуть оснащені телеекранами, які демонструватимуть зображення свідків у натуральну величину<sup>1</sup>.

Отже, соціальні психологи проводили свої експерименти в галузі юриспруденції, з наміром дізнатись, чи можуть соціально-психологічні принципи та методи допомогти вирішити суттєві проблеми правосуддя. В закордонній соціальній психології проведено тисячі соціально-психологічних імітаційних експериментів. З'ясувалося, що імітоване психологами журі присяжних є групою, для якої притаманні типові для інших груп впливи – більшості на меншість, групова поляризація, інформаційний обмін, ідентифікація з обвинувачуванним тощо. Звичайно, результати психологічних експериментів не можна беззастережно переносити на реальну правову систему. Проте вони допомагають сформулювати ті ідеї, які сприяють удосконаленню системи правосуддя.

### Соціальна-психологія та медицина

---

Соціальна психологія зробила певний внесок у справу вдосконалення процесу побудови суджень та прогнозів у галузі психології здоров'я. Клінічні судження як будь-який інший продукт професійного мислення є одночасно соціальними судженнями. Відтак вони не є відмінними від усіх відомих різновидів та ефектів соціального мислення, розглянутих у темі „Види соціального мислення”. Людські судження, зокрема професійні почасти не вільні від ілюзорних взаємозв'язків, самонадіяності, що є результатом „хіндсайту” та діагнозів, що самопідтверджуються.

*Ілюзорні взаємозв'язки, хіндсайт, діагнози, що самопідтверджуються.* Ілюзорне мислення може короткочасно бути притаманним кожному, не залежно від професії людини. Недоліки теоретичного аналізу можуть спіткати кожного. Це

- 
- <sup>1</sup> Майерс Д. Социальная психология в модулях. – СПб.: Проим Еврознак, 2005.–308 с.



може трапитись з психологами, які вірять, що результати певного теста взаємозв'язані з виявленими симптомами. Дійсно, застосування комплексу тестів буде прогностичним. Однак використання лише одного, наприклад, тесту „Намалюй людину” дозволить отримати дуже слабкі кореляції дослідження, відтак висновок професіонала буде заґрунтованим на ілюзорних взаємозв'язках.

Широкого резонансу у медичних колах отримав експеримент *Девіда Розенхана*, результати якого були опубліковані у 1973 році в американському часописі „Наука”<sup>1</sup>. Результати експерименту містили вражаючий приклад помилки інсайту, здійсненої персоналом психіатричної клініки. Розенхан та семеро його співпрацівників звернулися у психіатричний госпіталь із неправдивими скаргами на те, що „чують голоси”. Проте історію життя, свої емоційні стани вони описали чесно, і не демонстрували ніяких інших симптомів. Більшість з них отримали попередній діагноз „шизофренія” і провели в лікарні три тижні. Клініцисти вишукували в історії життя та у лікарняній поведінці „підсадних качок” такі приклади, які б підтверджували та пояснювали діагноз. Найцікавіше було те, що після експерименту Розенхан повідомив персонал госпіталю про те, що буцімто знову кілька псевдопацієнтів спробують лягти до них у госпіталь. Коли пройшло три місяці він попросив персонал здогадатися, хто із загальної кількості госпіталізованих (193 осіб) є „підсадною качкою”. В результаті такої установки персонал визнав понад 40 осіб з числа пацієнтів здоровими. Насправді серед цих 40 осіб не було жодної здорової людини.

Отже, соціальні психологи, які вивчають специфіку соціального мислення зауважили, що пояснення певного факту може призводити до помилок самонадіяності та помилок у медико-психологічних судженнях (самопідтверджуваних діагнозів). Вони також вказали на необхідність строгої перевірки інтуїтивних суджень, їх доповнення науковими методами.

---

<sup>1</sup> Rosenhan D.L. On being sane in insane places //Science, 179, 1973, p. 250-258.

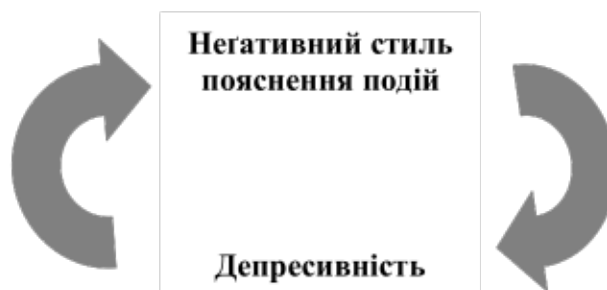
**Соціальне пізнання та проблемна поведінка.** Соціальні психологи зацікавилися особливостями когнітивних процесів, які супроводжують людську самотність, надмірну сором'язливість, тривожність, стани депресії. Відомо, що людей в стані депресії характеризує негативізм. Психологи *Л.Ейла, Л.Ейбрамсон* (1979) вирішили перевірити, що є характерним для людей в стані легкої депресії: спотворене сприйняття чи реалізм? Дослідники попросили студентів у легкій формі депресії та у нормальному стані спостерігати, чи пов'язане натискуванням кнопки з появою світла. З'ясувалося, що особи з легкою депресією є більш точно контролювали цей зв'язок. Інші психологи перевірили цю тенденцію поведінки низкою експериментів. Так був відкритий феномен *депресивного реалізму*, тенденції людей, що перебувають у стані легкої депресії, робити об'єктивні (а не на користь власного Я) судження, атрибуції та прогнози. Психолог *Ш.Тейлор* робить висновок, що люди в легкій депресії більш реалістичні у сприйнятті майбутнього, вони також беруть на себе відповідальність як за успіхи так і за власні невдачі<sup>1</sup>.

В основі мислення людей в стані легкої депресії є атрибуція відповідальності. Понад 100 досліджень за участю 15.000 досліджуваних вказують на те, що людям у стані легкої депресії більш притаманний негативний стиль пояснення. *Стиль пояснення* – це звичний спосіб пояснення життєвих подій. Негативний, песимістичний, депресивний стиль пояснення приписує невдачі причинам стійким („Це триватиме завжди!“), глобальним („Мені у всьому не таланить“) та внутрішнім („Сама винна“) причинам. Результатом такого мислення є депресивне почуття безнадійності, яке згодом починає все сильніше впливати на думки (Рис.1). Ш.Тейлор та інші психологи приходять до висновку, що психічне

- 
- <sup>1</sup> Тэйлор Ш.Э. Социальное познание и здоровье // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С. 487-505.

здоров'я є результатом позитивної самооцінки, перебільшеного почуття контролю та нереалістичного оптимізму.

Психологи також дослідили, що індивідуалістський тип культури характеризується більшою кількістю людей, що переживають депресію. Навпаки, у східних культурах більш тісні



**Рис.3. „Замкнене коло” думок та почуттів**

взаємостосунки та співпраця людей послаблюють депресивні стани. Це довів *Дж.Г.Драгунс* (1990) у своїх крос-культурних дослідженнях на прикладі вивчення ситуації у Японії. Це навело дослідників на думку, що сучасний акцент на індивідуалізмі та знеціненні шлюбу і сімейного життя може провокувати не лише депресію, а й самотність та соціальну тривогу.

*Соціально-психологічні дослідження самотності та соціальної тривоги.* Психологи дослідили, що почуватися самотньою для людини означає: відчувати свою непричетність до групи (бути чужим серед своїх); відсутність необхідної любові з боку оточуючих; неможливість розділити з ким-небудь свої особисті інтереси та поділитися думками. Було також зауважено, що самотність має свої вікові та гендерні особливості. Там підлітки та молоді люди гостріше відчувають самотність. Чоловіки переживають самотність по іншому, ніж жінки<sup>1</sup>. Зокрема

чоловіки відчують самотність, коли є ізольованими від взаємодії із соціальною групою (сфера суспільних відносин), а жінки – коли позбавлені близьких взаємин (сфера приватного). Психологи дослідили специфіку соціального мислення самотніх людей, яка виявляється у негативному стилі пояснень власної поведінки.

Впродовж численних експериментів психологи з'ясували ті ситуації (іспити, прийом на роботу, публічні виступи, незнайомі та неструктуровані ситуації), які викликають відчуття соціальної тривоги у людей. Здебільшого люди виявляють тривогу, коли у них, з одного боку, є мотивація справити враження на інших, з іншого – коли є сумніви у своїх можливостях та здібностях.

*Соціально- психологічні дослідження та психологія здоров'я.* Психологи тривалий час вивчали вплив поведінки на захворювання, що допомогло у створенні нової міждисциплінарної галузі – психології здоров'я. Окреслимо деяке коло питань, які розробляються у цій царині. Важливим предметом дослідження стало з'ясування впливу емоцій, способів реагування у стресових ситуаціях на виникнення хворіб серця, інсульту, раку тощо. Було доведено, що хвороба серця пов'язана з такими особистісними чинниками як схильність до конкуренції, реактивність (гнів). Тривалий стрес пригнічує імунітет, тому робить людину уразливою до інфекційних та онкологічних захворювань<sup>1</sup>. Песимістичний стиль пояснення подій теж створює ризик захворіти. Психологи вивчали стан здоров'я на різних вибірках (студентів, спортсменів). Вони показали, що оптимісти (ті хто давали, стійкі, глобальні та внутрішні пояснення для хороших подій), здебільшого

- 
- <sup>1</sup> Хамитов Н. Пределы мужского и женского: введение в метаантропологию. – К.: Наукова думка, 1997. – 176 с.
  - <sup>1</sup> Тэйлор Ш.Э. Социальное познание и здоровье // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С. 487-505.

є більш здоровими. Отже, позитивний стиль пояснень, мислення загалом є хорошими ліками.

*Соціально-психологічні підходи до позитивних змін мислення.* Змінити негативні шаблони мислення можливо через зовнішні поведінкові прояви, адже дії людини, соціальні ролі та вчинки впливають на її соціальні установки. Психотерапевти поведінкового (біхевіорального) напрямку переконані, що внутрішні диспозиції людини змінюються після змін поведінки. В межах цього напрямку існують численні методика, які приводять до змін негативного мислення<sup>1</sup>. Так, наприклад, використовується методика „нога у дверях”. Сором’язливу, соціально тривожну людину, навчають програвати роль впевненої у собі особи. У психотерапевтичних групах допомоги учасники допомагають один одному фіксувати у своїй поведінці слова, дії, контролювати почуття, демонструвати позитивні почуття тощо. Відбувається своєрідний тренінг соціальних навичок, здійснюється когнітивна психотерапія (стилем пояснення), щоби з новим позитивним досвідом змінювалися схеми негативного мислення, долалася депресія та надмірна сором’язливість.

Отже, соціальні психологи досліджують атрибуції та соціальні очікування депресивних, самотніх та соматично хворих людей. Було лабораторно з’ясовано, що люди з легкою депресією виявляють дивовижний реалізм. Разом з тим для них характерний негативний стиль пояснень подій життя. Вони з легкістю приписують причину якоїсь конкретної невдачі стійким, глобальним та внутрішнім причинам. Це саме стосується тих, хто страждає від самотності й соціальної тривожності. Психологія здоров’я вносить значний внесок у медицину. В її межах досліджуються зв’язки між хворобою, стресом та песимістичним стилем пояснень. Тут також напрацьовані соціально-психологічні підходи до лікування. Серед

---

<sup>1</sup> Вовк А.О. Апробація програми групових психокорекційних занять для профілактики і подолання екзистенціальної фрустрації у студентів // Педагогіка і психологія професійної освіти, №6, 2005.–с.132-142.

соціально-психологічних принципів, які застосовуються в курсі психотерапії виокремлюють щонайменше три. Перший принцип визначає, що зміни у зовнішній поведінці людини можуть призводити зміни внутрішні; другий – замкнене коло атрибутів та поведінки можна розірвати за допомогою навчання соціальним навичкам, формування досвіду, який призводить до змін негативного мислення. Третій соціально-психологічний принцип засвідчує, що ефект психотерапії, тренінгу соціальних навичок є тривалішим, якщо людина приписує перемогу собі, а не лікувальним програмам.

### Соціальна психологія та міжособистісні стосунки

---

**Афіліація: зв'язок зі здоров'ям та відчуттям щастя.** Люди мають сильну потребу бути причетними до групи, інших людей. Афіліація (англ. affiliate – приєднувати) – це соціальний мотив, що спонукає до взаємодії, заґрунтованої на взаємопривабливих, дружніх стосунках та прив'язаностях.

Людям властива потреба у створенні тривалих і близьких взаємин з іншими людьми. Це притаманно як для колективістських, так і для індивідуалістських культур. Навіть люди, які сповідували життєвий стиль «яппі» (молоді міські люди, які визнають пріоритетними цінності кар'єри та матеріального статку) з плином часу почуваються нещасливими через відсутність сім'ї. І Австралійський психолог **Куплінг Вільямс** (2001) з колегами вивчав ситуації (в школі, на роботі, вдома), коли *остракізм* (неприйняття або ігнорування оточуючими) позбавляє людей можливості реалізувати свою потребу в причетності. Люди (особливо жінки) реагують на *остракізм* поганим настроєм, нервозністю, спробами відновити відносини або остаточним їх розривом. Вільямс зауважив, що навіть «кібер-остракізм» (коли адресат не отримує відповіді на свій електронний лист) переживається неоднозначно.

Дослідники провели експеримент, в якому взяли участь близько півтора тисячі осіб з півсотні країн; Учасники експерименту трійками грали в Інтернеті

гру (кидання диску, що «літає»). У тих учасників з трійки, яких ігнорували під час гри виразно погіршувався настрій. Встановлено також, що остракізм був джерелом стресу навіть тоді, коли група з 5 осіб домовлялася про те, що з кожним з них по черзі інші четверо не розмовлятимуть впродовж одного дня. Ця імітація остракізму заважала роботі, перешкождала нормальним соціальним контактам і викликала тимчасове хвилювання, нервозність учасників.

Психологи довели важливість для людини афіліативних стосунків або стосунків причетності. Ці стосунки можуть охоплювати як знайомих так і незнайомих осіб та виявлятися у позитивних висловлюваннях, дружньому виразі обличчя, тривалості контакту очима, жестикуляції тощо. Психологи також напрацювали інструментарій дослідження афіліації: проективну методику ТАТ (Г.Меррей) та опитувальник (А.Мехрабіан)<sup>1</sup>.

Отже, афіліація, наявність тісних, перевірених часом взаємостосунків підвищує життєздатність, почуття щастя. Довірливі, теплі взаємини корелюють з емоційним благополуччям.

**Атракція.** Соціальні психологи вивчали чинники, які сприяють налагодженню, підтримці та поглибленню симпатії, дружніх та любовних відносин. Атракція (лат. *attrahere* – приваблювати) – це соціальна установка, яка забезпечує процес виникнення, підтримки та поглиблення близьких відносин між людьми.

Одним з найбільш важливих чинників, що сприяє формуванню дружніх відносин є *територіальна близькість людей*. Соціологам відомо, що більшість людей знаходять свою «другу половину» серед сусідів, колег або однокласників. Вірогідність того, що дві людини здружаться, якщо живуть по сусідств, або в одній кімнаті гуртожитку є вельми великою.

*Чинник взаємодії на „спільній території”*. Насправді вирішальне значення має не стільки територіальна близькість, скільки «функціональна дистанція». Вона

---

• <sup>1</sup> Семиченко В.А. Психология социальных отношений. К.:Магістр, 1999.

визначається кількістю трансакцій між людьми. Люди часто знаходять друзів серед тих, хто користується тим самим транспортним маршрутом, тією самою парковою стежкою, бібліотекою, комп'ютерною залом тощо. Чому ж у такому разі територіальна близькість частіше породжує дружбу і симпатію, любов, ніж ненависть?

*Антиципація взаємодії.* Територіальна близькість дозволяє людям знаходити один в одному те, що їх споріднює, виявивши спільні інтереси, погляди, заняття. Але набагато важливішою є *антиципація* – сподівання того, що потенційні суб'єкти взаємодії виявляться хорошими людьми, з якими складуться хороші взаємини. Саме очікування позитивних подій, передбачення зустрічі підсилює симпатію. Цей феномен антиципації взаємодії має адаптивну функцію. Очікування приємних емоцій, а саме того, що хтось виявиться приємною і доброзичливою людиною, підвищує вірогідність того, що між людьми дійсно складуться хороші взаємини. Люди приречені підтримувати відносини з іншими: сусідами по гуртожитку, близькими та далекими родичами, педагогами, товаришами по навчанню, колегами тощо. Симпатія до цих людей — вірний шлях до встановлення кращих відносин з ними, а значить, до щасливішого та повновартісного життя.

*Ефект «простого перебування в полі зору».* Це тенденція відчувати більшу симпатію та краще оцінювати незнайомі суб'єкти та об'єкти після їх перебування у полі зору людини. Перевіркою дії ефекту «простого перебування в полі зору» займалися багато психологів. Музичні та смакові прив'язаності формуються під впливом ненав'язливого їх повторення для людей (*Д.Каннеман*). Улюблений сьогодні усіма символ Парижа – вежа Ейфеля, спочатку сприймався жителями як металевий монстр.

*С.Кітаяма* та інші дослідили, що люди різних національностей, мов і віку віддають перевагу буквам, що входять в їх власних імен та часто зустрічаються у рідній мові. Наприклад, улюблена літера французьких студентів W – є одночасно найбільш поширеною літерою французької мови. Японські студенти віддають



перевагу не тільки літерам, що містять їх імена, а й числам, що відповідають датам їх народження.

Результати експериментів *Р.Зайонца* (1998) і його учнів свідчать про те, що потрапляння в поле зору (стимуляція) викликає позитивні відчуття навіть тоді, коли люди не підозрюють про сам факт стимуляції. На думку Зайонца, цей ефект має адаптивне значення. Це «жорстко змонтований» захисний феномен, що зумовлює наші потяги і симпатії. Він допомагав нашим предкам класифікувати предмети, людей і відносити їх або до категорії знайомих і безпечних, або до категорії незнайомих, тобто небезпечних.

Ефект «простого попадання в полі зору» впливає і на те, як ми оцінюємо інших: нам подобаються знайомі люди. Цей феномен експлуатують і політики, і рекламисти. Після багаторазового повторення телевізійної реклами у людей нерідко з'являється автоматично позитивне ставлення до рекламованого товару. З двох маловідомих кандидатів звичайно перемагає той, хто частіше «світвся» на телеекрані, загалом у ЗМІ.

***Стереотип фізичної привабливості.*** У кількох темах „Переконання людей”, „Просоціальна поведінка: альтруїзм” та підтемі „Соціальна психологія та правосуддя” зверталася увага на дію стереотипу фізичної привабливості. Цей феномен також є визначальним для дружніх стосунків та зародження любові. Фізична привабливість молодої жінки корелює з її успіхом у чоловіків. Приваблива зовнішність молодих чоловіків менш тісно корелює з їх успіхом у жінок, які більшу увагу звертають на його характер та соціальний статус. Експерименти підтверджують також факт існування *феномену відповідності*. Люди зазвичай вибирають особу, чия фізична привабливість приблизно відповідає їх власній.

Якщо фізична привабливість така важлива, чи означає це, що перманентна зміна зовнішності людей повинна змінити і ставлення оточуючих? Протягом одного року пластичні хірурги виконують мільйони подібних маніпуляцій. Щоб вивчити наслідки подібних трансформацій, психолог *М. Калік* дав студентам

фотографії жінок, зроблені до і після пластичних операцій, і попросив їх висловити свої враження. Досліджені не тільки визнали прооперованих жінок привабливішими зовні, а й добрішими, більш щирими тощо.

Дослідники, що вивчають «механізм привабливості», вважають, що не дивлячись на переваги «фізичної краси», існує її обернений бік. Фізично привабливі люди частіше страждають від сексуальних домагань та неприязного ставлення представників власної статі. Їх можуть турбувати сумніви з приводу того, за що їх цінують передусім не за справи, людські якості, а лише за красу, яка швидкоплинна. В осіб, які покладаються на свою зовнішність, може бути недостатньо мотивації для того, щоб розвивати свої розумові здібності.

*Культурні детермінанти фізичної привабливості.* Відповідно до соціальних позицій чоловіків та жінок, що історично склалася, привабливішими визнаються жінки, у яких великі очі, «лялькові» риси обличчя, що свідчать про поступливий характер. Привабливішими здаються ті чоловіки, чия зовнішність свідчить про мужність і владність. Психологи також дослідили, що «привабливі» риси обличчя і фігура не повинні надто відрізнятися від середніх параметрів. Досліджувані в багатьох експериментах майже завжди (96%) визнавали привабливішим «усереднене» (за допомогою комп'ютерної графіки) фото особи у порівнянні з початковим фото індивідуальної особи.

Коли дослідники повторили цю процедуру, заклавши в комп'ютер зображення 326 японських школярок, вони отримали такий самий результат: більшість людей (як у Японії, так і у Великій Британії) привабливішим визнавали зображення, одержане на підставі найпривабливіших облич, ніж зображення, одержане на підставі всієї вибірки, але ще красивішою визнавалася особа, в якій привабливі риси були дещо перебільшені.

Цей експеримент перевірів психолог *В.Джонсон (2000)*. Він запропонував досліджуваним чоловікам оцінити на предмет привабливості дві фотокартки жінок європейської зовнішності. (Рис. 4).



**Рис. 4. Стимульні фотокартки в експерименті В.Джонсона**

Ці фотокартки були усередненим результатом комп'ютерної обробки фотокарток 16 європейських жінок. У зображення праворуч було додано певні риси, які посилюють жіночність сприйняття особи. З'ясувалося, що з двох усереднених образів на фотокартках, які подобаються досліджуваним, правий все таки сприймався більш привабливим.

На думку еволюційних психологів, гендерні відмінності сприйняття зовнішності неусвідомлено опираються на позиції стратегії репродуктивності. Жіноча краса повідомляє біологічно важливу інформацію: вона має свідчити про здоров'я, молодість і плодючість. На це вказують кроскультурні дослідження *Д.Басса*, який вивчав чоловіків-представників 37 культур. Між різними культурами немає ніяких розбіжностей з приводу того, кого можна назвати фізично привабливим<sup>1</sup>.

Хоча сприйняття привабливості людей має біологічне підґрунтя, воно не є остаточним. Існує *«ефект контрасту»*, який підтверджується лабораторними експериментами. Після поглядання глянцевого журналу з фотографіями красунь чоловіки визнавали несимпатичними тих жінок, які раніше видавались їм привабливими. Проте, чим більше чоловік і жінка люблять один одного, тим менш привабливими їм здаються інші представники протилежної статі.

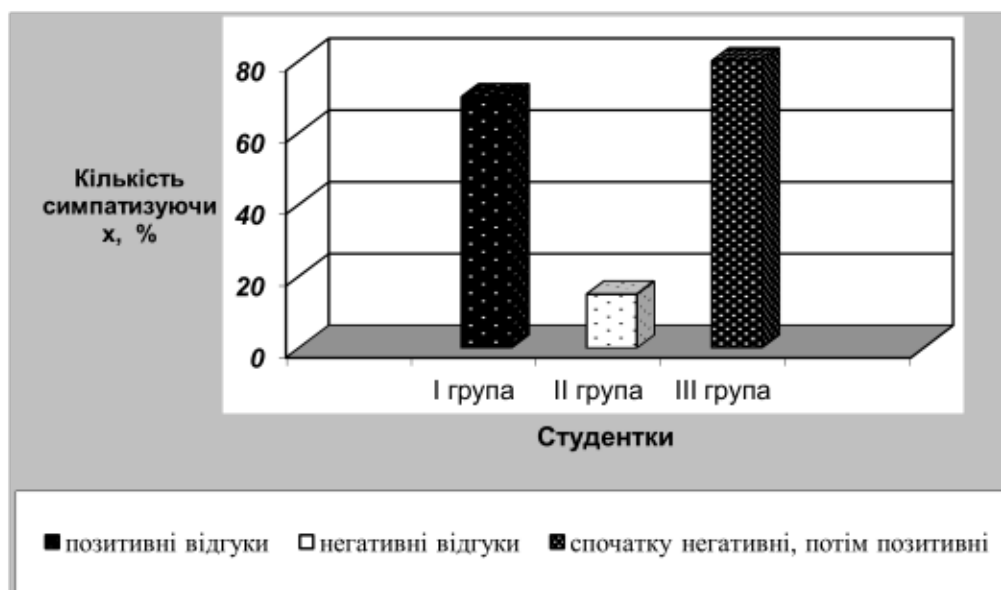
***Чинники взаємної привабливості: протилежність чи доповнюваність.***  
Дослідники уважно вивчали проблему взаємної привабливості, вони порівнювали

---

<sup>1</sup> Buss D.M. The strategies of human mating/ American Scientist, 82, 1994, p.238-249.

не тільки установки, переконання друзів і подружжя, а й їх вік, релігійність, ставлення до куріння, фінансові можливості, освітні рівні, зовнішність. Результати вивчення цих та інших чинників дозволили зробити висновок, що люди часто сходяться на протилежностях, але у процесі розвитку відносин набиратиме ваги схожість. Якщо територіальна близькість і фізична привабливість впливають на наші перші враження про людину, то для тривалих відносин важливою є взаємна схожість.

Крім того, людина, яка відчуває, що оточуючі люди симпатизують їй, схильна відповідати взаємністю. Щоб перевірити це *Еліот Аронсон*<sup>1</sup> з колегами проводили експерименти. В одному з них, вони «дозволили» 80 студенткам підслуховувати, як відгукувалася про них одна особа. Студентки з першої експериментальної групи чули лише позитивні відгуки, похвалу референтної особи. Студентки другої групи – лише критику та негативні відгуки. Студентки третьої групи чули спочатку критичні відгуки, а потім позитивні, похвалу (рис. 5).



• <sup>1</sup> Aronson E. Psychologija społeczna. Serce a umysł.– Poznań: Zysk, 1997.

•

Рис. 5. Кількість досліджуваних студенток у трьох групах, що позитивно сприйняли особу „оцінювача” в експерименті Е.Аронсона, Д.Ліндера (1965)

Низка серій цього експерименту показала, що до особи «оцінювача» краще поставилися досліджувані з третьої групи, які ніби «зростали» в очах цієї референтної особи. Вона спочатку їх критично оцінила, а потім поступово спростувала критику позитивними судженнями стосовно кожної студентки. Відтак психологи зробили висновок: якщо постійно підхвалявати людину, похвала може знецінитися.

**Феномени асоціативної симпатії або антипатії.** Експериментально феномен «асоціативної симпатії» перевірів *Павел Левіцкі* (1985). У першому експерименті групі досліджуваних студентів Варшавського університету показали фотокартки двох жінок попросили відповісти, яка здається їм доброзичливішою. Думки учасників експерименту розділилися приблизно порівну. У другому експерименті іншим студентам були показані фотографії жінок вже після того, як вони поспілкувалися з привітною жінкою-експериментатором, яка була схожа на одну з двох жінок з фотокарток. У шість разів частіше ця особа на фотокартці обиралася студентами як більш симпатична та доброзичлива <sup>1</sup>.



<sup>1</sup> Lewicki P. Self-image bias in person perception // Journal of Personality and Social Psychology, 48, 1985, p.563-574.

**Рис. 6. Зовнішність експериментатора та стимульні фотокартки в експерименті П.Левіцкі** (Джерело: Lewicki P. Self-image bias in person perception // Journal of Personality and Social Psychology, 48, 1985, p.565). Після спілкування з привітним експериментатором (зображення ліворуч) студенти віддали перевагу схожій на неї жінці (середня фотокартка).

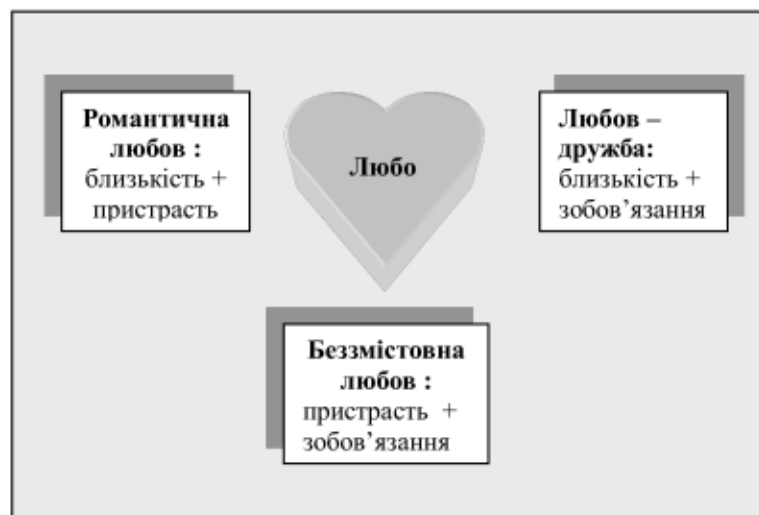
Феномен асоціативної симпатії та антипатії підтверджується іншими експериментами. Дослідники відкрили, що багато, на перший погляд, несуттєвих чинників все таки впливають на формування симпатії або антипатії до незнайомих людей. Наприклад, **А.Маслоу** (1956) з колегою перевіряв вплив естетики зовнішньої обстановки на сприйняття людини. В багато обставленій, добре освітленій кімнаті незнайома особа сприймалася як симпатична, у вбогій та тісній кімнатці та сама особа сприймалася як менш симпатична. Можливо тому люди часто обирають естетичні інтер'єри (театри, ресторани тощо), які сприяють поглибленню взаємної симпатії. Психологи навіть дослідили гендерні відмінності у сприйнятті атракційності чоловіків та жінок у барах<sup>1</sup>.

Отже, психологами досліджувалися чотири важливі чинники, від яких залежить виникнення дружби та взаємної симпатії. Найістотнішою обставиною, від якої залежить виникнення дружніх відносин між двома будь-якими людьми, є їх *територіальна* близькість. Другим чинником, що визначає початкову симпатію є *фізична привабливість*. Проте в реальному житті люди схильні обирати друзів та подружжя за подібністю до себе, або за взаємодоповнюваністю. Позитивне сприйняття красивих людей як добрих, щирих, порядних визначає сутність стереотипу фізичної привабливості. Взаємній симпатії сприяє *схожість* установок, переконань і етичних цінностей. Спорідненість душ веде до взаємної

- 
- <sup>1</sup> Глэдью Б.А., Дилэйни Г.Д. Гендерные различия в восприятии привлекательности мужчин и женщин в барах // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.413-430.

симпатії; протилежності сходяться рідко. Крім того, люди схильні дружити з тими, кому подобаються.

**Любовні взаємостосунки.** Соціальні психологи після вивчення особливостей взаємної симпатії між людьми, звернулись до вивчення тривалих близьких відносин. Адже любовні відносини не є простим посиленням взаємної симпатії, що виникла при знайомстві. Любов є також складнішим почуттям, ніж прив'язаність. По-перше, соціальними психологами було напрацьоване теоретичне підґрунтя досліджуваного феномену. Психолог **Р.Стернберг** (1988) запропонував концепцію, згідно якої любов є поєднанням трьох засадничих компонентів, це – пристрасть, близькість (симпатія) та вірність зобов'язанням. Відтак, індивідуальні стилі любовних взаємин розглядаються ним як комбінації цих трьох компонентів любові.



**Рис.7. Концепція любовних стилів взаємин Р.Стернберга**

Професор Гавайського університету **Е.Гатфілд**, досліджуючи природу любові-пристрасті, вважає, що в основі цього феномену є біологічне збудження.

Викид у кров адреналіну, супроводжує сплески різних емоцій та підсилює пристрасть. Загалом збудження в ситуації перемоги, успіху може означати радість, у ворожій ситуації – гнів, а в романтичній – пристрасну любов. З цієї точки зору любов-пристрасть – це психологічний стан, що є наслідком збудження, викликаного привабливою людиною. Згідно *двохфакторної теорії емоцій*, біологічне збудження, яке посилюється певним ярликом (візуальний образ, жива людина) породжує емоцію (рис. 7).



**Рис. 7. Виникнення емоції згідно двухфакторної теорії емоцій**

Згідно двухфакторної теорії, збудження, викликане будь-яким джерелом, підсилює пристрасть, якщо немає ніяких перешкод для того, щоб приписати частину цього збудження романтичному стимулу. Соціальні психологи *Д.Даттон* та *А.Арон* (1974) перевірили цей висновок шляхом польового експерименту<sup>1</sup>. Вони попросили привабливу молоду жінку підходити до молодих чоловіків після того, як вони закінчували перехід по вузькому, хиткому мосту завдовжки 135 метрів. Міст звисав над бурхливою річкою на висоті близько 70 метрів. Жінка просила кожного чоловіка допомогти їй заповнити опитувальника. Коли він закінчував роботу, вона записувала йому своє ім'я і номер телефону, кажучи, що він може подзвонити їй, якщо хоче дізнатися деталі проекту, над яким вона працює.

- 
- <sup>1</sup> Даттон Д. Дж., Эйрон А.П. Повышенная сексуальная аттракция при сильной тревоге // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.413-430.



Більшість брала записку, а половина з тих, хто узяв її, подзвонили їй. У другому польовому експерименті чоловіки, до яких підходили після того, як вони закінчували перехід по коротшому та надійнішому мосту дзвонили рідко. У третьому експерименті чоловіки, до яких після переходу підвісним мостом підходив *чоловік*, дзвонили також рідко.

Результати першого польового експерименту Дантона та Арона засвідчили, що фізичне збудження підсилює романтичні почуття. Інші експериментатори перевірили, що аналогічним чином діють трилери, катання на «американських гірках», фізичні вправи, які підсилюють атракцію. Однак екстремальні ситуації швидкоплинні. Новизна, сильна взаємна зацікавленість, любовне хвилювання поступово спадає. Якщо близьким відносинам судилося тривати, то вони якісно змінюються: стають рівнішими, спокійнішими, хоч і зберігають романтичне забарвлення. *Е. Гатфілд* назвала такі відносини *любов'ю-дружбою*, які можуть тривати впродовж життя.

Коли романтичні почуття згасають, їм на зміну нерідко приходять розчарування; частіше за інших його жертвою стають ті, хто вважав подібну любов важливою як для укладення шлюбу, так і для його стабільності в майбутньому. Окремі автори вважають, що різке збільшення розлучень в індивідуалістській західній культурі, що спостерігається за останні десятиріччя, частково пояснюється поширеністю суспільної філософії якості життя. З одного боку, люди відчувають потребу таких сильних позитивних відчуттів як романтична любов, з іншого боку її підтримувати впродовж тривалого часу доволі важко. Представники колективістських культур меншою мірою схильні зосереджуватися на особистих почуттях і приділяють більше уваги практичним аспектам соціальних зв'язків.

***Прив'язаність.*** Сердечна прив'язаність людини до людини є віссю, навколо якої обертається людське життя. Дослідники порівняли природу прив'язаності та любові, на яких ґрунтуються близькі взаємини: між батьками і дітьми, друзями, подружжям чи закоханими. Було з'ясовано, що типам прив'язаностей, заснованих

на любові, властиві загальні риси: люди розуміють і підтримують один одного, вони цінують сусідство один одного, радіють можливості бути разом. Пристрасній любові властиві деякі додаткові риси: фізичний потяг, переживання винятковості зв'язку, безмежне захоплення предметом пристрасті.

Психологи розрізняють такі типи прив'язаностей : *міцну прив'язаність* (прообраз близьких відносин у дитини з батьками). Такі дорослі здатні підтримувати тривалі любовні зв'язки, що приносять задоволення. Самодостатні люди демонструють *стриману прив'язаність*. В дитинстві вони не виявляють ні великого хвилювання через розлуку з близькими, ні бурхливої радості від зустрічі з ними. Зростаючи, такі діти перетворюються в дорослих, схильних якомога менше вкладати у відносини з іншими людьми, перебувати з ними у тривалих відносинах. Найменше людей демонструють *тривожну прив'язаність*. Підростаючи, тривожно-амбівалентні діти не дуже довіряють таким, хто їх оточує, а тому робляться ревнивими та поведуться як власники. Вони можуть регулярно сваритися з однією особою і гнівно реагують під час обговорення конфліктних ситуацій. гендер

***Глобалізація та зміни безпосередніх людських взаємин.*** Сучасний етап глобалізації характеризується високим рівнем розвитку інформаційних технологій, що провадить за собою серйозні зміни в структурі виробництва, розподілу товарів та послуг, у комунікаційних процесах. Термін „глобалізація” означає масштабні зміни, процеси, які відбуваються в економіці, політиці, культурі та національних спільнотах сучасного світу. Ці процеси трансформують старий порядок і прагнуть створити новий світоустрій. Безоцінковий стосунок до процесу глобалізації практично неможливий, адже для нього притаманні як позитивні так і негативні тенденції. Східно-європейські науковці, зокрема ***О.Ліповська***<sup>1</sup>, у своїх працях зауважують, що глобалізаційні технології репрезентують нову систему вартостей, яка впливає на традиційні, духовно-моральні засади гендерних взаємин. Крім

---

<sup>1</sup> Липовская О. Глобализация и гендер: взгляд с восточной стороны // Гендерные исследования. – Харьков: ХЦГИ, 2000. – № 3 – С.318 -324.

цього збільшується час та енергія, яка затрачається на використання нових інформаційних та телекомунікаційних технологій. Натомість ущільнюється сфера емоційного, духовного спілкування між членами родини.

Користувачів Інтернету на початку XXI ст. було близько 600 мільйонів, а кількість відвідин «сайтів знайомств» досягла 5,6 мільйонів. Деякі дослідники вважають, що «дружні і романтичні відносини, що зав'язалися в Інтернеті, мають більше шансів продовжитися, ніж реальні. У одному з своїх досліджень вони також з'ясували, що, спілкуючись з тими, з ким познайомилися в Інтернеті, люди поводяться природніше, чесніше. Незнайома особа, з якою досліджувані розмовляли менше півгодини в режимі онлайн, викликала у них більшу симпатію, ніж той, з ким вони стільки ж часу спілкувалися особисто. Цікаво, що вони приходили до цього висновку тоді, коли, не підозрюючи про це, в обох випадках розмовляли з тою самою людиною. У реальному житті респонденти говорили психологам-інтерв'юерам, що для них віртуальні друзі не менш реальні, важливі, близькі, ніж «реальні» друзі.

Віртуальне спілкування за допомогою комп'ютера не є адекватною заміною реальних взаємин. Віртуальні романи не рівноцінні реальним романтичним відносинам. У Інтернеті не має значення ні зовнішність, ні місце проживання, ні вік, ні расова приналежність, важливим є спільні інтереси та етичні цінності. Інтернет дозволяє людям бути самими собою, але, з іншого боку, він також дає можливість прикинутися тим, ким насправді не є людина, іноді – заради сексуальної експлуатації.

Все частіше дослідники (психологи, психотерапевти) зустрічаються у своїй практиці з проблемою Інтернет-залежності у дорослих та молоді, що обмежує сферу їх безпосереднього спілкування та взаємодії. З'явилися сфера віртуальних знайомств, ба більше – віртуальних церков, у яких можна одружитися чи висповідатися. Послаблення автентичних родинних стосунків породжує функціональне існування людини, що, у свою чергу, продукує соціальну відчуженість та самотність.

Отже, близькі, тривалі взаємостосунки є невід'ємною складовою щасливого життя. Постсучасність накладає відбиток на сферу тривалих, сімейних взаємин. В силу різних обставин люди переїзять з місця на місце, живуть наодинці (особа-сінгл), розлучаються і змінюють партнерів, замінюють реальні близькі стосунки віртуальними сурогатами. У постіндустріальному суспільстві відбувається трансформація гендерних ролей, коли взаємостосунки ніби відображають утопію соціальної рівності, в якій обидва партнери ведуть підрахунок взаємних послуг. Та все ж, за спостереженнями психологів та соціологічними опитуваннями більшість людей розвиває та оберігає свої близькі взаємини, відчуває потребу духовно-душевної спорідненості, яку забезпечує сім'я.



#### *Запитання для самоперевірки*

1. Що таке конфлікт, і які його типи?
2. Як в лабораторіях моделюються суспільні дилеми?
3. Які пропонуються соціально-психологічні способи розв'язання соціальних дилем?
4. Що є джерелом конфлікту, згідно експерименту М.Шерифа?
5. Які існують стратегії примирення?
6. Які ви знаєте дотичні проблеми соціальної психології та правосуддя?
7. Що таке когнітивне інтерв'ю?
8. Які дотичні проблеми соціальної психології та медицини?
9. Які ви знаєте соціально-психологічні дослідження самотності та соціальної тривоги?
10. Які ви знаєте соціально-психологічні дослідження міжособистісних стосунків?
11. Що означають поняття афіліація, атракція, антиципація взаємодії?
12. Як впливає глобалізація на зміни людських взаємин?

### *Література*

- Вовк А.О. Апробація програми групових психокорекційних занять для профілактики і подолання екзистенціальної фрустрації у студентів // Педагогіка і психологія професійної освіти. – 2005. – № 6, – С.132-142.
- Глэдью Б.А., Дилэйни Г.Д. Гендерные различия в восприятии привлекательности мужчин и женщин в барах // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.413-430.
- Грабовська С., Равчина Т. Конфлікти без насильства. Посібник / За ред. Шведа Ю.Р.– Львів: Фонд „Європа-Україна”, 2001.–193 с.
- Пилат Н. Проблема конфліктності людських стосунків у ракурсі філософсько-соціологічних та психологічних інтерпретацій // Соціогуманітарні проблеми людини. – 2005. – № 1, – С.119-127.
- Майерс Д. Социальная психология в модулях. – СПб.: Проим Еврзнак, 2005.–308 с.
- Семиченко В.А. Психология социальных отношений. К.: Магістр, 1999.
- Тэйлор Ш.Э. Социальное познание и здоровье // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С. 487-505.
- Уэллс Г.Л., Луус Э. Полицейские опознания как эксперименты: Социальная методология как основа для правильного проведения опознаний // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер Ком, 2000. – С.505-521.
- Koshmanova, T. S., Carter, C. C., & Hapon, N. P. (2003) Crisis-response discourse of prospective teachers. *Academic Exchange Quarterly*, Washington, 7.4, 250-256.