

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

О.А. Козлова

ПРАКТИКУМ  
З СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ  
ГРУП ТА ГРУПОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ  
для студентів спеціальності 6.030101  
«Соціологія»

Затверджено  
редакційно-видавничою  
радою університету,  
протокол № 1 від 22.06.2017 р.

Харків  
НТУ «ХП»  
2017

УДК 316 .6  
К 59

Рецензенти:

*Хижняк Л.М.*, докт. соц. наук, проф. каф. прикладної соціології і  
соціальних комунікацій ХНУ ім. В.Н. Каразіна;

*Л.В. Перевалова*, канд. філос. наук, доцент, зав. каф. права НТУ «ХП»

**К 59** Козлова О.А. **Соціальна психологія груп та групової взаємодії : практикум** для студентів спеціальності 6.030101 «Соціологія» / О.А. Козлова – Харків : НТУ «ХП», 2017. – 142 с.

ISBN

Даний практикум містить теоретичний матеріал за темами курсу, завдання для самостійної роботи і практичні завдання, що дає можливість студентам засвоїти базові поняття з соціальної психології. Практикум допомагає студентам ознайомитись з сучасними уявленнями соціальної психології про основні соціально психологічні феномени суспільства, сприяє засвоєнню теоретичних основ соціальної психології, систематизації знань та аналізу тенденцій сучасних досліджень в галузі соціальної психології.

Практикум призначений для студентів спеціальності 6.030101 «Соціологія».

Бібліогр. 30 назв, іл. 3.

ISBN

УДК 316

© О.А. Козлова, 2017

© НТУ «ХП», 2017

## ВСТУП

Курс «Соціальна психологія» є одним з важливих компонентів фундаментальної підготовки соціолога. Це пов'язано з тим, що за допомогою соціально-психологічних знань майбутні соціологи можуть поглибити й розширити свої уявлення про головні складові соціальної реальності, подивившись на них під іншим кутом зору.

Курс «Соціальна психологія» базується на методологічних підходах соціологічної та психологічної науки, на знаннях, які студенти отримали у ході вивчення «Загальної соціологічної теорії», «Загальної психології», «Історії соціології», «Філософії». Також він є основою для подальшого вивчення соціології організації та управління, соціології праці, маркетингових досліджень, соціології реклами, соціології культури, соціології масових комунікацій, соціології і психології девіантної поведінки, соціології молоді, соціології освіти та виховання, етносоціології.

До практикуму увійшли теми, що розкривають специфіку вивчення малих та великих соціальних груп у соціальній психології, особливості групової діяльності, перебіг групових процесів та міжгрупових відносин. Також приділяється увага аналізу соціальної психології великих соціальних груп (насамперед класів і націй) та колективній поведінці, яка у наш час є досить поширеним суспільним явищем.

Практикум містить тексти лекцій за темами курсу, додаткові матеріали для самостійного вивчення, завдання для виконання під час самостійної роботи, практичні завдання для виконання під час семінарських занять. Практичні завдання та проблемні питання, які пропонуються для обговорення на семінарських заняттях, дають змогу активізувати навчальний процес та допомогти студентам засвоїти практичні навички аналізу суспільних процесів.

Сподіваємося, що цей практикум стане у нагоді викладачам та студентам НТУ «ХП».

## Тема 1. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ГРУП

1. *Історія дослідження груп у соціальній психології.*
2. *Поняття й види груп.*
3. *Поняття, розмір і підходи до вивчення малої групи.*
4. *Структура групи.*

### 1.1. Історія дослідження груп у соціальній психології

Приналежність до групи – неодмінна умова людського існування. Якщо глянути на суспільство в цілому, то виявиться, що воно складається із сукупності різноманітних груп, членами яких ми є. Але мало просто сказати, що групи існують, і що вони відіграють винятково важливу роль у житті кожної людини. У нашому курсі ми розглядали різні аспекти людського спілкування й взаємодії (соціальний вплив, установки, прийоми соціального пізнання і т.д.), при цьому замовчуючи той факт, що воно завжди розгортається в певних соціальних групах. Тепер, оскільки групи настільки значущі й важливі, прийшов час з'ясувати, що таке група, які групи бувають, чим відрізняються групові психічні процеси й поведінка.

Що стосується соціальної психології, то вона звернулася до проблеми групової поведінки лише в 30-ті рр. ХХ ст. У соціальній психології існує два підходи до вивчення поведінки індивіда й групи:

1) **персоналістський або чисто психологічний підхід.** Справа в тому, що традиція, яка склалася у соціальній психології, пропонувала вивчати соціальну поведінку на рівні дії індивідів, а не груп. Більше того, деякі психологи стверджували навіть, що груп, як носіїв особливої психології, реально взагалі не існує, що групи – це якісь фікції, створені уявою. Так, зокрема, Флорід Олпорт стверджував, що *група являє собою лише набір цінностей, думок, звичок, які притаманні певним людям, тобто всього того, що одночасно присутнє в головах декількох людей;*

2) **груповий або соціологічний підхід.** Але паралельно з персоналізмом у соціальній психології склалася й соціологічна традиція, що йде від Є.Дюркгейма, В. Парето, М. Вебера, Г. Тарда. Прихильники цього підходу

стверджували, що вся соціальна поведінка не може бути адекватно пояснена й зрозуміла, якщо вивчати її лише на рівні поведінки індивідів. Вони наполягали на тому, що групи являють собою щось більше, ніж випадкове поєднання людей, які розділяють якісь загальні цілі й цінності. Тому *групи й групові процеси необхідно вивчати самі по собі, оскільки психологію груп неможливо зрозуміти на основі індивідуальної психології*.

Активне дослідження груп починається в 30-ті рр. ХХ ст. в США. Саме тоді Курт Левін провів у США перші лабораторні дослідження групових процесів («групових динамік»). На той час проблема вивчення закономірностей групових процесів отримала актуальне практичне значення, понад трьох чвертей усіх досліджень малих груп фінансувалося промисловими фірмами й військовими організаціями. Інтерес державних установ, бізнесменів і фінансистів до вивчення груп був продиктований потребою вдосконалювання методів управління групами – організаціями, а через них - і індивідами. До речі, на частку США доводиться більш 90 % усіх публікацій, що стосуються дослідження груп.

## **1.2. Поняття й види груп**

Різноманітність груп, членами яких ми є, найкраще підтверджує, що групи – це не фікції, а активні психологічні суб'єкти соціальної реальності. Але з іншого боку, різноманітність груп утруднює саму можливість виділити в них щось загальне, щоб дати визначення групи.

Зрозуміло, що не всяку сукупність людей, навіть тих, що зібралися в одному місці, можна вважати групою. Тоді що робить групу групою? Мабуть, на найбільш загальну ознаку групи вказує Є. Берн, говорячи, що це може бути якесь усвідомлення приналежності й неприналежності, тобто «Ми» і «Вони». Але це занадто загальний критерій, він не дозволяє зрозуміти, що змушує якусь сукупність індивідів усвідомлювати себе як «Ми». Так, наприклад, якщо вам удалося в «годину пік» втиснутися в переповнений автобус, то чи станете ви усвідомлювати себе поряд з іншими «щасливцями» як «Ми», дивлячись із вікна від'їжджаючого автобуса на людей, що залишилися на зупинці, – «Вони». Або ж для цього повинно щось відбутися?

**Група** – це об'єднання, що склалось із двох або більш людей, які певною мірою активності взаємодіють один з одним (Д. Майерс).

**Група** – реально існуюче утворення, в якому люди зібрані разом, об'єднані якоюсь загальною ознакою, різновидом спільної діяльності або поміщені в якісь ідентичні умови, обставини, та певним чином усвідомлюють свою приналежність до цього утворення.

Коротко підсумовуючи, відзначимо, що різні автори виділяють такі *ознаки групи*:

1. Наявність структури.
2. Наявність організації.
3. Активна взаємодія членів групи.
4. Усвідомлення себе членами групи як єдиного цілого, як «Ми» на відміну від усіх інших людей, які сприймаються як «Вони».

Різними школами й дослідниками створена безліч класифікацій груп, в основному дихотомічного характеру. Нижче наведені лише деякі з них.

### **Класифікація груп**

Групи бувають:

1) *умовні* (не є реальним елементом суспільства) і *реальні* (результат розвитку соціуму);

2) *лабораторні* (створені для наукових цілей на деякий час) і *природні* (функціонують у реальному світі);

3) *великі* (члени такої групи не перебувають у безпосередньому контакті один з одним), вони, у свою чергу, підрозділяються на:

- *організовані* (етнічні, професійні, вікові і т.д.) – характеризуються тривалістю існування, закономірностями виникнення й розвитку з погляду історії;

- *стихійні* (паніка, юрба, карнавал) – виникають випадково й існують недовго);

і *малі* (контактні, групові відносини задані міжособистісними відносинами), вони, у свою чергу, підрозділяються на:

- *формальні* (створюються й організуються цілеспрямовано);

- *неформальні* (виникають стихійно);

4) *випадкові* (тимчасові, непостійні за складом), наприклад, черга і *стаціонарні* (постійні по складу), наприклад, навчальна група;

5) *групи низького рівня розвитку* (асоціальні) і *групи високого рівня розвитку* (просоціальні, колектив);

6. *групи членства* (до яких людина належить) і *референтні групи* (найбільш значущі для індивіда), поряд з референтними також виділяють *індиферентні* – байдужі, що не впливають на поведінку індивіда й *антиреферентні* – групи, члени яких мають погляди й переконання, протилежні поглядам цього індивіда;

7) *горизонтальні* (складаються з людей, які представляють один клас або мають однаковий статус у суспільстві) і *вертикальні* (складаються з людей, які належать до різних класів і займають різне становище у суспільстві);

8) *дискусійні* (група, ціль якої обговорення ухвалення рішення з якогось питання) і *виконавські* (сама група рішення не ухвалює, а виконує рішення, прийняті іншою групою);

9) *ін-групи* (своя, членом якої є індивід) і *аут-групи* (чужа, членом якої він не є).

### 1.3. Поняття, розмір і підходи до вивчення малої групи

У центрі уваги соціальної психології перебуває, у першу чергу, **мала група**. Одне з «синтетичних» визначень малої групи звучить так.

*Мала група* – нечисленна за складом група, учасники якої об'єднані загальною соціальною діяльністю й перебувають у безпосередньому особистому спілкуванні, що є основою для виникнення емоційних відносин, групових норм і групових процесів.

#### Розмір малої групи

Протягом усієї історії вивчення груп дослідники намагалися встановити **оптимальний розмір групи**, необхідної для рішення тих або інших завдань. Говорячи про *нижні границі малої групи*, можна відзначити, що ні в теоретичному, ні в практичному планах питання про те, **два** або **три** (**диада** або **тріада**) члена утворюють мінімальну малу групу, остаточно дотепер не вирішене. У спеціальній літературі є чимало аргументованих положень у захист як диадної, так і тріадної концепції. З погляду концепції «тріади», у диаді фіксується найпростіша, генетично первинна форма спілкування – суто емоційний контакт. Диаду важко розглядати як справжній суб'єкт діяльності,

тому що в диаді конфлікт, який виник із приводу її діяльності, здобуває характер суто міжособистісного конфлікту. Присутність у групі третього створює нову позицію – спостерігача, і цей «третій» може додати щось до однієї з позицій у конфлікті, хоча сам, не буде включений у конфлікт і тому показує не міжособистісний, а «діяльнісний» початок.

Не менш гостро стоїть питання й про верхню межу малої групи. Деякий час такою межею прагнули встановити число  $7\pm 2$ , опираючись на відкриття Дж. Міллером «магічного числа» при дослідженнях обсягу оперативної пам'яті (індивід може втримувати в полі своїх контактів усіх членів групи). Однак незабаром було доведено, що стосовно до функціонуючої малої групи використання «магічного числа»  $7\pm 2$  як її верхню межу некоректно.

Вважається, що якщо група задана в системі суспільних відносин у якомусь конкретному розмірі і якщо він достатній для виконання конкретної діяльності, то саме цю межу й можна прийняти в дослідженні як верхню. Тому *мала група являє собою якусь одиницю спільної діяльності* – це родина, бригада робітників та ін.

Життєво важливого значення чисельність групи здобуває у тих випадках, коли їй потрібно працювати в екстремальних умовах. Це підводні човни, орбітальні космічні станції, арктичні й антарктичні експедиції, вантажні й рибальські судна, прикордонні застави, бункери стратегічних ракетних установок та ін., отже, усі ті місця, де люди тривалий час перебувають в умовах вимушеної групової ізоляції. Дуже часто замкнутість невеликих груп обумовлена не тільки техніко-технологічними, або економічними причинами, але також незнанням, байдужістю, психологічною безграмотністю організаторів і керівників, що призводить до конфліктів, психічних розладів і захворювань, самогубств і вбивств серед членів груп, які опинилися в ізоляції. Це явище відомий полярний дослідник Р. Амундсен назвав «**експедиційним сказом**», а інший, не менш відомий мандрівник Тур Хейєрдал, – «**гострим експедиціонітом**».

Щоб зняти гостроту проблеми «експедиційного сказу», американські дослідники А. Харрисон і М. Коннорс рекомендують там, де це можливо, наприклад, на експедиційних станціях Антарктиди, розміщати максимально численні групи. Такі групи дають більше можливостей для широкої взаємодії й спілкування.



Там, де збільшення групи неможливо, наприклад, з технічних причин (наприклад, екіпаж космічного корабля), психологи радять формувати групи за принципом психологічної сумісності.

Розмір сімейної групи торкається ще одного аспекту цієї проблеми. Як відомо, традиційна родина складалася з декількох поколінь. Саме чисельність традиційної родини забезпечувала багато в чому її стабільність і тривалість. Сучасна нуклеарна родина нечисленна, а тому й нестійка. Звичайно, у цьому випадку важливий не тільки розмір сімейної групи сам по собі, а ще й питання сімейних цінностей – тобто установок відносно родини як соціальної цінності. Проте, чисельність сімейної групи можна розглядати як стабілізуючий фактор самозбереження родини.

У соціальній психології найпоширеніші класифікації підрозділу малих груп на:

1) *»первинні» і «вторинні».*

Розподіл малих груп на первинні й вторинні було запропоновано Ч. Кулі, який спочатку дав просто описовий поділ первинної групи і зарахував до неї родину, групу друзів, групу найближчих сусідів.

Пізніше Ч. Кулі запропонував певну ознаку, яка дозволила б визначити характеристику первинних груп, – *безпосередність контактів;*

2) *«формальні» і «неформальні».*

Розподіл груп на формальні й неформальні був запропонований Є. Мейо.

Згідно з Є. Мейо, **формальна група** відрізняється тим, що *в ній чітко задані всі позиції її членів, вони запропоновані груповими нормами.* У формальній групі також чітко розподілені ролі всіх членів групи у системі підпорядкування й структурі влади.

Усередині формальних груп Є. Мейо виявив ще **неформальні групи**, які *складаються й виникають стихійно, де ні статуси, ні ролі не приписані, де заданої системи взаємин по вертикалі немає.*

Неформальна група може створюватися всередині формальної. Але неформальна група може виникати й сама по собі, не усередині формальної групи, а поза неї.

Існують також поняття формальної й неформальної структури групи, тоді різняться не групи, а тип, характер відносин усередині них;

3) *»групи членства» і «референтні групи».*

Класифікація груп на групи членства й референтні групи була введена Г. Хайменом, якому належить відкриття самого феномена референтної групи.

В експериментах Г. Хаймена було показано, що частина членів малих груп розділяє норми поведінки, прийняті не в цій групі, а в якійсь іншій, на яку вони орієнтуються.

Ті групи, в які індивіди не включені реально, але норм яких вони дотримуються, Г. Хаймен назвав *референтними групами*.

Виділяють три основні напрямки у дослідженні малих груп:

1) *соціометричний напрямок*

Американський психолог *Д. Морено*, розглядаючи сукупність емоційних переваг членів групи, розробив теорію соціометрії.

*Соціометрія* – це психологічна теорія спілкування й внутрішньогрупових відносин і одночасно метод, застосовуваний для оцінки міжособистісних відносин.

Д. Морено вважав, що психологічна комфортність і психічне здоров'я людини залежать від її положення в неформальній структурі відносин у малій групі.

*Соціометрична структура групи* – сукупність супідрядних позицій членів групи в системі міжособистісних відносин. Вона визначається аналізом найважливіших соціометричних характеристик групи: соціометричного статусу її членів, взаємності емоційних переваг, наявності стійких груп міжособистісної переваги, характеру відкидань у групі.

Кожен індивід у групі має свій *соціометричний статус*, який може бути визначений при аналізі суми переваг і відкидань, отриманих від інших членів.

Сукупність усіх статусів задає статусну ієрархію в групі.

Самими високостатусними є *соціометричні зірки* – члени групи, що мають максимальну кількість позитивних виборів при невеликій кількості негативних виборів. Далі йдуть *високостатусні*, *середньостатусні* й *низькостатусні* члени групи. Вони визначаються за кількістю позитивних виборів і не мають великої кількості негативних.

На більш низькому щаблі міжгрупових відносин перебувають *ізолювані* – суб'єкти, в яких відсутні будь-які вибори як позитивні, так і негативні.

Далі йдуть *знедолені* – такі члени групи, які мають велику кількість негативних виборів і малу кількість переваг.

На останньому шаблі соціальних переваг - *вигнанці*, або *ізгої*, – члени групи, що не мають жодного позитивного вибору при наявності негативних.

К. Левін довів, що негативне ставлення до людини в групі є більш сприятливим соціальним фактором, ніж відсутність будь-якого ставлення.

## 2) соціологічний напрямок

Соціологічний напрямок у вивченні малих груп пов'язаний із традицією, яка була закладена в експериментах Є. Мейо, що одержали назву *Хоторнських*.

Суть їх така. Компанія «Вестерн Електрик» зіткнулася з фактом зниження продуктивності праці складальниць реле. Дослідження не привели до задовільного пояснення причин. У 1928 р. був запрошений Є. Мейо, який і поставив свій експеримент, що спочатку має за мету з'ясувати вплив на продуктивність праці такого фактору, як освітленість робочого приміщення. Експерименти в Хоторні тривали з 1924 до 1936 р.

У виділених Є. Мейо експериментальній й контрольній групах були введені різні умови праці: в експериментальній групі освітленість збільшувалася, і позначався ріст продуктивності праці, у контрольній групі при незмінній освітленості продуктивність праці не росла.

На наступному етапі новий приріст освітленості в експериментальній групі дав новий ріст продуктивності праці; але й у контрольній групі – при незмінній освітленості – продуктивність праці також зросла.

На третьому етапі в експериментальній групі були скасовані поліпшення освітленості, а продуктивність праці продовжувала рости; те ж відбулося на цьому етапі й у контрольній групі.

Результати змусили Є. Мейо модифікувати експеримент і провести кілька додаткових досліджень: тепер змінювалася не тільки освітленість, але більш широке коло умов праці (переміщення шести робітниць в окрему кімнату, поліпшення оплати праці, введення додаткових перерв і т.д.).

При застосуванні цих нововведень продуктивність праці підвищувалася, але, коли нововведення були скасовані, вона, хоча й трохи знизилася, але залишилася на рівні більш високому, ніж початковий.

Є. Мейо припустив, що в експерименті проявляє себе ще якась змінна, і назвав такою змінною сам факт участі робітниць в експерименті: усвідомлення робітницями важливості своєї участі в цьому заході привело до більшого

включення у виробничий процес і росту продуктивності праці навіть у тих випадках, коли були відсутні об'єктивні поліпшення.

***Висновки Є. Мейо:***

1. У процесі спільної діяльності формується почуття соціабельності – потреби відчувати себе приналежним до якоїсь групи.

2. У середині робочих бригад поряд з формальною структурою існують і неформальні відносини.

3. Неформальна структура має велике значення й може бути використана як фактор впливу на бригаду в інтересах компанії.

4. Згодом на підставі цих рекомендацій виникла особлива доктрина людських відносин, що перетворилася в офіційну програму управління.

Теоретичне значення відкриттів Є. Мейо полягає в одержанні нового факту – існування в малій групі двох типів структур, що поклало початок новому напрямку в дослідженні малих груп, пов'язаному з аналізом кожного із двох типів групових структур.

3) *Школа «групової динаміки»*

Цей напрямок пов'язаний з ім'ям К. Левіна. Він являє собою найбільш «психологічний» напрямок досліджень малої групи. Левін створив свою «теорію поля», яка й була покладена в основу вивчення малих груп.

Основні ідеї:

1. Закони соціальної поведінки слід шукати через пізнання психологічних і соціальних сил, що її детермінують.

2. Наука про групи, повинна сприяти аналізу цих сил, їх локалізації й виміру.

3. Найважливішим методом аналізу психологічного поля стало створення в лабораторних умовах груп з певними характеристиками й наступне вивчення функціонування цих груп. Сукупність цих досліджень називалася груповою динамікою.

4. Основна проблематика зводилася до такого: якою є природа груп; які умови їх формування; який їхній взаємозв'язок з індивідами й з іншими групами; які умови їх успішного функціонування.

5. Відповідаючи на головне питання, які потреби рухають соціальною поведінкою людей, «групова динаміка» пильно досліджувала проблему

внутрішньогрупових конфліктів, порівнювала ефективність групової діяльності в умовах кооперації й конкуренції, способи винесення групових рішень.

Практично весь набір проблем малої групи був представлений у роботах цього напрямку. «Групова динаміка» справила великий вплив на наступний розвиток соціально-психологічної думки. У рамках цього напрямку були висловлені важливі ідеї щодо групових процесів, деякі з них ретельно досліджені, розроблені методики, що зберігають своє значення дотепер.

#### 1.4. Структура групи

*Структура групи* – це сукупність зв'язків, що складаються в групі у процесі взаємодії індивідів. Вона містить у собі *систему групових ролей, норм і каналів комунікації* (тобто взаємин членів групи між собою). Усі ці елементи групової структури можуть виникнути стихійно, у процесі становлення групи, але можуть бути встановлені спеціально організаторами групи. Структура забезпечує єдність членів групи, підтримує її функціонування, життєдіяльність. Кожен з перерахованих елементів структури досить добре вивчений у соціальній психології та соціології й тому заслуговує окремої розмови.

##### а) *Роль, рольові очікування й статус*

Ми знаємо, що роль пов'язана з виконанням тих або інших функцій людиною, яка займає певну соціальну позицію. *Рольові очікування* – це уявлення про те, що повинна робити людина, яка відіграє конкретну соціальну роль.

Ви пам'ятаєте, що малі групи поділяють на формальні й неформальні. Основна відмінність між ними полягає в тому, що перші створюють й організують цілеспрямовано, у той час як другі звичайно виникають стихійно. Отже, залежно від того, якою є група – формальної або неформальної – рольовий поділ також відбувається або *цілеспрямовано*, або *спонтанно*. У формальних групах, як правило, ролі визначаються й пропонуються конкретним людям заздалегідь. Типовим щодо цього є призначення офіційного керівника (лідера). Але у будь-якій формальній групі паралельно йде *мимовільний рольовий розподіл*. Так, досить часто поряд з формальним керівником у групі з'являється неформальний лідер, що володіє, іноді навіть більшим, ніж формальний керівник, впливом.

Коли група ще тільки формується, ролі її членів не дуже чітко визначені. Але потім відбувається досить неоднозначний процес розподілу тих або інших ролей. Наприклад, у будь-якій студентській групі визначається «комік», «самий розумний» і «самий тупий», «самий хитрий», «сексапільний» та інший член групи. Коли ж група вже склалася і якийсь час функціонує, то для новачка, що тільки вступає в групу, може бути заздалегідь відведене певне місце, як правило, не дуже престижне.

Зрозуміло, що не всі ролі в групі мають однакову повагу й, відповідно, рівний статус. На думку дослідників, людям, як, втім, і майже всім приматам, властива тенденція організовуватися на основі статусних відмінностей і статусної ієрархії. У будь-якій групі завжди вибудовується певна *система супідрядності авторитетів*, тому людям властива «боротьба за статус». Підстави для виникнення статусних відмінностей можуть мінятися від групи до групи. Ступінь статусності тих або інших характеристик може залежати від віку, рівня освіти, статі, культурної приналежності членів групи, характеру її діяльності, спрямованості і т.д. У різних дослідженнях було виявлено, що статусними можуть виявитися такі характеристики, як здатності, військові чини й звання, напористість, демонстрування заклопотаності груповими цілями й т.п. У цілому ж дослідники встановили, що в західних культурах більший шанс на високий статус мають чоловіки, люди білої раси, літні на відміну від жінок, чорношкірих і молодих.

Необхідно відзначити також, що статусні характеристики можуть бути *конкретними* і *дифузійними*. **Конкретні характеристики** прямо пов'язані з тими завданнями, які вирішує група. Так, наприклад, якщо група виконує важку фізичну роботу, то ті її члени, які мають більшу фізичну силу, можуть мати в ній високий статус, тобто користуватися в ній повагою й авторитетом. У групах, зайнятих складним виробництвом, високий статус членів може визначатися майстерністю, досвідом, інтелектом і т.д.

**Дифузійні характеристики** прямо не замикаються на завданні, але також можуть визначати статус. До таких характеристик належать стать, національність, вік і т.д. Якщо, припустимо, компанія чоловіків і жінок виїхала в ліс на відпочинок, то розподіл ролей, а, отже, і статус кожного, мабуть, будуть залежати від гендерних стереотипів. Так, наприклад, чоловіки, скоріш за все, займуться постановкою наметів, багаттям і іншими «чоловічими» справами. А

жінки, відповідно, «жіночими» – готуванням їжі, обладнанням побуту та ін. При цьому буде передбачатися, що чоловіки більш успішні у «серйозній» діяльності – багаття, намет, риболовля, дрова, а жінки – у «несерйозній»: їжа, побут, затишок. Хоча дуже може бути, що для цієї групи було б краще, якби ролі розподілилися зовсім інакше, тому що є чимало недотепних чоловіків, які не можуть нічого добре зробити й краще б це зробила вміла жінка. Як втім, і навпаки, може статися так, що деяких жінок краще близько не підпускати до готування їжі.

Якщо взяти інший приклад, скажемо, сімейну групу, то статусність дифузійних характеристик у ній може визначатися типом культури. Як відомо, роль «голови родини» у патріархальних культурах відводиться чоловіку, а от роль «вихователя дітей» – жінці. Зрозуміло, що статусною характеристикою в родині виявиться і вік членів сімейної групи. Таким чином, навіть у невеликій сімейній групі завжди виникає ієрархія статусів, пов'язана з гендерними й віковими характеристиками членів родини.

#### б) *Групові норми*

У ході становлення групи поряд із процесом формування ролей і виникнення статусів йде й інший процес – *нормоутворення*. Групові норми відіграють у житті груп ту ж роль, що й загальні соціальні норми в житті суспільства. Причому перші значною мірою є відбиттям других.

***Норми групи*** виступають, з одного боку, правилами поведінки для членів групи, а з іншого – виражають їхній колективний світогляд. Один з механізмів нормоутворення в групі, обумовлений інформаційним впливом, ми обговорювали раніше, коли знайомилися з експериментом М. Шерифа (1935), в якому вивчався *аутокінетичний ефект*. Завдяки цьому дослідженню стало зрозуміло, як у групах виникають уявлення про те, що «правильно», а що «неправильно». На настільки ж хиткій основі в групі можуть розвиватися й погляди на те, що «добре», і що «погано». Хоча, звичайно, у масштабах суспільства ці норми більш вивірені й точні – адже від них значною мірою залежить здоров'я, життєздатність, самозбереження будь-якого людського співтовариства.

Відсутність або недотримання норм, що регулюють взаємини й взаємодії, тобто стан аномії, приводить до хаосу й розпаду. Раніше ми неодноразово підкреслювали, наскільки важливо для людини бути впевненим у

передбачуваності всього, що відбувається навколо. Адже це дає кожному відчуття стабільності й надійності світу. Ціль нормоутворення саме в тому й полягає, щоб закріпити, стабілізувати стан як групи в цілому, так і кожного її члена.

Виділяють чотири основні функції групових норм:

1. *Допомагають групі досягти мети, що стоїть перед нею.*

2. *Підтримують життєдіяльність групи, необхідні для її збереження.*

Але не завжди, тому що існуючі норми можуть застаріти й зайти в суперечність із обстановкою, що змінилася. Тоді норми стануть об'єктивно сприяти не збереженню, а руйнуванню групи. Але оскільки група неохоче йде на зміну норм, будучи ригідною до будь-яких нововведень, то небезпека її розпаду завжди зберігається.

3. *Створюють свою соціальну реальність.* Ми бачили, як це відбувається на прикладі досліджень М. Шерифа аутокінетичного ефекту. Інший, більш близький і знайомий приклад, – норми молодіжних, підліткових або субкультурних груп, які визначають стиль поведінки, манеру розмови, фасон одягу, тип зовнішності та ін. Відзначимо, що функція створення особливої групової соціальної реальності, з одного боку, сприяє замкнутості групи, а з іншого – створює передумови для її розпаду. Так, наприклад, якщо у молодіжному угрупованні як «нормальне» заведено носіння кільця у носі або зеленого гребеня з волосся на голові, а «ненормальним» буде вважатися відсутність цих атрибутів, то зрозуміло, що така група недовговічна. Строк її існування обмежується періодом дорослішання її членів. Ставши дорослими людьми, вони навряд чи захочуть додержуватися настільки екзотичної норми.

4. *Визначають способи взаємин із соціальним оточенням.* Тут можуть бути норми, що забороняють або дозволяють членам групи взаємодіяти із представниками інших груп або організацій. Приклад – деякі релігійні секти. У злочинних угрупованнях існує заборона на будь-які контакти із представниками правоохоронних органів.

Крім того, можуть існувати такі *регламентні норми*, які визначають, як припустимо і як неприпустимо взаємодіяти з навколишнім соціальним світом. Наприклад, у школярів та й у студентів теж можуть існувати правила, згідно з якими не можна ябедничати, доносити, «видавати своїх» або визнаватися у чомусь, наприклад, у використанні шпаргалок.



в) *Комунікація в групі*

Взаємини в групі можуть визначатися або *особистими симпатіями й антипатіями членів групи*, або *приписами й правилами*. Другий варіант, звичайно, більш характерний для формальних груп. Так, наприклад, в армії не дозволяється нижчестоящим військовослужбовцям прямо звертатися до вищих чинів, минаючи своїх безпосередніх начальників. Якщо ж це трапиться, то така поведінка розглядається як порушення субординації, вона навіть одержала свою назву – «стрибати через голову». Щоб такого не відбувалося, будь-яке звернення повинно проходити всю ієрархію посадових осіб.

**Канали міжособистісних або внутрішньогрупових комунікацій** – це система спілкування й обміну інформацією між членами, що склалася в групі. По суті, мова йде про те, як і за якими принципами поширюється в групі інформація, яку спрямованість мають інформаційні потоки. Від цього залежить успішність або неуспішність групи.

Виділяють шість найбільш типових внутрішньогрупових систем комунікації.

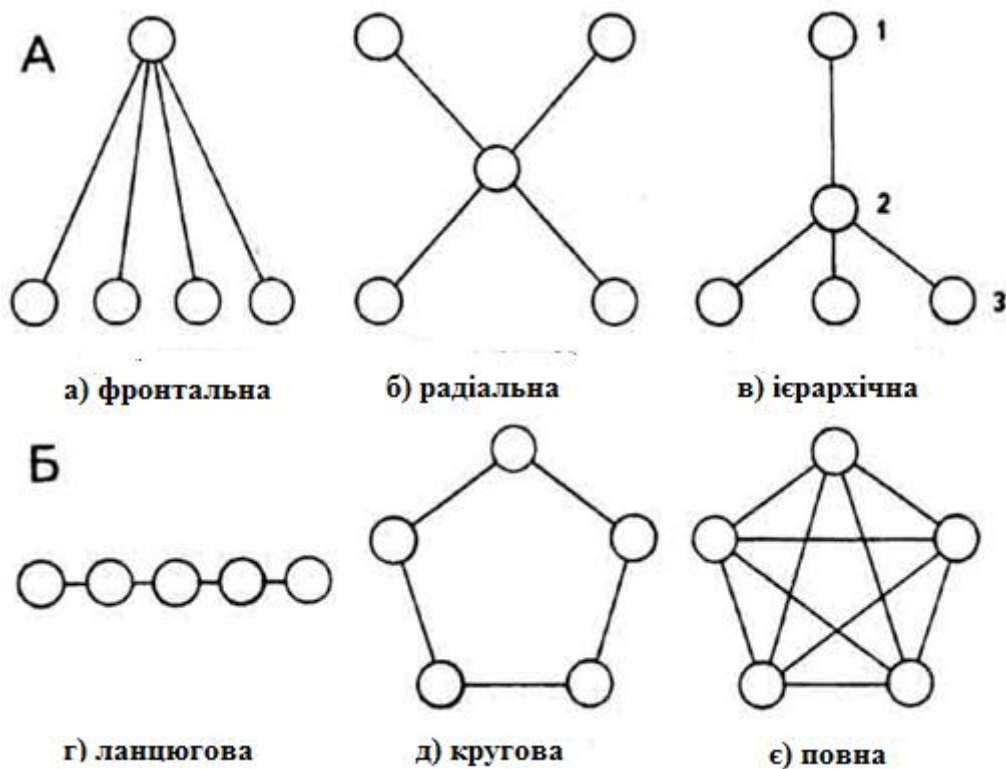


Рис.1.1. Внутрішньогрупові системи комунікації

Наведені системи комунікації поділяють на два види: *централізовані* (засновані на комунікативному підпорядкуванні й ієрархії) і *децентралізовані* (засновані на комунікативній рівності). До *централізованих* належать: *фронтальна, радіальна, ієрархічна*, до *децентралізованих* – *ланцюгова, кругова, повна*.

1. **Фронтальна** – учасники перебувають поруч один з одним, але при цьому не вступають у прямі контакти, хоча можуть бачити один одного. Це дозволяє їм у якійсь мірі враховувати поведінку й реакції один одного в спільній діяльності.

2. **Радіальна (або колесо)** – схожа на фронтальну, але відрізняється від неї тим, що учасники спільної діяльності можуть взаємодіяти тільки через одну особу, що посідає центральне становище в групі. Таким чином, вони не мають змоги спілкуватися безпосередньо. Зрозуміло, що індивід, який перебуває в центрі «колеса» має весь контроль – адже до нього стікається вся інформація. Він може поділитися нею з периферійними членами, а може й не поділитися. Саме таку систему комунікації намагаються сформувати різні посередницькі фірми в торгівлі, у сфері послуг та ін. З літератури й кінофільмів відомо також, що за принципом «колеса» або, краще сказати, «павука» можуть створюватися шпигунські або злочинні угруповання. У всіх цих випадках контроль над інформацією наділяє владою.

3. **Ієрархічна (або ігрек)** – також жорстко централізована, та ще до того ж ієрархічна, тобто більш складна. Відмінна риса – наявність не менше двох рівнів підпорядкування, міжособистісне спілкування обмежене, комунікації можуть здійснюватися тільки з людьми, що стоять на одному рівні. До неї можуть бути включені сотні, а то й тисячі людей. Така система комунікаційної мережі типова для багатьох державних, наприклад силових, структур. Існує вона також і у великих вищих навчальних закладах, де викладач має справу з кафедрами, кафедри – з факультетами і т.д. Як і в «колесі», положення в «ігреку» забезпечується місцем розташування людини (або організаційної ланки) в ієрархії. Чим ближче він перебуває до вершини, тим більшою інформацією, а отже і владою, володіє.

4. **Ланцюгова** – проста система, кожен з учасників, крім двох крайніх, взаємодіє із двома сусідами. Характерна для конвеєрної роботи.

5. **Кругова** – перешкоджає появі домінуючої особи або організаційної ланки. Відрізняється від ланцюгової тим, що: 1) однаковими можливостями володіють усі члени групи; 2) інформація може циркулювати між усіма членами групи, доповнюватися й уточнюватися; 3) перебуваючи віч-на-віч, учасники можуть спостерігати реакції один одного, враховувати їх у роботі.

Усі розглянуті нами варіанти структур комунікації є тією чи іншою мірою обмеженими, тому що учасники мають у своєму розпорядженні нерівні можливості.

6. Поряд з ними існує ще одна структура – **повна** або **необмежена**. У ній кожен член групи може безперешкодно спілкуватися з усіма іншими. У групах, де існують комунікаційні системи «кругова» або «повна», які дають можливість будь-якому члену групи взаємодіяти з будь-яким іншим, місце у системі комунікації не забезпечує індивідові можливості для домінування. Тут усі мають рівний доступ до інформації. Тому в таких системах лідируючі позиції визначаються не місцем у системі, а особистісними якостями, уміннями, професіоналізмом людей, що входять у групу. Інакше кажучи, у *децентралізованих системах* існує *влада авторитету*, у той час як у *централізованих* – *авторитет влади*.

Х. Левітт, говорячи про те, яка система взаємодії дає більше задоволення членам групи, відзначав, що центральні позиції в «колесі» або «ігреку» приносять задоволення тим людям, які їх посідають. У той же час периферійні позиції людей не задовольняють. Адже вони не можуть висловити свої погляди, думки, не можуть впливати на події, ухвалювати рішення. Вони не хочуть залишатися безмовними, тому в централізованих системах, як правило, іде боротьба за лідируючі позиції, за більш високе місце в ієрархії.

Децентралізовані системи дають усім членам групи однакові можливості для участі в спільних справах, тому членство в таких групах приносить людям більше задоволення.

Ефективність комунікаційних систем залежить від тих завдань, які виконує група.

1) *Централізовані системи є більш ефективними, якщо група виконує відносно прості завдання.* Переваги – дозволяють краще здійснювати контроль, роблять групу більш керованою. У цьому випадку централізація дозволяє зробити менше помилок і швидше досягти мети.

Однак коли завдання ускладнюється, тоді централізована система втрачає свої переваги. Направлення всієї інформації через одну людину, що займає центральну позицію, забирає багато часу й не дає проявляти ініціативу іншим членам групи. При рішенні складних завдань централізована взаємодія стає громіздкою і неповороткою.

2) Для рішення складних завдань краще підходить системи «коло» або «повна». Їхня перевага в тому, що вони дозволяють проявляти ініціативу, дають рівний доступ до інформації, знижують негативні наслідки в тому випадку, якщо група втратить деяких своїх членів. Б. Ронзен і М. Дубник (1987) встановили, наприклад, що одним із факторів, які призвели до вибуху американського човника «Челленджер» був відхід з команди обслуговування двох штатних співробітників, які відповідали за розрахунки з'єднання паливних баків, які й вибухнули. Без цих ключових членів штату обслуговування увага до ізоляції з'єднання баків було ослаблена, а необхідна інформація не передана до людей з команди забезпечення польоту.

Як бачимо, у деяких ситуаціях, при вирішенні складних завдань жорстко регламентоване проходження інформації в організаціях призводить іноді до драматичних наслідків. Разом з тим централізовані системи, звичайно, мають і свої переваги. Вони полягають, насамперед, у тому, що дозволяють краще здійснювати контроль, роблять групу більш «керованою». Але, виграючи в одному, завжди програєш в іншому. Сильний контроль над групою приводить до його ослаблення над тими завданнями, які група вирішує.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

### Завдання 1.1

У таблиці поміщені ключові поняття та їх визначення. Встановіть якому поняттю ліворуч відповідає наведене праворуч визначення, вказавши потрібний номер.

Поняття	№	Зміст
1	2	3
Велика група		1. Нечисленна за складом група, учасники якої об'єднані спільною соціальною діяльністю й перебувають у безпосередньому особистому спілкуванні, що є основою для виникнення емоційних відносин, групових норм і групових процесів

1	2	3
Асоціальні групи		2. Групи, до яких належить індивід
Аут-група		3. Реально існуюче утворення, в якому люди, що зібрані разом, об'єднані якоюсь загальною ознакою, різновидом спільної діяльності або поміщені в якісь ідентичні умови, обставини, певним чином усвідомлюють свою приналежність до цього утворення
Групи членства		4. Численні об'єднання людей, у яких неможливі безпосередні контакти всіх членів групи один з одним
Соціальна група		5. Статусні характеристики, що прямо не замикаються на завданні, яке виконує група, але також визначають статус індивіда в групі
Експедиційний сказ		6. Соціальна група, яка виступає для індивіда своєрідним стандартом, системою відліку для себе й інших, а також джерелом формування соціальних норм і ціннісних орієнтацій
Структура групи		7. Групи низького рівня розвитку
Референтна група		8. Група, до якої індивід не належить, «чужа» група
Дифузійні статусні характеристики		9. Сукупність зв'язків, що складаються в групі в процесі взаємодії індивідів
Мала група		10. Явище, яке призводить до конфліктів, психічних розладів і захворювань, самогубств і вбивств серед членів груп, що опинились в ізоляції

### Завдання 1.2.

Відповідайте «так» або «ні» на поставлені запитання.

№	Запитання	Відповідь	
		Так	Ні
1.	Прихильники соціологічного підходу до вивчення груп стверджували, що соціальна поведінка не може бути адекватно пояснена й зрозуміла, якщо вивчати її лише на рівні поведінки індивідів		
2.	Антиреферентними групами називають байдужні групи, що не впливають на поведінку індивіда		
3.	Розподіл малих груп на первинні й вторинні був запропонований Є. Мейо		
4.	Соціологічний напрямок у вивченні малих груп пов'язаний із традицією, яка була закладена в експериментах Є. Мейо, що одержали назву Хоторнських		
5.	Постійних покупців шоколадних плиток «Рошен» можна назвати реальною соціальною групою		
6.	Студентська група – це приклад малої первинної групи		
7.	Як дифузійні характеристики групи найчастіше виступають такі як стать, вік, національність		
8.	Визначати способи взаємин із соціальним оточенням – це одна з функцій групових норм		
9.	Школа «групової динаміки» пов'язана з іменем Курта Левіна		
10.	Централізовані системи групових комунікацій дають усім членам групи однакові можливості для участі у спільних справах, тому членство в таких групах приносить людям більше задоволення		

### **Завдання 1.3. Самостійна робота з теми «Соціальні групи»**

#### *Варіант 1*

1. Використовуючи не менш десяти підстав для класифікації, віднесіть свою навчальну групу до певного виду груп. Обґрунтуйте свою відповідь. Наприклад: 1) моя навчальна група за розміром може бути віднесена до малих груп, оскільки вона нечисленна за розміром, у ній усі члени групи безпосередньо контактують один з одним; 2) – ....

2. Яка система внутрішньогрупової комунікації, на ваш погляд, буде найбільш оптимальною для функціонування великого супермаркету. Опишіть переваги цієї системи комунікації.

#### *Варіант 2*

1. Використовуючи не менш десяти підстав для класифікації, віднесіть свою родину до певного виду груп. Обґрунтуйте свою відповідь. Наприклад,

1) моя родина за розміром може бути віднесена до малих груп, оскільки вона нечисленна за розміром, у ній усі члени групи безпосередньо контактують один з одним; 2) – ....

2. Яка система внутрішньогрупової комунікації, на ваш погляд, буде найбільш оптимальною для невеликого (10 осіб) наукового колективу, що одержав замовлення на виконання соціологічного дослідження. Опишіть переваги цієї системи комунікації.

## **ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ**

### **Завдання 1.1. Вправа «7 ФАКТОРІВ»**

**Мета** - вправа тренує вміння учасників групи домовлятися між собою.

**Хід гри.** Для цієї вправи потрібно розділитися на міні-групи по 5-6 осіб. Кожна міні-група повинна буде скласти список з 7 факторів, які видадуться вам найбільш важливими для роботи в колективі, наприклад: уміння уважно слухати, здатність поставити себе на місце іншого, повага до партнера, ясне мислення, довіра, фантазія та ін. На цю роботу приділяється 15 хв.

Тепер завдання кожної команди проранжувати ці фактори за ступенем їх важливості для роботи в колективі. Обов'язкова умова: із цим рішенням повинні бути згодні всі члени команди. На це ще 15 хвилин. Після цього команди по черзі виступають, презентуючи групі свої 7 факторів.

### **Запитання для обговорення вправ**

1. Наскільки швидко й злагоджено ви змогли скласти список?
2. Чи швидко було знайдено прийнятний для всіх варіант ціннісної градації?
3. Про які якості довго сперечалися?
4. Чи було у вас відчуття, що інші члени вашої команди зрозуміли ваші ідеї?
5. Чому ви навчилися у цій вправі?
6. Яка якість особисто вам видається особливо важливою?
7. Яку якість ви прагнули б розвивати у собі надалі?

### **Завдання 1.2. Гра «ВЗНАЄМО ОДИН ОДНОГО КРАЩЕ!»**

*Мета* - продовжити знайомство учасників один з одним; допомогти зняти напругу; мотивувати учасників до спільної роботи.

*Інструментарій:* аркуші паперу; ручки або олівці для учасників.

*Хід гри.* Тренер просить учасників об'єднатися в пари й взяти один у одного інтерв'ю, задаючи питання про те, що респонденту особливо цікаво, що подобається, про його досягнення, хобі та ін.

Час на інтерв'ю – 7 хв. (по 3,5 хв. на кожного учасника в парі). Після закінчення інтерв'ю кожна людина з пари представляє свого партнера (розповідає про нього) всій групі за такою формулою: «Усі знають, що Андрій..., але ніхто не знає, що він...» (по 5 фактів).

### **Завдання 1.3. Гра «ВЗНАЙ МАЛЮНОК (ЧИ ДОБРЕ ВИ ЗНАЄТЕ ОДИН ОДНОГО?)»**

*Мета* - допомогти учасникам глибше пізнати один одного; створити мотивацію до спільної роботи.

*Інструментарій:* аркуші паперу; ручки або олівці для учасників.

*Хід гри.* Тренер задає учасникам запитання: « Чи добре ви знаєте один одного?» Після відповідей учасників дається така інструкція: «Намалюйте, будь ласка, за 5 хвилин свій портрет у цій команді, як ви себе в ній бачите, щоб сказати: «От це я». Малюнки підписувати не треба». Після завершення роботи тренер збирає малюнки в загальну пачку. Потім він дістає кожен малюнок з

пачки, прикріплює до дошки й проводить його обговорення із групою за такими питаннями:

«Яка ця людина?»

«Хто це може бути?»

Учасники вгадують автора малюнка. Після того як група довідалася, хто був автором малюнка, тренер просить його розповісти про себе що-небудь додатково (за бажанням учасника). Таким чином, по черзі обговорюються малюнки всіх учасників групи.



## Тема 2. ГРУПОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ГРУПОВІ ПРОЦЕСИ

1. *Вплив інших людей на поведінку індивіда.*
2. *Групові процеси.*
3. *Вплив групової меншості.*

### 2.1. Вплив інших людей на поведінку індивіда

Для людини діяльність у групі – це, як правило, діяльність на людях, тобто в присутності інших членів групи. Тому в соціальній психології, насамперед, ставлять запитання: чи впливає на нас сам факт присутності інших людей? Чи буде така присутність інших людей впливати на те, як ми біжимо, їмо, друкуємо або складаємо іспит. Ми вже знаємо, що на нашу поведінку впливає присутність не тільки членів групи, яку ми входимо, але взагалі будь-яких людей. Тому дослідження діяльності в умовах груп починається з вивчення впливу інших людей на поведінку індивіда.

Наприкінці XIX століття Норман Триплетт звернув увагу на те, що присутність інших людей впливає на дії індивіда. Вивчаючи спортивні результати велосипедистів, Триплетт виявив, що спортсмени, змагаючись один з одним у групових заїздах, досягали кращих показників, ніж у тих випадках, коли по одинці просто їхали «на час». Ґрунтуючись на цьому спостереженні, дослідник припустив, що присутність інших людей викликає певні зміни в діяльності індивіда. Перевіряючи свою гіпотезу, Триплетт просив дітей, щоб вони, змагаючись між собою, змотували рибальські катушки. Потім він порівнював результати, досягнуті дітьми або поодинці, або в змаганні. Триплетт виявив, що більшість дітей змотували катушки швидше, якщо при цьому були присутні інші діти.

Однак були й інші дослідження, що проводилися приблизно в той же час, які показали, що при рішенні певних завдань присутність пасивних глядачів погіршує результат. Так, у присутності інших таргани, папуги й зяблики проходили лабіринт повільніше, ніж звичайно. Подібний підривний ефект спостерігався і в людей. Присутність інших знижувала ефективність при завчанні безглуздих складів, при проходженні лабіринту й при розв'язанні складних прикладів на множення. Говорити, що присутність інших іноді

підвищує ефективність роботи, а іноді знижує, – це приблизно те ж саме, що, повідомляючи прогноз погоди, говорити, що, швидше за все, буде сонячна погода, але не виключено, що може піти дощ. Внаслідок такої невизначеності результатів інтерес до цієї проблеми надовго згас.

Втім, до даної проблеми ми повернемося трохи пізніше, а поки постараємося зрозуміти, *чому взагалі присутність людей впливає на наші дії*.

Одне з перших теоретичних пояснень впливу інших людей на діяльність індивіда було запропоновано Бібом Латане в його **теорії соціального впливу**. Він стверджує, що сила впливу інших людей пояснюється дією трьох факторів:

**1. Кількість людей.** У міру того як кількість людей збільшується, зростає й ступінь їх впливу. Однак цей ефект має межу. Зрозуміло, що збільшення кількості людей від 1 до 5 буде більш діючим, ніж, наприклад, з 20 до 25. А вже якщо говорити про три- або чотиризначні числа, то дія ефекту зростання кількості людей взагалі припиниться. Адже, насправді, лектор, швидше за все, не відчує різницю між аудиторією з 200 і 250 людей. Хоча, звичайно, різниця у впливі аудиторії з декількох сотень і декількох тисяч людей буде все-таки досить відчутною.

**2. Просторова близькість інших людей.** Близькість знаходження інших людей менш сильний, але проте також діючий фактор. Одна справа, коли люди перебувають на відстані від вас і не звертають на вас увагу, інша – коли вони зовсім поруч.

**3. Авторитет і статус інших людей,** тобто ступінь впливовості інших людей. Цей фактор визначається статусом, владою, авторитетом та ін. Чи однаково ви будете себе почувати, виступаючи з доповіддю перед студентською групою або перед зборами вчених?

Для ілюстрації сукупного впливу цих факторів Б. Латане використовує аналогію з електролампочками. Так само як кількість світла, що падає на поверхню, залежить від кількості ламп, їх близькості до поверхні, потужності, соціальний вплив залежить від кількості людей, їх близькості й ступені впливовості.

Усі ці фактори й окремо, і у сукупності справляють на нас вплив. Причому в різних ситуаціях цей вплив буде неоднаковим. Адже люди, присутність яких впливає на нас, можуть виступати у різних ролях. Вони можуть бути просто глядачами, можуть виступати як суперники-конкуренти й

можуть, нарешті, бути членами нашої групи, з якими ми разом робимо спільну справу. Кожна з названих ситуацій буде по-своєму впливати на наші почуття й поведінку. Тому є сенс ознайомитися з ефектом впливу в кожній з перерахованих ситуацій.

#### а) Вплив глядачів

Люди по-різному реагують на увагу до себе з боку оточуючих. Одних вона турбує, змушує бентежитися, червоніти, заїкатися, плутатися у словах і діях, навіть відчувати стан задухи через те, що від хвилювання в них перехоплює горло. Інші, навпаки, радіють, відчувають приплив енергії й починають почувати себе впевненіше й спокійніше, якщо помітили, що викликають інтерес.

Звичайно, відмінності в реакціях на увагу з боку людей можуть пояснюватися якимись стійкими особистісними якостями. Наприклад, рівнем тривожності, самооцінкою та ін. Але тільки диспозиційних причин для розуміння цього феномена недостатньо. Адже одна і та ж людина, ставши об'єктом уваги, у деяких випадках збентежиться, а в інших, навпаки, відчує радісне збудження й впевненість у собі.

У процесі вивчення впливу глядачів Флойдом Олпортом у 20-х роках був виявлений *«ефект аудиторії»*. Він полягає у тому, що іноді присутність інших людей поліпшує діяльність, але іноді погіршує її. Він же запропонував терміни для позначення цих двох протилежних ефектів. *Соціальна фасилітація (соціальне сприяння)* – це поліпшення діяльності у присутності інших людей. *Соціальна інгібіція (соціальне гальмування)* – це зворотне явище, тобто погіршення діяльності. Сьогодні ці поняття є загальноприйнятими. Давши назву явищу, Ф. Олпорт, проте, так і не зміг відповісти на запитання – чому й при яких умовах виникає соціальна фасилітація й соціальна інгібіція?

#### *Теоретичні пояснення ефектів аудиторії*

1) перше теоретичне пояснення ефекту аудиторії запропонував Роберт Зайонц. Він спробував відповісти на запитання, чому виникає «ефект аудиторії». Р. Зайонц зробив висновок, що підвищене збудження поліпшує виконання простих завдань і погіршує – складних. Ця гіпотеза була підтверджена майже в 300 дослідженнях за участі більш ніж 25 тис. випробуваних. Так, наприклад, Пітер Хант і Джозеф Хілларі виявили, що студентам університету Акрона у присутності спостерігачів потрібно менше

часу на проходження простого лабіринту й більше – на проходження складного (так само як і тарганам). А Джеймс Майклз і його колеги, у свою чергу, виявили, що гарні гравці в більярд зі студентського союзу Вірджинського політехнічного інституту (ті, хто потрапив у лузу в 71 % випадків при непомітному спостереженні) грали ще краще (81 % влучень), коли за їхньою грою відкрито стежили четверо спостерігачів. Погані ж гравці (у яких до цього була результативність 36 %) на публіці грали ще гірше (25 % влучень).

Спортсмени застосовують добре засвоєні навички і це допомагає зрозуміти, чому так часто їх результати поліпшуються завдяки енергійній підтримці вболівальників. Дослідження більш ніж 80 000 матчів в аматорських і професійних видах спорту, що відбувались в Канаді, Англії й США, виявило, що на своєму полі команди виграють приблизно шість ігор з десяти (трохи менше у бейсболі й американському футболі, трохи більше у баскетболі і європейському футболі);

## 2) *Острах оцінки* (Николас Коттрелл)

Він виступив з альтернативним поясненням ефекту аудиторії. На його думку, ефект аудиторії пояснюється тим, що люди, зайняті якоюсь діяльністю в присутності інших людей (на людях), очікують оцінки з боку глядачів і стурбовані тим, як їх оцінять. І дійсно, у ході досліджень з'ясувалося, що в присутності людей, у яких були зав'язані очі, діяльність супроводжувалося меншим збудженням, ніж діяльність на очах глядачів, здатних надати оцінку. В одному з експериментів спортсмени-бігуни з Каліфорнійського університету, пробігаючи повз жінки, що сиділа на траві, збільшували швидкість, якщо вона сиділа до них обличчям, а не спиною. Острах оцінки допомагає також пояснити:

- Чому люди працюють найкраще, коли інші злегка випереджають їх?
- Чому наше збудження зменшується, коли група людей з високим статусом розбавляється людьми, чия думка для нас нічого не значить?
- Чому люди, що надзвичайно стурбовані тим, як їх оцінюють оточуючі, найбільш чутливі до присутності інших?

Зніяковілість, яку ми відчуваємо, розуміючи, що нас оцінюють інші, також може перешкодити виконувати дії, які в нас найкраще виходять автоматично. Якщо оо відчуваючи зніяковілість баскетболіст почне аналізувати рухи свого тіла при вирішальному кидку, він, швидше за все, промахнеться;

### 3) *Конфлікт уваги* (Гленн Сандерз, Роберт Берон і Денни Мур)

Вони прийшли до такого висновку: коли людям не дають спокою успіхи інших або оцінка аудиторією їх самих, їх увага розсіюється. Виникає *конфлікт* між увагою до аудиторії і увагою до справи, що виконується, який перевантажує когнітивну систему й викликає збудження. Те, що люди дійсно «заводяться» при такому розсіюванні уваги, було підтверджено в експериментах, де соціальна фасилітація породжувалася навіть не присутністю інших людей, а просто знеособленими стимулами – такими, наприклад, як вибух сміху.

#### б) **Вплив конкуренції (або спільна діяльність)**

Інші люди можуть виступати не тільки в ролі пасивних спостерігачів за діяльністю індивіда, але й бути самі зайняті тією ж діяльністю. Так, наприклад, два торговця на ринку, що продають неподалік один від одного один і той же товар, швидше за все, не залишаться байдужими до того, як ідуть справи в іншого. Зрозуміло, що між ними виникне конкуренція. Сьогодні вважається загальновизнаним фактом, що стан конкуренції є однією із самих потужних спонукальних причин для поліпшення, вдосконалювання діяльності для того, щоб перевершити суперника. Завдяки саме конкурентній боротьбі індивідуалістичні культури Заходу досягли економічного процвітання й відносної соціальної й політичної стабільності.

Хоча, звичайно, змагальність і конкуренція мають і свої мінуси. У відношенні до обговорюваної проблеми слабкою стороною змагальності може бути збільшення швидкості дій на шкоду якості, акуратності й точності.

Таким чином, конкуренція, може викликати не тільки фасилітацію, інгібіцію, але й сприяти соціальному навчанню. Правда, лише в тому випадку, коли діяльність одного з них здійснюється успішніше, ніж іншого. У цьому випадку конкурент, що програє, спостерігаючи за поведінкою суперника, може навчитися у нього тому, чого сам не вміє робити.

#### в) **Вплив своєї групи**

Приналежність до групи, про що ми вже говорили, це вже щось більше, ніж просто одночасне виконання декількома індивідами одного й того ж завдання.

Ґрунтуючись навіть на цьому твердженні, ми можемо припустити, що взаємодія членів групи між собою повинна викликати якісь специфічні ефекти.

Традиційно вважається, особливо в нашому суспільстві, що колективна, групова діяльність набагато ефективніша індивідуальних зусиль. У багатьох випадках, особливо якщо мова йде про фізичну працю, це дійсно так. Зрозуміло «усім миром» побудувати будинок або вирити котлован набагато легше й простіше, чим поодинці. Українське прислів'я говорить: «Гуртом і батька легше бити».

Проте тут не все так однозначно. Давно вже з'ясувалося, що діяльність групи не завжди більш продуктивна, ніж діяльність індивіда або розрізнено працюючих людей. Коли люди працюють групою, а тим більше великою групою, то зростає ймовірність того, що знизяться індивідуальні зусилля й люди стануть працювати не на повну силу. Це явище одержало в соціальній психології назву *соціальних лінощів* – це зниження індивідуальних зусиль при роботі в групі, робота не на повну силу.

Це явище стало відомо завдяки дослідженням французького вченого-аграрія Макса Рингельмана. Вивчаючи продуктивність праці в сільському господарстві, Рингельман порівнював відносну ефективність тваринної, людської й машинної тяги при переміщенні вантажів. При цьому з'ясувалося, що, діючи поодинці, люди тягли вантаж із середньою силою в 63 кг. Але французького вченого здивувало, що група із двох людей мала середню тягу тільки 118 кг (втрата – 8 кг), група із трьох людей тягла із середньою силою 160 кг (втрата – 29 кг), а група з восьми людей прикладала зусилля на 256 кг нижче своїх потенційних можливостей. Таким чином, у міру збільшення групи по наростаючій ішло зниження продуктивності. Нічого подібного не відбувалося, коли працювали коні, інша велика рогата худоба або машини. Це співвідношення між кількістю людей у групі й зниженням їх індивідуальних зусиль одержало назву *«ефект Рингельмана»*. Учений пояснив це явище тим, що при спільній роботі декількох індивідів відсутня належна координація їх дій. Інакше кажучи, люди, коли їх багато, починають діяти як лебідь, рак і щука з відомої байки І. А. Крилова, у результаті чого знижується ефективність їх спільної праці.

Інакше глянули на цю проблему сучасні дослідники, що вивчали фасилітацію й гальмування. Вони дійшли висновку, що «ефект Рингельмана» пояснюється не стільки відсутністю координації, скільки відсутністю бажання працювати на повну силу в умовах групи. Тому й з'явилося сучасне поняття

«соціальні лінощі». Для ефекту соціальних лінощів існують і інші назви: ефект дармоїда, або паразита – sucker effect; а також ефект халявника – free rider effect. Останні два терміни, на наш погляд, більш точно відображають специфіку цього явища.

Біб Латане з колегами провели ряд досліджень, щоб детально продемонструвати, як виникає й проявляється ефект лінощів (1980). У дослідженні студентів-випробуваних просили або кричати, або аплодувати якнайгучніше, або поодинці, або в парі з іншим студентом, а іноді вчотирьох, вшестьох і т.ін. У кожній ситуації фіксувалася сила звуку, виробленого випробуваними. Проводилося і таке дослідження, коли випробувані надягали навушники й пов'язки на очі, так що вони не знали, що роблять інші члени групи. У всіх випадках групової дії виникали соціальні лінощі, зусилля індивідів різко знижувалися в міру збільшення групи. Цікаво, але учасники досліджень були щиро переконані, що кричали й ляскали однаково голосно як поодинці, так і в групі, тобто ледарем ніхто себе не визнавав.

Причини соціальних лінощів пов'язані з *деіндивідуалізацією* – станом анонімності, що виникає у членів групи в процесі спільної діяльності, і виявляються у такому:

а) *індивіди розчиняються у великій групі*. І якщо людина впевнена, що її діяльність не фіксується й не оцінюється, то можна працювати «абияк». Адже для багатьох людей важливо, щоб їх діяльність помітили й оцінили. А в умовах групи хоч намагайся, хоч не намагайся – однаково твої зусилля залишаться непоміченими. Тому не дивно, що коли дослідники обіцяли випробуваним, що буде визначатися особистий внесок кожного в спільній діяльності, тоді соціальні лінощі не виявлялися;

б) *будучи анонімним, людина може просто хитрити й ухилятися від роботи*, міркуючи в тому розумінні, що «нехай працюють інші» або що «робота не вовк, у ліс не втече».

В умовах деіндивідуалізації у багатьох людей самосвідомість майже відключається, що дозволяє їм порушувати або взагалі не дотримувати соціальних норм. Ні до чого гарного це, як відомо, не приводить. Адже якщо багато або взагалі всі члени групи стануть працювати абияк, розраховуючи при цьому виявити себе на повну силу тільки при розподілі заробленого групою, то зрозуміло, що ділити в підсумку буде нічого.

Але навіть у тому випадку, якщо тільки одна людина із групи буде ухилятися від участі в спільній діяльності, в інших членів групи виникне цілком резонний сумнів – навіщо ми щосили працюємо на совість, коли хтось намагається «забратися до нас на шию», та ще обдурити нас? Втім, досить навіть не знання, а підозри, що інші працюють несумлінно, щоб ефект соціальних лінощів у групі набув вражаючих масштабів.

Західні психологи досліджували феномен соціальних лінощів у лабораторіях. Нам же все це відомо без усяких спеціальних експериментів просто з повсякденного життя в умовах «радянського колективізму». Соціальні лінощі в умовах «соціалістичного способу виробництва» одержали таке широке поширення й породили таку низьку економічну ефективність, що про неї заговорили навіть у західних підручниках, як про приклад того, якою не повинна бути економіка (наприклад, Майєрс приводить такий приклад – приватні наділи в СРСР займали всього 1 % сільськогосподарських земель, але давали 27 % продукції).

На підставі сказаного вище може виникнути враження, що групою добре відпочивати й розважатися, а не трудитися, і що працювати краще по одинці. Однак це не зовсім так. Сучасна виробнича діяльність неможлива без кооперації, співробітництва й колективних форм праці. Багато видів виробництва вимагають організованих, групових зусиль. Групова діяльність може мати вади, але й без неї не обійтися. Головне, щоб витрати не перевищували вигоди й не перекреслювали тим самим переваги колективної праці.

До того ж соціальними психологами виявлений ряд умов, при яких витрати групової діяльності, викликані лінощами й недостатньою координацією, можуть бути зведені до мінімуму або взагалі відсутні. До них можна віднести:

1. Неординарно важкі проблеми можуть згуртувати групу й спонукати кожного її члена трудитися з повною віддачею.
2. Зацікавленість усіх членів групи у кінцевому результаті спільних зусиль.
3. Наявність у групі гарних ділових стосунків.
4. Облік і оцінка внеску кожного члена групи в спільну працю, тобто відсутність деіндивідуалізації.



5. Наявність спеціальної домовленості в групі працювати на повну силу.

6. Наявність загальногрупового еталону діяльності й продуктивності, якому всі члени групи прагнуть відповідати.

7. Наявність не тільки важкого, але й цікавого для всіх завдання (наприклад, складної інтелектуальної проблеми).

**Підводячи підсумок**, необхідно відзначити, що ефективність трудової діяльності багато в чому залежить від характеру розв'язуваного завдання. У деяких випадках група може діяти краще, чим індивід. Так, наприклад, якщо завдання можна розділити на підзавдання, кожне з них може виконати така людина, яка має необхідні знання, досвід і вміння. Однак коли завдання не ділиться на складові, або коли у членів групи немає необхідної майстерності й уміння, тоді результати групової діяльності можуть виявитися нижче потенційних можливостей індивідів.

## 2.2. Групові процеси

Ми вже не раз відзначали, що людина у групі поводиться інакше, ніж перебуваючи наодинці із собою. Чим це пояснюється? Звичайно ж, соціальним впливом. Але й сама група функціонує зовсім не так, як механічна сукупність індивідів. Життя групи протікає за власними законами. Причому виявлені соціальними психологами закономірності протікання групових процесів суперечать багатьом повсякденним уявленням і навіть здоровому глузду. Дійсно, в уявленні переважної більшості людей єдність і тісна групова згуртованість однозначно позитивні явища. «Усі як один», «згуртований колектив», «ще тісніше згуртуємося» – всі ці обороти з нашої недавньої офіційно-ідеологічної мови, що дуже глибоко засіли у свідомості. А от Ірвін Дженіс стверджує, що стан згуртованості й однодумності потенційно небезпечні й можуть обернутися катастрофічними наслідками.

Повсякденне уявлення підказує, що в суспільстві, як і в неживій матерії, діють фізичні закони: чим більше маса, тем сильніше тиск. А соціальні психологи, і зокрема Серж Московічі, вважають – щоб мати соціальний вплив, необов'язково перебувати в груповій більшості, і позиція меншості може бути більш впливова. Ці й інші закономірності й особливості життєдіяльності групи

ми й будемо обговорювати у цьому питанні. До групових процесів, які найбільше активно вивчаються соціальними психологами, можна віднести:

### **1. Групова поляризація**

Який результат – позитивний або негативний – частіше породжує групова взаємодія? Жорстокість підліткових банд і схильність юрби до насильства демонструють її деструктивний потенціал. Але консультанти з менеджменту й фахівці з педагогіки невпинно вихваляють переваги групової взаємодії. При вивченні поведінки людей у малих групах був установлений принцип, здатний пояснити як деструктивні, так і конструктивні результати. Обговорення в групі найчастіше підсилює первинні установки її членів – як позитивні, так і негативні. Цей принцип соціальні психологи назвали *«груповою поляризацією»*.

Однак перші дослідження, результатом яких і стало відкриття ефекту поляризації, були присвячені зовсім іншій проблемі. Вчених цікавило питання – чи буде рішення групи більш консервативним, ніж рішення індивіда, чи стане група ухвалювати більш обережні, зважені, тобто менш ризиковані рішення, ніж рішення індивідів? Список літератури, присвячений цій темі (що включає звіти про більш, ніж 300 досліджень), починається з дивного відкриття Джеймса Стонера. Стонер порівнював ступені ризику, на який готові піти люди, що діють поодиночі, і люди, об'єднані в групу. Для того щоб перевірити, чи справедливо розповсюджене переконання, що люди, поєднуючись у групи, стають більш обережними, Стонер сформулював кілька дилем, з якими зустрічаються вигадані персонажі при прийнятті рішень. Завдання учасників експерименту полягало в тому, щоб порадити персонажу, до якого ступеня йому варто ризикувати. Уявіть себе на місці учасників експерименту: яку пораду ви б дали у такій ситуації?

*Елен – письменниця, за якою визнають значні творчі здібності, але яка дотепер заробляла собі на цілком забезпечене життя дешевими вестернами. Недавно їй спав на думку сюжет серйозного роману. Якщо цей роман буде написаний і визнаний читачами, він може стати значною подією в літературі зіграє важливу роль у кар'єрі Елен. З іншого боку, якщо їй не вдасться втілити свою ідею або якщо роман не буде мати успіху, вона витратить масу сил і часу без усякої віддачі.*

*Уявіть собі, що ви порадник Елен. Як, по-вашому, при яких найменших шансах на успіх Елен варто взятися за написання роману?*

*Елен слід спробувати написати роман, якщо шанси на його успіх становлять: 1 з 10, 2 з 10, 3 з 10, 4 з 10, 5 з 10, 6 з 10, 7 з 10, 8 з 10, 9 з 10, 10 з 10.*

Давши поради як розв'язати ще дюжину подібних проблем, п'ятеро випробуваних повинні були потім обговорити їх і добитися загальної згоди в кожному випадку.

У цій ситуації групові рішення звичайно виявлялися більш ризикованими. Під час обговорень думки зближалися. Досить цікаво, однак, що точка, до якої вони сходилися, звичайно розташовувалася нижче (точка більшого ризику), ніж усереднена первинна думка всіх членів групи. Дивна головоломка. Незважаючи на те що ефект невеликого зрушення ризику досить стійкий, він видається несподіваним і не має очевидних пояснень. Що породжує його? І наскільки він поширений? Чи може обговорення різних питань у суді присяжних, у ділових комісіях і військових штабах також схилити його учасників до більшого ризику?

Після декількох років експериментальних досліджень і теоретичних міркувань на тему групового ризику стало відомо, що ефект зрушення до ризику не є універсальним. Можна придумати такі дилеми, після обговорення яких люди стають більш обережними.

*В одному з подібних сюжетів фігурує Роджер, молодий батько сімейства із двома дітьми шкільного віку, що має надійну, але погано оплачувану роботу. Грошей Роджеру вистачає тільки на саме необхідне, і він не може дозволити собі нічого зайвого. Якось він почув, що акції однієї порівняно маловідомої компанії можуть незабаром підскочити в ціні разів у три, якщо новий товар добре піде на ринку, або ж значно впадуть, якщо товар не піде. Заощаджень у Роджера немає. Щоб вкласти гроші в акції, йому доведеться продати свій поліс страхування життя.*

Чи можете ви сформулювати загальний принцип, який дозволив би обґрунтувати, як тенденцію давати більш ризиковану пораду після обговорення ситуації Елен, так і тенденцію давати більш обережно пораду після обговорення випадку Роджера?

Швидше за все, ви, як і багато інших, навіть до групового обговорення порадите Елен піти на більший ризик, ніж Роджеру. А після обговорення ви ще сильніше зміцнитеся у своїй первинній думці.

Отже, ми починаємо розуміти, що цей груповий феномен не є, як спочатку уявлялося, постійним зрушенням до ризику. Скоріше має місце тенденція *посилення* вихідних схильностей індивідів після групового обговорення. Ця ідея привела дослідників до визнання явища, яке Серж Московічі й Маріса Заваллоні назвали «*феноменом групової поляризації*»: обговорення зазвичай підсилює усереднену схильність групи. **Групова поляризація** – викликана впливом групи посилення тенденцій, раніше властивих її членам; посилення усередненої тенденції членів групи, що не призводить до розколу всередині неї.

### **Причини групової поляризації**

Думається, зрозуміло, що причини необхідно було шукати в сфері соціального впливу. Дослідники дійшли висновку, що поляризація виникає завдяки комбінації двох основних типів впливу – *нормативного* й *інформаційного*.

1) **Нормативний вплив** проявляється в тому, що члени групи в силу конформістських спонукань прагнуть уловити пануючу в групі думку, якої дотримується більшість, і приєднатися до неї. Якщо у когось існувала своя особлива точка зору, то індивід від неї відмовляється. Так і досягається загальна згода. Кожен член групи боїться виявитися у положенні «білої ворони» і випробувати на собі всю силу групового тиску – глузування, лайку, відкидання. Крім того, існують і внутрішні причини конформізму, про що ми говорили раніше. Членство в групі стає частиною самосвідомості людини, отже, розрив із групою буде означати для людини не тільки ворожість із боку колишніх співгрупників, але й часткову деформацію самосвідомості – тієї її частини, яка стосувалася ідентифікації із групою.

У силу названих причин більшість людей, відчуваючи як зовнішню, так і внутрішню загрози, демонструють надлишкову лояльність відносно групи й сприймають її установки навіть у більш екстремістському виді, ніж вони є насправді. Зрозуміло, що психологічно набагато приємніше й безпечніше належати до більшості, адже «більшість ніколи не помиляється».

2) Пояснення з позицій *інформаційного впливу* наголошує на тому, що в процесі групового обговорення можуть з'явитися якісь нові переконливі доводи, які впливають на членів групи. У цьому варіанті на пояснення звертається увага як на зміст інформації, так і на те, скільки членів групи знайомі з нею. І навіть у тому випадку, коли всі однаковою мірою знайомі з інформацією, сама процедура обговорення, коли ті самі аргументи повторюються знову й знову, робить їх більш переконливими. Таким чином, відбувається спільне переконання членів групи, давно відомі факти починають виглядати по-новому, згадується щось забуте, прояснюється незрозуміле або не так сприйняте і т.д.

У деяких випадках інформаційний вплив може підсилювати дію нормативного, про що повідомляють Девід Майерс і Джордж Бішоп. У своєму дослідженні вони встановили, що 76 % аргументів, висловлених під час обговорення проблеми, були наведені в підтримку позиції, яку займають більшість членів групи. Велика кількість доказів на користь однієї точки зору може створити враження про більш значну, ніж насправді єдність поглядів. Також, інформації, яка підтримує пануючу позицію, може надаватися перебільшене значення при одночасному ігноруванні альтернативної інформації. Так, наприклад, ідеологи радянської епохи, говорячи про переваги «соціалістичного способу життя» і досягнення радянської влади, дуже охоче говорили про найбільшу у світі чисельність лікарів на душу населення в СРСР. Але при цьому намагалися нічого не говорити, ні про стан здоров'я населення Радянського Союзу, ні про тривалість життя в країні, ні про доступність якісної високопрофесійної лікарської допомоги, ні про стан охорони здоров'я взагалі.

## **2. Огруплення мислення**

По суті близьким до ефекту поляризації є виявлений Ірвіном Дженісом феномен, який він назвав «*огрупленням мислення*» – це режим мислення, що виникає у людей у тому випадку, коли пошуки консенсусу стають настільки домінуючими для згуртованої групи, що вона схильна відкидати реалістичні оцінки альтернативного способу дій. Сам Дженіс відзначає, що ідея про огруплення мислення виникла в нього, коли він читав спогади одного зі членів адміністрації американського президента Джона Кеннеді про те, як готувалося вторгнення на Кубу. Як відомо, ця витівка американської влади закінчилася провалом, який наніс великої шкоди престижу, як адміністрації Кеннеді, так і у

цілому США. Крім цього пагубного епізоду в історії Сполучених Штатів були й інші безславні, а іноді й трагічні події. Наприклад, трагедією обернулася неготовність військової бази Перл-Харбор до нападу з боку Японії в Другій світовій війні. Крім того, у недавній історії США була ще й ескалація війни у В'єтнамі. Незважаючи на різний час й відмінність усіх цих ситуацій, ці епізоди американської історії поєднувало одне – вони виявились наслідком непрофесійних рішень, які ухвалювалися групою вищих політичних або військових керівників. Одним словом, усі вони були наслідком колективно ухвалених рішень.

У минулому нашої країни також було чимало, імовірно, навіть більше, чим в американському «провальних», трагічних і ганебних подій, що стали наслідком колегіально ухвалених рішень. До них можна віднести підкорення цілини, введення військ в Афганістан, будівництво БАМу, сухий закон і вирубку виноградників у Криму і т.д. Незважаючи на те що і у США, і в СРСР відбувалися однакові події, є й деякі відмінності – американці аналізували свої помилки й робили висновки з минулого, на відміну від нас. Американські вчені, через відносно короткий проміжок часу, мали можливість, а також чесність і сумлінність, щоб познайомитися з відносно правдивим, документальним висвітленням злочинної безвідповідальності своїх політиків і військових, проаналізувати події й зробити відповідні висновки про що, зокрема, і свідчить робота І. Дженіса (1971). Радянські ж вчені мали можливість чути від своїх політиків тільки відверту брехню й дезінформацію.

Тому американці знають своїх «героїв», тобто тих, хто розробляв плани висадження десанту на Кубу, втягував країну в корейську, в'єтнамську війни і т.д. На відміну від громадян колишнього СРСР, які дотепер достеменно не знають тих, хто готував вторгнення в Афганістан, розробляв і проводив бездарну політику в Чечні, сприяв розв'язанню громадянських війн у Кореї – В'єтнамі, Анголі, задумував окупацію Угорщини в 1956 р., Чехословаччини в 1968 р. і т.д.

Але повернемося до теорії огруплення мислення. Аналізуючи пагубні рішення, що викликали кризи й важкі наслідки, І. Дженіс дійшов висновку, що причиною виникнення таких рішень стала обстановка, атмосфера, що складалася у владних групах, яка й сприяла огрупленню мислення вищої політичної еліти.

Дженіс виділяє передумови, які сприяють групомисленню:

1) **привабливість членства в цій групі**. Отже, всі її члени зацікавлені як у збереженні свого становища в групі, так і довготривалому існуванні самої групи. Усе це слугує зміцненню групової згуртованості.

Якщо ступінь згуртованості групи залежить від рівня її привабливості, то ключ до розуміння феномена групового мислення лежить саме тут – висока зацікавленість у збереженні свого членства в групі, зацікавленість у привілеях обумовлює її тісну згуртованість і спонукує членів до зовнішнього й внутрішнього конформізму;

2) **наявність владного, авторитарного лідера, що директивно нав'язує свою точку зору всій групі**. У цьому випадку думка «першої особи» може видаватися, але що найголовніше, також і сприйматися дійсно як думка всієї групи. До речі, у радянській історії подібні директивні рішення, що нав'язувались, приписувались соціальному фантому – «народу» і тому існували у клішованій формі – «за численними проханнями трудящих», «ми порадилися з народом», «від імені радянського народу» і т.і;

3) **закритість групи, її самоізоляція**. Огрупування мислення виникає в тих групах, які огорожені від критики, недосяжні для контролю. Звичайно, насамперед, це групи правлячої еліти, так звані «недоторкані». Зрозуміло, що чим суворіше підтримується «недоторканність», тим з більшою ймовірністю з'явиться «групомислення»;

4) **рішення групи не зазнають зовнішньої експертизи**. Пануючі групи, оскільки вони привласнюють собі право виступати від «священного» імені «народу», право бути його «глашатаями», власну думку починають сприймати як бездоганне, абсолютно істинне;

5) **сильний груповий тиск, обумовлений взаємовпливом членів групи один на одного**. У свою чергу, підвищений психологічний тиск викликається тісною згуртованістю індивідів, що мають однакові цінності, мотивацію, спрямованість мислення й інші психологічні характеристики. «Ми-відчуття» і групове мислення роблять членів групи психологічно схожими один на одного, тому вони починають відповідати приказці «два чоботи – пара».

I. Дженіс спеціально наголошує, що групова згуртованість не завжди призводить до негативних наслідків, і що за певних умов згуртованість і взагалі групові рішення можуть обернутися благом.

Крім передумов, І. Дженіс виділив вісім ознак групового мислення.

1. **Ілюзія невразливості.** Правлячі групи в силу свого привілейованого положення мають не зовсім адекватні уявлення про ступінь своєї могутності. Тому їм властиве самовдоволення й переконаність у власній перевазі над усіма іншими людьми буквально в усьому – у рівні інтелекту, у силі власного впливу, у хитрості, і, нарешті, у безкарності. Усе це може підштовхнути такі групи до прийняття самих непродуманих, ризикованих, безвідповідальних, а часом і просто злочинних рішень. Історія багатьох країн, у тому числі й нашої, знає їх чимало.

2. **Колективна раціоналізація.** Раніше ми вже говорили про те, що раціоналізація є однією з форм психологічного захисту й що її відкриття належить З. Фрейду. Тільки раніше ми говорили про індивідуальний захист, коли людина, яка зробила свідомо ірраціональні, нерозумні дії, придумує для них раціональні, логічні пояснення. Огруплення мислення й «Ми-почуття» приводять до того, що до раціоналізації вдається група для обґрунтування своїх безвідповідальних, продиктованих не розумом, а самовдоволенням і амбіціями, дій.

3. **Віра у свою моральну непогрішність.** Враховуючи сказане, не доводиться дивуватися, що пануючі групи можуть сприймати себе як зразок чесноти й високої моралі. Ця позиція дуже зручна, тому що дозволяє виправдовувати будь-які свої аморальні, антигуманні рішення, видаючи їх за верх гуманізму. Вочевидь, саме це почуття моральної непогрішності дозволило у свій час В. І. Леніну заявити, що морально все, «що служить справі пролетаріату», далі цю ідею «розвив» І. Сталін. Почуття своєї моральної досконалості веде до вседозволеності в засобах, дозволяє брехати, приховувати інформацію і т.і.

4. **Стереотипи у ставленні до «чужих».** «Чужі» уявляються в плакатному, карикатурному, загалом, перекрученому вигляді, далекому від реальності. У пануючих груп, таким чином, у ставленні до «чужих» формується зарозуміле й разом з тим надто насторожене злісне ставлення, обумовлене страхом і ненавистю. Додамо, що такий спосіб сприйняття «інших» зміцнює групу в почутті власної переваги й правоти. До проблеми стереотипів і упереджень ми повернемося надалі, коли будемо більш докладно обговорювати міжгрупові відносини.



**5. Прямий тиск на інакодумців.** Огруплення мислення сприяє тому, що якщо хтось із членів групи, що зберегли свою власну точку зору, починає виражати сумнів щодо прийнятого групою рішення, то група робить на нього як прихований, так і явний тиск. І. Дженіс у зв'язку із цим відзначає, що дисидентів дають зрозуміти, що він повинен дотримуватися двох правил: а) не повідомляти про свої сумніви «чужакам» або висловлювати їх у присутності сторонніх, тобто «не виносити сміття з хати», щоб зберігалася видимість єдності й відсутність розбіжностей; б) він може сумніватися в частковостях і критикувати деталі, але не «генеральну лінію» групи. Але навіть і при дотриманні цих вимог найменше відхилення від загальної позиції спричинить санкції з боку групи.

**6. Самоцензура.** Втім, як правило, ніяких санкцій проти інакомислення й не потрібно, оскільки, як установив Дженіс, групове мислення спонукує членів групи самих пригнічувати власні сумніви, відмовлятися від них, тобто використовувати самоцензуру.

**7. Ілюзія єдності.** Якщо людина пригнічує свої побоювання й сумніви, тримаючи їх при собі й боячись їх висловити, щоб не виявитися в ролі призвідника розбіжностей – так робить більшість членів групи – то відсутність висловлених сумнівів створює у всієї групи ілюзію єдності. Якщо всі мовчать, виходить, ніхто не сумнівається, усі згодні – приблизно так міркує кожний. Це спонукує членів групи до ще більшої самоцензури, що, у свою чергу, підсилює ілюзію єдності. Таким чином, навіть маючи різні точки зору, членам групи й групі в цілому вдається зберегти впевненість, що всі дотримуються однієї думки.

**8. Наявність «розумозберігачів».** Слово «розумозберігачі» не зовсім у ладах з тим змістом, яке воно повинно передавати. Частково це виправдовується тим, що сам Дженіс пояснює свої язикові нововведення посиланням на Джорджа Оруелла, який у романі «1984» використовує слова «новомови», тобто мови, породженої похмурою, яка втратила всякий зміст, соціальною реальністю, описаною в романі.

Разом з тим у російській та українській мові вже давно використовується слово, що добре передає зміст того, про що пише Дженіс. Це слово «ідеолог». У нашому випадку мова йде про ідеологів груп. Основна їх функція – будь це офіційні або самочинні ідеологи – зводиться до боротьби з інакомисленням

різними, найчастіше аморальними, шахрайськими, злочинними способами. Це може бути й приховування інформації, і брехня, і наклеп, і «затикання ротів», і дискредитація опонентів, і навіть їх фізичне усунення. Словом, немає таких злочинів, на які не пішли б ідеологи. Колишнім радянським громадянам старшого й середнього покоління діяльність «ідеологічних бійців» добре знайома, завдяки всепроникаючим «щупальцям» ідеологічних відділів КПСР. Деякі із цих «бійців» з гордістю називали себе «ланцюговими псами партії», чим, без сумніву, незаслужено ображали собак.

Багато ознак групового мислення знайшли емпіричне підтвердження в ході різних, насамперед архівних досліджень публічних виступів американських політиків під час найбільш хворобливих зовнішньополітичних і внутрішніх криз. Сам Дженіс аналізує три такі зовнішньополітичні кризи – катастрофічна самовпевненість американських військових на Гавайях, що обернулася розгромом військово-морської бази Перл-Харбор, де загинуло близько 4 тисячі людей; бездарне вторгнення на Кубу, що закінчилося провалом; поразка США у В'єтнамській війні. Радянська та сучасна українська історія поки що тільки чекає своїх дослідників групового мислення.

Дослідження, проведені в США Дженісом і його послідовниками, встановили, що політики, які керуються груповим мисленням, відрізняються пишномовною патріотичною риторикою, національним самозамилуванням і, що цілком логічно, спрощеним, навіть примітивним розумінням проблем. Це цілком зрозуміло – упередженість, вибірковість у відборі інформації, як і в оцінці варіантів рішення проблеми неминуче ведуть до обмеженості й примітивізму.

Давши психологічну характеристику груп з «огрупленням мислення», Дженіс описав також ознаки, що свідчать про дефектність прийнятих цими групами рішень. До них він відносить *необ'єктивність, вибірковість у відборі й використанні інформації, безальтернативність, непродуманість, неувважність до можливих небезпек, якими може загрозувати ухвалене рішення і т.д.*

Крім того, Дженіс запропонував ряд рекомендацій, які, на його думку, можуть запобігти огрупленню мислення. Він вважав, що для цього необхідно:

1) щоб лідер групи визнавав право на інакомислення й навіть заохочував його, даючи можливість кожному члену групи відкрито висловлювати свою незгоду або свою особливу думку;

2) лідер взагалі не повинен нав'язувати свою точку зору, замість цього пропонуючи висловлюватися всім іншим. Це необхідно для того, щоб були викладені й вислухані всі наявні думки із приводу обговорюваної проблеми. І вже потім, коли висловляться всі, лідер може на основі альтернативних точок зору сформулювати свою думку про рішення проблеми;

3) у великих групах для вироблення плану вирішення проблеми можуть бути створені підгрупи, що працюють незалежно одна від одної, щоб потім на заключному етапі спільно, всією групою, ухвалити остаточне рішення. Але знов-таки, щоб працювати таким чином, необхідно, щоб лідер і група були зацікавлені в ефективності своїх рішень, а не в демонстрації своєї згуртованості і єдності. Як бачимо, дуже багато чого тут, на думку І. Дженіса, залежить від мотивації й поведінки лідера групи.

Однак, слід зазначити, що групова згуртованість, єдність, одноголосність, загальна згода та інше не обов'язково фатально ведуть до жалюгідних результатів. Якщо ваша група не зайнята вирішенням глобальних проблем або розробкою довготривалих стратегічних планів з порятунку країни або, принаймні, фірми, а зайнята виробничою діяльністю або стурбована тим, де і як весело провести час, то згуртованість, єдність та інше стане в пригоді.

### **2.3. Вплив групової меншості**

Зрозуміло, що правлячих груп, які демонструють виняткову показну єдність через почуття всездозволеності й острахи їх членів висловлювати свої думки, відносно небагато. Набагато більше таких груп, у яких виникають розбіжності з різних приводів, у силу чого в групах формуються підгрупи, що відстоюють несхожі позиції. Підгрупи можуть бути рівними за чисельністю, але частіше вони виявляються непропорційними за кількістю членів. І тоді можна говорити про поділ групи на більшість і меншість. Причому іноді в ролі меншості може виступати одна-єдина людина.

Ми заговорили про це з тієї причини, що дослідники, які вивчають соціальний вплив, традиційно дотримувалися точки зору повсякденної

свідомості на співвідношення впливу більшості й меншості, а саме: *більшість обов'язково більш впливова, ніж меншість*. До речі, всі дослідження, що обговорювалися раніше, – Шерифа (1936), Аша (1951) та інших – саме підтверджували істинність цієї думки.

Отже, групи впливають на індивідів, але коли і як індивіди впливають на групу?

Історія показує, що біля витоків майже всіх соціальних рухів стояла меншість, яка, впливаючи на оточуючих, у підсумку нерідко ставала більшістю. «Уся історія, – пише Ральф Уолдо Емерсон, – це літопис могутності меншості, що складалася часом усього лише з однієї людини». Згадаємо про Коперніка й Галилея, про Мартіна Лютера Кінга, про суфражисток. Американський рух за цивільні права негрів розгорівся через відмову однієї афроамериканської жінки, Рози Парк, поступитися своїм місцем в автобусі. Таким чином, приклади з повсякденного життя показують, що меншість все-таки може впливати на більшість, інакше б історія застигла б на місці й ніщо б ніколи не змінювалось. Дослідженням впливу меншості займається сучасний французький соціальний психолог Серж Московічі. Він вважає, що *вплив меншості на більшість повинен відрізнятися від зворотного впливу, оскільки членам меншості необхідно мати особливі характеристики й поведінку, щоб домогтися впливу на групу*.

Що ж робить меншість переконливою? Експерименти, проведені Сержем Московічі в Парижі, визначили деякі визначальні фактори влади меншості:

1. **Послідовність дій.** *Меншість, що твердо стоїть на своїх позиціях, більш впливова, ніж меншість, яка вагається.* Московічі і його колеги виявили, що якщо меншість постійно називає блакитні лінії зеленими, представники більшості епізодично погоджуються із цим. Але якщо меншість вагається, називаючи хоча б третину блакитних ліній все-таки блакитними, то практично ніхто з більшості ніколи не назве блакитне зеленим.

Більшість також може спонукувати нас використовувати для з'ясування істини евристичний прийом («так багато розумних людей не можуть помилятися»), у той час як меншість впливає на нас, змушуючи більш глибоко замислитись.

Послідовна, нехай і непопулярна, меншість впливова хоча б тому, що саме вона незабаром стає центром суперечки. Загальна увага дозволяє людині

висловити значно більшу кількість аргументів у порівнянні з іншими. Позиція, на користь якої висловлюється більша кількість аргументів, звичайно перемагає. Красномовні члени групи, як правило, впливають на інших.

**2. Упевненість у собі.** Послідовність і наполегливість у діях свідчать про впевненість у собі. А будь-яка поведінка меншості, що виражає впевненість – така, наприклад, як вибір місця на чолі стола, – схильна породжувати в більшості сумніви у собі. *Відчуття сильної й непохитної переконаності меншості підштовхує більшість до перегляду своїх позицій.*

**3.Здатність залучати прихильників із представників більшості.** Уперта меншість руйнує ілюзії односторонності. Коли меншість постійно сумнівається в мудрості більшості, і ті члени більшості, які зазвичай піддавали б наявні в них сумніви самоцензурі, тепер не соромляться їх висловлювати й можуть навіть перейти на позиції меншості. В експерименті зі студентами університету Піттсбургу Джон Левін виявив, що відступники із числа більшості набагато більш переконливі, ніж непохитні представники меншості. Проводячи експерименти, в яких імітувалося засідання суду присяжних, дослідник Немет помітив, що як тільки з'являються перебіжчики, за ними відразу ж тягнуться й інші, викликаючи ефект сніжної кулі.

Цікаво, що донедавна ідея про те, що меншість може переконати більшість, сама була позицією меншості серед соціальних психологів. Однак послідовно й переконливо відстоюючи свої погляди, Московічі, Немет та їх нечисленні односторонці змогли довести більшості соціальних психологів, що вплив меншості – це феномен, який заслуговує вивчення.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

### Завдання 2.1

У таблиці поміщені ключові поняття та їх визначення. Встановіть, якому поняттю ліворуч відповідає наведене праворуч визначення, вказавши потрібний номер.

Поняття	№	Зміст
1	2	3
Соціальна фасилітація		1.Популярний метод групової взаємодії, що використовується для вирішення як освітніх, так і бізнес завдань, техніка якого спрямована на спонтанне генерування великої кількості ідей для вирішення певного завдання

1	2	3
Соціальні лінощі		2. Режим мислення, що виникає у людей у тому випадку, коли пошуки консенсусу стають настільки домінуючими для згуртованої групи, що вона схильна відкидати реалістичні оцінки альтернативного способу дій
Групова поляризація		3. Теорія, з погляду якої сила впливу інших людей пояснюється дією трьох факторів: кількістю людей, просторовою близькістю інших людей та їх авторитетом або статусом
Огруплення мислення		4. Соціальний психолог, який займався дослідженням впливу меншості
Теорія соціального впливу		5. Зниження індивідуальних зусиль при роботі в групі, робота не на повну силу
Серж Московічі		6. Поліпшення діяльності індивіда в присутності інших людей
Брейнстормінг		7. Стан анонімності, що виникає у членів групи в процесі спільної діяльності
Ефект аудиторії		8. Викликане впливом групи посилення тенденцій, раніше властивих членам групи, що не призводить до розколу всередині неї
Деіндивідуалізація		9. Учений, який виявив та описав «ефекти аудиторії»
Флойд Оллпорт		10. Ефект, який полягає в тому, що іноді присутність інших людей поліпшує діяльність індивіда, а іноді погіршує її

## Завдання 2.2

Відповідайте «так» або «ні» на поставлені запитання.

№	Питання	Відповідь	
		Так	Ні
1	2	3	4
1.	Згідно з теорією соціального впливу, у міру того як кількість людей збільшується, зростає й ступінь їх впливу		
2.	Р. Зайонц зробив висновок, що підвищене збудження поліпшує виконання складних завдань і погіршує – простих		
3.	«Ефект Рингельмана» полягає в тому, що у міру збільшення чисельності групи індивідуальний внесок кожного учасника в колективну роботу збільшується		
4.	Одним зі способів подолання «соціальних лінощів» є зацікавленість усіх членів групи в кінцевому результаті спільних зусиль		
5.	Групова поляризація виникає завдяки комбінації двох основних типів впливу – нормативного й інформаційного		
6.	Як приклад огрупування мислення соціальні психологи найчастіше розглядають непрофесійні рішення, які ухвалювалися групою вищих політичних або військових керівників країни		
7.	Ірвін Дженіс серед передумов, які сприяють огрупуванню мислення, виділяє привабливість членства у цій групі		
8.	На думку Дженіса, запобігти огрупуванню мислення може ситуація, коли лідер не нав'язує свою точку зору й пропонує спочатку висловлюватися членам групи		

1	2	3	4
9.	На думку Сержа Московічі, до факторів, що визначають владу меншості, можна віднести впевненість у собі й переконаність у своїй правоті		
10.	Конкуренція завжди тільки поліпшує діяльність індивідів і не має слабких сторін		

## ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ

### Завдання 2.1

Наведіть 5 прикладів з вітчизняної й світової історії, коли групова меншість виявилася більш впливовою ніж більшість, й прийняті під її тиском рішення змінили хід історії й життя суспільства (привели до зміни норм, цінностей і т.д.). Назвіть засоби й прийоми, завдяки яким меншість добилася прийняття цих рішень.

### Завдання 2.2

Наведіть 5 прикладів з вітчизняної й світової історії, коли спостерігався ефект «огруплення» мислення. Які непрофесійні рішення були прийняті і як вони відбилися на суспільстві? Назвіть ознаки «огруплення» мислення. Чому виникає ефект «огруплення» мислення? Опишіть психічні процеси, що лежать у його основі. Як можна його уникнути?

### Завдання 2.3

Наведіть 5 прикладів з особистого досвіду або вітчизняної й світової історії, коли спостерігався ефект соціальних лінощів. Назвіть причини його виникнення. Запропонуйте заходи, які знизять негативні наслідки соціальних лінощів. Сформулюйте 5 порад керівникові як позбутися соціальних лінощів у колективі.

### Тема 3. МІЖГРУПОВІ ВІДНОСИНИ

1. *Форми й особливості міжгрупових відносин.*
2. *Теоретичні пояснення внутрішньогрупового фаворитизму й міжгрупової дискримінації.*
3. *Емпіричні дослідження міжгрупових відносин: «табірні експерименти» М. Шерифа.*
4. *Соціальні стереотипи, упередження й дискримінація.*

#### 3.1. **Форми й особливості міжгрупових відносин**

Активність груп не обмежується тільки внутрішніми процесами. Групи також взаємодіють з іншими групами. Зовнішня активність має для їхньої життєдіяльності не менше значення, ніж внутрішня динаміка.

У реальному житті групи так само, як і окремі люди можуть підтримувати один з одним гарні відносини й співробітничати, можуть проявляти взаємну ворожість і конфліктувати, але можуть і взагалі ніяк не взаємодіяти. Правда, останній варіант можливий лише в тому випадку, коли їх інтереси ніяк не перетинаються, або коли групи не підозрюють про існування одна одної. На жаль, соціальна реальність така, що дуже часто взаємини груп здобувають форму конфронтації, пронизані підозрілістю, страхом і ненавистю. Світова історія так само, як і історія кожної країни, буває незліченною безліччю самих різних конфліктів – війн, соціальних революцій, заколотів, повстань, побоїщ і т.д. Тому інтерес учених до міжгрупових взаємодій значною мірою обумовлений саме небезпечною, хворобливою проблемою міжгрупової ворожості й конфронтації.

У цій лекції ми познайомимося з теоретичними й емпіричними дослідженнями міжгрупових взаємин, довідаємося про деякі причини взаємної ворожості груп, але найголовніше про те, як і якими засобами, на думку дослідників, можна знизити гостроту цієї проблеми.

Виділяють такі форми міжгрупових відносин:

- 1) *співробітництво;*
- 2) *ворожість і конфлікт;*
- 3) *відсутність взаємодії.*



Більшість соціально-психологічних досліджень міжгрупових відносин, описаних у літературі, вивчали проблему етнічних і гендерних взаємодій. Основна частина цих досліджень виконана американськими авторами. Разом з тим взаємини будь-яких груп можуть створювати соціальну напругу. Чому це так?

Соціально-психологічні феномени, що пояснюють причини нерозуміння й конфліктів, які виникають у міжгрупових відносинах:

### 1. *Етноцентризм*

Одна з фундаментальних причин нерозуміння й конфліктів, що виникають у міжгрупових відносинах, була встановлена ще на початку ХХ століття соціологом Вільямом Самнером. Вивчаючи етнічні групи, він виявив, що всім їм властиво однакове сприйняття себе в навколишньому світі як центра світобудови. Інакше кажучи, кожна група вважає свої соціальні цінності, уяви, традиції, вірування та інше. єдино правильними й вважає себе як якийсь еталон, зразок, якому повинні відповідати всі інші групи. Тому сприйняття способу життя, цінностей, уявлень, навіть зовнішнього вигляду інших етнічних груп відбувається з позиції порівняння «їх» з «нами». Але оскільки «вони» не такі як «ми» – значить вони «неправильні», погані. Цю установку етнічних груп у ставленні до себе самих і всіх інших У. Самнер визначив як етноцентризм. Сьогодні це поняття широко використовується у різних соціальних науках. Таким чином, *етноцентризм* – це установка вважати свої соціальні цінності, вистави, традиції, вірування єдино правильними й оцінювати всі інші групи з позиції своєї власної.

Етноцентризм виникає через:

а) *необхідність підвищення самооцінки групи у цілому і окремих її членів.* У. Самнер цілком обґрунтовано затверджує, що кожна група зрощує в собі гордість і марнославство, вихваляється своєю перевагою, затверджуючи про своє божественне походження (про це оповідає міфологія будь-якого народу) і із презирством або зі страхом дивиться на всіх інші;

б) як національне, так і індивідуальне самозвеличування вкупі зі зневажливим ставленням до інших є *несвідомою компенсацією почуття заздрості, образи, безпорадності, приниженості, словом, відчуття власної неповноцінності.* Таке пояснення дає теорія глибинної психології, і, зокрема, Альфред Адлер та Вільгельм Райх. Як приклад такого компенсаторного

процесу, що став хрестоматійним, В. Райх приводить фашистський рух у Німеччині, що проголосив перевагу німецької нації над усіма іншими. Нагадаємо, що фашизм стрімко поширився й укріпився в Німеччині після її принизливої поразки у Першій світовій війні.

## **2. Групоцентризм**

**Групоцентризм** – це загострене «ми-почуття», що спонукає до самовихваляння й тісну групову згуртованість.

Групи сприймають один одного з позиції «Ми» і «Вони». При цьому зрозуміло, що «Ми» – це джерело чесноти, у той час як «Вони» – збіговисько пороків.

Звичайно, групоцентризм властивий не завжди і не всім групам. Крім того, більші соціальні групи (національні або культурні) можуть відрізнитися психологічною гетерогенністю (неоднорідністю). Тому не всі члени групи можуть випробовувати щодо «Них», наприклад, ненависть і ксенофобію. Так, наприклад, у колишньому СРСР у часи «Холодної війни» існував ідеологічний штамп – «загниваючий Захід» щодо капіталістичних країн. І багато представників «радянської інтелігенції», що знали про реальний стан справ у «них» і у «нас», із приводу країн з ринковою економікою звичайно жартували: «Красиво гниють!»

Разом з тим скепсис у ставленні до «своєї» групи і визнання переваги чужої групи є не дуже характерним для міжгрупових відносин, це виключення, а не правило.

Проте іноді навіть при дуже великому бажанні, порівнюючи себе з іншими, члени групи не можуть знайти очевидних ознак своєї переваги. Тоді в хід ідуть умоглядні самокатегоризації з використанням словесної конструкції – «зате». Наприклад, «зате ми щедрі, гостинні, чуйні, щиросердечні» і т.д. При цьому дуже просто власні недоліки й пороки обертаються гідностями: безалаберність і недисциплінованість – щиросердечною широтою й щедрістю, байдужість і байдужність – сумирністю, рабська покірність – терплячістю і т.п. У цьому випадку групи, як правило, прибігають до крайніх атрибутів. Томас Петтигрю (1973) відзначає, що свої власні добрі справи члени групи пояснюють своєю споконвічною природною схильністю до чесноти. А гарні вчинки інших пояснюються простою випадковістю і навпаки. Ще раз підкреслимо, що

подібна асиметрія у сприйнятті – оцінка себе й інших, швидше за все необхідна групам, як і індивідам для підвищення самооцінки.

### 3. *Категоріальна асиметрія при порівнянні «Ми» і «Вони»*

Вона виявлена Амосом Тверскі (1977) і допомагає зрозуміти когнітивні причини формування етно- і групоцентризму. Суть *ефекту асиметрії* полягає у тому, що порівнюючи два об'єкти, люди можуть зовсім щиро вважати, що один об'єкт схожий на інший (наприклад, об'єкт А схожий на об'єкт Б) у той час як зворотної подібності не спостерігається (тобто об'єкт Б несхожий на об'єкт А). Наприклад, багато людей можуть допустити, що собаки у чомусь схожі на людей, але далеко не всі, що люди – на собак.

Звідки береться ця дивна «логіка» і чому виникає ця асиметрія? Здається, однозначної відповіді тут немає. Проте одну із причин називає сам А. Тверскі. Вона полягає у неоднаковій «когнітивній наповненості» порівнюваних об'єктів, тобто «Їх» і «Нас». Для кожного члена групи «Ми» – це важлива, багата асоціаціями категорія, знайома в деталях і в частковостях, в яку він включає й себе, і яку він ухвалює як еталон, або стандарт для порівняння. У той же час «Вони» – це абстрактна, дуже бідна за змістом категорія. Тому порівняння здійснюються асиметрично – «Вони» схожі на «Нас», але не навпаки. Причому «Вони» можуть бути настільки когнітивно бідними, що всі члени групи будуть виглядати як «на одне обличчя». Так європейцям усі азіати вважатимуться індивідуально нерозрізненими. Але також і європейці на погляд азіата абсолютно однакові.

### 4. *Асиметрія могутності й статусів*

Усі групи, у тому числі й етнічні, відрізняються один від одного ступенем могутності, впливовості, статусом. Відмінності в могутності, впливовості й статусі дуже часто приводить до посилення групоцентризму. Причому це характерно як для груп з відносно низьким, так і з високим статусом. Зрозуміло, що в цьому випадку низькостатусні групи сприймають привілейоване положення своїх супротивників як несправедливе, незаслужене, незаконне, та й взагалі тимчасове. З позиції високостатусної групи все виглядає прямо протилежним образом. Сприймана відмінність у статусі й впливовості приводить часом до дуже складних міжгрупових взаємин з несподіваними результатами. Так, наприклад, намагаючись зрозуміти, чому корейські торговці в Лос-Анжелосі зустрічаються з ворожим ставленням у районах, населених

неграми й з доброзичливим – у районах, де проживають латиноамериканці, Люси Чен і Йен Еспіріту (1989) виявили, що вся справа полягає в різному сприйнятті корейців неграми й латиноамериканцями. Чорні, які є американцями за походженням, сприймають корейців як чужинців, як прибульців і ставляться до них відповідно до етноцентричного стереотипу, як до чужої групи «Вони». У той же час латиноамериканці, які самі є емігрантами з Мексики й Південної Америки, сприймають і визначають корейців як членів своєї групи, як таких же, як вони самі, емігрантів, тобто як «Ми».

### ***5. Внутрішньогруповий фаворитизм і міжгрупова дискримінація***

Якщо У. Самнер виявив упереджене сприйняття своєї й чужих груп у результаті спостереження за етнічними спільнотами, то британський психолог Генрі Теджфел і його колеги прийшли до аналогічних висновків, але вже у ході численних експериментів з так званими «мінімальними групами». Спочатку випробуваними в експериментах Теджфела і його колег виступали діти. Дослідники розділяли їх на дві винятково умовні, або номінальні, групи, кожна їх яких вважалася нібито шанувальницею одного із двох художників-абстракціоністів: Пауля Клеї й Василя Кандінського. Зрозуміло, що ці імена були малозначними для дітей, тому «прихильники» Кандінського одержали № 44, а «прихильники» Клеї № -74. Потім дітей просили розподілити гроші між членами «своєї» і «чужої» групи, використовуючи складену дослідниками матрицю розподілу сум. Усі пункти матриці, за винятком одного, містили диспропорцію в сумах на користь або однієї, або іншої групи.

Відзначимо, що особистості одержувачів грошей ні в «своїй», ні в «чужій» групах дитині, якій стояло робити вибір, були невідомі. Крім того, щоб позбавити дітей корисливої мотивації їм повідомляли, що самим їм із сум, що розподіляються, нічого не перепаде ні при яких умовах.

Яка ж тенденція виявилася при розподілі грошей дітьми між уявленими «своїми» і «чужими»? Дослідники підкреслюють, що хоча діти й намагалися бути слухними, але, проте прагнули розподілити більшу суму для одержувача із власної, а не із чужої групи. Причому їх явно не влаштовував реально слухний варіант, де суми дійсно могли виявитися рівними як для «своїх», так і для «чужих». Більше того, навіть на шкоду інтересам власного співгрупника, коли йому в абсолютному вираженні могла дістатися більша сума, наприклад 19, випробувані воліли виділити «своєму» 11 лише потім, щоб

«чужому» дісталось ще менше – тільки 9. (Якщо дати «своєму» 19, то «чужий» отримає 25). Тому діти діяли за принципом: нехай «нам» дістанеться мало, але зате «вони» одержать ще менше!

Таким чином, дослідження Г. Теджфела переконливо довели наявність у свідомості груп двох соціально-психологічних феноменів – внутрішньогрупового фаворитизму й міжгрупової дискримінації у взаємодіях навіть «мінімальних» груп. Згодом у декількох десятках досліджень, проведених у різних країнах за участі людей різної статі й віку, були отримані аналогічні результати.

**Внутрішньогруповий фаворитизм** – це позитивно-упереджене сприйняття своєї групи.

**Міжгрупова дискримінація** – це негативно-упереджене ставлення до членів чужої групи.

Чому саме «свої», а не «чужі» виглядають краще в міжгруповому сприйнятті? На це питання намагається дати відповідь *теорія соціальної ідентичності*.

### **3.2. Теоретичні пояснення внутрішньогрупового фаворитизму й міжгрупової дискримінації**

Пояснення феномена внутрішньогрупового фаворитизму й міжгрупової дискримінації дає теорія соціальної ідентичності Г. Теджфела.

*Основні положення теорії:*

1. Розглядаючи Я-Концепцію, ми говорили, що люди воліють мати завищену, а не занижену самооцінку. Саме із цих позицій Г. Теджфелу й Дж. Тернеру вдалося дати пояснення внутрішньогруповому фаворитизму й міжгруповій дискримінації. Суть його в тому, що приналежність до групи, будучи частиною нашої самосвідомості, може підвищувати, а може й знижувати нашу самооцінку. Зрозуміло, що входження в «гарну» групу й ідентифікація з нею забезпечує людині позитивне уявлення про себе. І навпаки, ідентифікація з «поганою» групою здатна зробити людину «поганою» в її власних очах.

Але що саме приємне, сам індивід може не додавати ніяких зусиль до успіху або процвітання, слави «своєї» групи. Згадаємо описану Р. Чалдини тактику саморепрезентації «прагнення грітися у променях чужої слави».

Взагалі-то про таку тактику було відомо ще з часів Прадавнього Рима. Саме там люмпени, покидьки римського суспільства з гордістю заявляли про себе «зате я римлянин».

З того часу мало що змінилося. Адже це, дійсно, дуже зручно: нічого не робити для успіху своєї групи – і при цьому «грітися у променях її слави». Нехай я брехливий, ледачий, підлий, злісний, заздрий або жадібний, але зате я американець, росіянин, француз, українець, англієць і т.д. Тому приналежність до національної групи – сама благодатна віддушину для компенсаторної самоповаги.

2. Як уже говорилося раніше, об'єктивне порівняння своєї групи із чужою не завжди приводить до позитивної самооцінки. Яким образом у цих умовах можна зберегти високу самооцінку, а вже тим більше підняти її?

*Теорія соціальної ідентичності* вважає, що люди домагаються збереження й підвищення самооцінки за допомогою міжгрупової дискримінації. Знову звернемося до експериментів з «мінімальними» групами. Випробувані вирішували завдання поліпшення положення «своєї» групи дуже просто – вибирали саме такий варіант винагороди, коли була диспропорція «у свою користь», незважаючи навіть на те, що у фактичному вираженні члени «своєї» групи одержували менше, ніж могли б одержати. Адже якби їм діставався максимум можливого, тоді б «своя» група втрачала переваги перед «чужою».

3. Чим більше значення має для членів групи їх групова приналежність, тем сильніше вони будуть проявляти міжгрупову упередженість. У цьому зв'язку С. Хинкл і Р. Браун висловили припущення, що індивіди, які належать до колективістських культур, повинні проявляти більшу міжгрупову дискримінацію, ніж члени індивідуалістичних культур, оскільки для перших членство у групі виступає найважливішим фактором соціальної ідентичності. Ця гіпотеза знайшла підтвердження у цілому ряді досліджень.

4. Одним з результатів незадовільного соціального порівняння може стати спроба зміни свого індивідуального статусу за допомогою виходу з колишньої, низькостатусної групи й переходу у високостатусну. Тепер ми знову звертаємося до проблеми взаємин груп з нерівними статусами. Ця нерівність може проявлятися за багатьма критеріями: економічним, соціальним, етнічним, гендерним і т.д. І у тому випадку, коли члени групи з низьким статусом порівнюють себе з високостатусними, зрозуміло, що результати для

них будуть незадовільними. Хоча люди часто втішають себе мудрістю «бідний, так чесний; багатий, так лукавий», багато все-таки воліють керуватися принципом – «краще бути здоровим і багатим, ніж бідним і хворим». Отже, одним з результатів невдалого соціального порівняння може стати спроба зміни свого індивідуального статусу за допомогою виходу з колишньої, низькостатусної групи й переходу у високостатусну. Звичайно, це складно й далеко не всім під силу. Разом з тим такі випадки далеко не рідкість. Про це свідчить хоча б той факт, що у світовій художній літературі одним з найпоширеніших сюжетів є опис просування героя із соціальних низів до вершини суспільної піраміди.

Але, якщо перехід з одного соціально-економічного класу в інший хоч і складний, але все-таки принципово можливий, то вихід з інших - низькостатусних груп взагалі сполучений з рядом нерозв'язних проблем. Так, наприклад, принципово неможливо поміняти расову або національну групу, стать й багато чого іншого.

5. У тих випадках, коли перехід у високостатусну групу неможливий (а таких більшість) підсумки несприятливого соціального порівняння компенсуються не індивідуальними, а колективними засобами.

6. До способів колективної компенсації належать:

а) **обмеження кількості об'єктів для порівняння**

Якщо соціальний устрій суспільства сприймається індивідами як стабільний і єдино можливий, то низькостатусні групи обмежуються порівнянням свого становища зі становищем таких самих низькостатусних груп. Так, наприклад, у минулі історичні епохи, допустимо, у середньовічній Європі, один ремісничий цех порівнював свої можливості й привілеї із привілеями іншого цеху, а не, наприклад, духівництва або дворян. Але й у сучасних суспільствах робочі бригади можуть обмежуватися порівнянням свого заробітку із заробітком інших бригад, а не начальства. Студентські групи визначають своє становище, проводячи порівняння з іншими групами, а не зі становищем викладачів, або тим більше, університетської адміністрації і т.д.

Таким чином, вибір для порівняння свідомо безпрограшного соціального об'єкта дає можливість членам щодо низькостатусних груп підтримувати задовільну самооцінку. Цей психічний комфорт підлеглих груп, у свою чергу зміцнює й підтримує існуючі соціальні порядки;

**б) зміна, або винахід інших параметрів для порівняння**

У цьому випадку низькостатусні групи самі довільно визначають критерії своєї переваги. Найбільш явно цю тактику використовують різні субкультурні, але в ще більшій мірі, контркультурні групи – хіпі, панки, наркомани, гомосексуалісти й ін. Їхня логіка будується приблизно на такому міркуванні: «Нехай ви благополучні, самовпевнені, нехай ви володієте цим миром, нав'язуючи свої норми й цінності, але зате ми їх не визнаємо, ми куримо «травичку», не дотримуємось умовностей, одягаємося й розфарбовуємо себе, як прагнемо, ми не миємося, не міняємо одяг, і тому відчуваємо свою безмірну перевагу над вами». По суті, це протестний варіант соціальної ідентифікації, що бунтує;

**в) протиборство з домінуючими групами за зміну існуючого стану речей**

Це пряма й відкрита конфронтація з пануючими групами, що домінують. Така тактика ідентифікаційної поведінки груп може використовуватися лише в умовах соціальної нестабільності. Групи у цій ситуації не тільки прагнуть змінити свій статус, але й сподіваються, що це цілком реально й досяжно. Ідеологію всіх груп, натхненних боротьбою за зміну існуючого стану речей, найкраще виражає рядок знаменитого «Інтернаціоналу»: «Хто був ніким, той стане всім!..» Однак дуже часто буває так, що вчорашні пригноблені під прапором боротьби за справедливість жадають отримати реванш, тобто стати гнобителями.

**3.3. Емпіричні дослідження міжгрупових відносин:  
«табірні експерименти» М. Шерифа**

З інших теоретичних позицій поглянув на проблему міжгрупових відносин Музафер Шериф. Прийнято вважати, що його дослідження, що вважаються класичними в американській соціальній психології, були навіяні ідеями Карла Маркса, що однозначно затверджував, що «не свідомість людей визначає їхнє суспільне буття, а навпаки – суспільне буття визначає свідомість». Проводячи свої експерименти (1953, 1955, 1961), М. Шериф і його колеги прагнули показати, що міжгрупові упередження й ворожість є наслідком боротьби між групами за обмежені ресурси. Міжгрупова напруженість



породжує конфлікт інтересів, реальних або надуманих, викликаних взаємною недовірою й підозрілістю.

Для перевірки цієї гіпотези Шериф і його дослідницька група протягом ряду років організувала в містечку Робер Кейв літній табір відпочинку для 12-літніх білих хлопчиськ-підлітків, вихідців із середнього класу. У принципі, цей табір нічим не відрізнявся від будь-якого іншого дитячого табору відпочинку, за винятком одного – як обслуговуючий персонал у ньому працювали психологи-дослідники, які спостерігали за поведінкою підлітків, що й створювало ті або інші дослідницькі ситуації. Самі хлопчиськи, що проживають у таборі, не знали, що беруть участь в експерименті, але про це знали їхні батьки.

1) У *першій фазі дослідження* підлітки, розділені на групи, поселялися в окремі будиночки, взаємодія між групами практично була відсутня. Але в той же час у кожній групі йшло активне внутрішньогрупове становлення. Дослідники планували діяльність груп так, щоб у них розбудовувалася внутрішньогрупова згуртованість, визначалися групові ролі, включаючи лідерські, норми, правила поведінки й санкції проти тих, хто їх порушує й взагалі «виступає». Завершення формування груп знаменувалося тим, що хлопці починали усвідомлювати себе як єдине ціле, про що свідчило появу самоназв – «Орли» і «Гримучі змії». Таким чином, перша фаза дослідження завершувалася появою внутрішньої ієрархії, символіки, жаргону й інших ознак групової структури.

2) У *наступній фазі* дослідники давали групам можливість довідатися про існування один одного, між ними влаштовувалися змагання. Зрозуміло, що у змагальній взаємодії перемога одних означає поразку для інших. Не дивно, що в умові конкуренції інтересів між групами розгорівся нежартівливий конфлікт. Члени протиборчих груп стали називати один одного презирливими прізвиськами («Вонючки», «Замірки» і т.д.), шукали приводи для сутичок, робили напади на оселі один одного. «Гремучки» ненавиділи «Орлів» і навпаки. Загострення зайшло так далеко, що обидві групи вже не прагнули не тільки взаємодіяти, але навіть терпіти присутність іншої групи поруч із собою. Дослідники, які спостерігали за цими процесами, дійшли висновку, що з початком змагань норма мирного співіснування втратила силу, їй на зміну прийшли ворожнеча й боротьба.

3) Відносно просто створити конфлікт, набагато складніше його вирішити. Тому найважливішою частиною дослідження була *третьа фаза*, у ході якої необхідно було знайти спосіб примирення конфлікуючих груп підлітків.

Для досягнення цієї мети дослідницька група Шерифа намагалася використовувати різні методи. Насамперед, вони постаралися послабити ворожість хлопчиків за допомогою звертання до їхніх релігійних і моральних цінностей. На недільних церковних службах підліткам проповідували заповідь братньої любові, прощення ворогам своїм і цінність мирного співробітництва. Але релігійні служби не набули ефекту. Як тільки проповідь закінчувалася, хлопчиків відновляли воєнні дії.

Уведення в ситуацію *третьої групи*, яка повинна була виступити в ролі «загального ворога» і відволікти ворожість на себе, тільки розширило сферу конфлікту. Пропозиція про зустріч лідерів двох ворогуючих груп було відкинута, тому що кроки до примирення, зроблені ватажками, могли бути витлумачені їхніми соратниками як зрада інтересам групи.

Ослаблення ворожнечі, а потім і примирення, стало можливим тільки після того, як обидві групи були змушені виконувати спільні неординарні завдання. Ці завдання характеризуються тим, що з одного боку, вони життєво значущі для кожної із груп, а з іншого – виконати їх можна тільки спільно, зусиллями обох груп. Дослідники створили цілий ряд таких ситуацій, у яких було потрібно об'єднання зусиль груп, щоб розв'язати раптом виниклі проблеми. Спочатку ворогуючі групи змушені були почати взаємодіяти, щоб знайти течу в водопроводі, що прохудився, щоб усім разом не залишитися без води. Потім їм довелося домовлятися, щоб брати напрокат кінофільми, що подобалися обом групам, спільно тягти затихлу по дорозі вантажівку, на якій у табір завозилися продукти. Застосовуючи саме цю стратегію, дослідники одержали, нарешті, бажані результати. Процес розв'язку неординарних завдань привів до того, що групи стали більш терпимо, а потім і дружньо ставитися один до одного, між ними почали встановлюватися мирні, а потім і приятельські відносини. По закінченні сезону більшість колишніх ворогів захотіли вертатися додому в одному автобусі. Фактично, у ході розв'язку загальних, неординарних завдань дві раніше конфлікуючі групи трансформувалися в одну.

І на це варто звернути особливу увагу. Справа в тому, що результати дослідження не дозволяють робити висновок, що відбулося примирення двох груп, які продовжили потім мирне співіснування. Примирення й розв'язання конфлікту стало можливо за рахунок ліквідації обох конфліктуючих груп і поява замість двох *однієї* групи підлітків. Тут важливо підкреслити ще один аспект проблеми: по всій імовірності лише *успішний* розв'язок неординарних завдань може сприяти появі загальної для груп, що раніше ворогували, самоідентифікації. І це цілком зрозуміло – усім хочеться ідентифікуватися з успіхом, а не із провалом. Якщо ж успіх не буде досягнутий, конфлікт, що тоді існував колись, між групами, одержить новий імпульс. Групи почнуть обвинувачувати в причинах поразки одна одну.

### **Висновки**

1. Ослаблення ворожнечі, а потім і примирення, стало можливим тільки після того, як обидві групи були змушені виконувати спільні неординарні завдання.

2. Лише *успішне* вирішення неординарних завдань може сприяти розв'язанню конфлікту.

3. Саме зміни в самоідентифікації членів взаємно ворожих груп сприяє в остаточному підсумку розв'язанню конфлікту, оскільки замість поділу на «Ми» і «Вони» формується єдине «Ми».

### **3.4. Соціальні стереотипи, упередження й дискримінація**

Поняття «соціальний стереотип», «упередження», «дискримінація» часто використовуються в повсякденному житті. Раніше ми вже говорили про соціальні стереотипи й визначали їх як когнітивну схему, що створюється відносно яких-небудь груп – етнічних, гендерних, вікових, релігійних і т.д. Тепер прийшов час визначитися з поняттями «соціальне упередження» й «соціальна дискримінація». Справа в тому, що всі три поняття, часто вживаються як синоніми, але це неправильно. Звичайно, вони зв'язані між собою, але це три різні поняття.

*Соціальний стереотип* виступає *основою*, на якій виростають *упередження* й *дискримінація*. Але сам по собі факт наявності у людини стереотипів не означає, що у нього також є упередження, або, що він уживає

дискримінаційні дії. Адже стереотипи – і ми про це вже говорили – можуть містити в собі й негативні, і нейтральні, і позитивні компоненти.

### ***Соціальні упередження***

Негативний стереотип – це і є упередження. Будучи негативною установкою у відношенні певної соціальної групи, упередження містить у собі негативні емоції, які породжують нетерпимість, несправедливість, брутальність і т.д., словом, ворожу поведінку. Таким чином, ***соціальні упередження*** – це негативна установка у відношенні певної соціальної групи, що містить негативні емоції або ворожу поведінку.

Найпоширеніші такі упередження:

- 1) *упередження щодо етнічних і расових груп (расизм);*
- 2) *упередження щодо людей певного підлоги (сексизм);*
- 3) *упередження щодо людей певного віку (ейджизм);*
- 4) *упередження щодо людей нетрадиційної сексуальної орієнтації (гомофобія).*

Як правило, наявність упереджень у себе людьми не усвідомлюється й, відповідно, їхні прояви не контролюються. Крім того, при опитуваннях більшість людей взагалі відмовляється визнати їх і у себе, і навіть у представників своєї групи (наприклад, етнічної). Зрозуміло, це зовсім не означає, що у цьому випадку упередження дійсно відсутні, свідчить скоріше про те, що з позиції сучасних соціальних норм мати упередження соромно. Але оскільки в усіх нас є соціальні стереотипи (вони неминучі, навіть, більш того – необхідні, і ми про це вже говорили), то всі ми тією чи іншою мірою маємо упередження.

Демонстрація або, навпаки, приховування упереджень багато в чому залежить від пануючих у суспільстві норм, які, у свою чергу, можуть бути обумовлені політичними або ідеологічними реаліями. Так, наприклад, тоталітарні режими навіть спеціально культивують і заохочують упередження у вигляді класової, національної або расової ненависті.

Але упередження можуть і повинні контролюватися не тільки суспільством і владою, але й самими індивідами, оскільки крім об'єктивних існують ще й суб'єктивні причини, уявлення, тобто ті, що кореняться в індивідуальній психіці.

Майерс вважає, що процес рятування від упереджень нагадує боротьбу зі шкідливими звичками. Якщо нічого не робити, то вони зберуться, але якщо свідомо вирішити з ними покінчити, то, може бути, їх вдасться позбутися.

### **Причини упереджень**

Теорій, що намагаються пояснити причини виникнення упереджень і дискримінації, створено чимало. Гордон Оллпорт, який, мабуть, більш інших досліджував цю проблему, у своїй роботі «Природа упереджень» називає й аналізує 6 типів передумов походження упереджень. Перш ніж почати знайомитися з названими Оллпортом джерелами упереджень, варто ще раз підкреслити, що цей розподіл дуже умовний. Також відзначимо, що жодна з наведених тут причин не дає вичерпного пояснення походження упереджень. Ми вже не раз підкресливали, що будь-яке соціальне явище обумовлено багатьма факторами. Упередження й дискримінація не є виключенням.

**1. Історичні й економічні причини.** Один з основних постулатів історичної науки говорить, що без минулого немає сьогодення. У додатку до обговорюваної тут проблеми це означає, що багато з існуючих нині упереджень ідуть коріннями в історичне минуле. Конфлікти, війни, поразки, які відбулися давно, можуть бути причиною упереджень, наявних у сучасних людей. Негативні установки можуть передаватися з покоління в покоління, втративши при цьому всяке раціональне обґрунтування. Травмована етнічна самосвідомість не дає собі забути про образи минулого, зберігаючи пам'ять про них у фольклорі (наприклад, «незваний гість гірше татарина») протягом вже декількох сторіч.

Соціально-економічні фактори можна одночасно розглядати і як історичні, і як ситуаційні причини. Наприклад, марксистська теорія соціальних конфліктів пояснює упередження панівних класів проти гноблених як засіб, що полегшує експлуатацію працівників. Таким чином, упередження завжди були вигідні правлячим класам, оскільки виправдовували гноблення й експлуатацію.

**2. Ситуаційні причини.** Таке пояснення ґрунтується на обліку тих подій або конкретній обстановці, які могли бути причиною упереджень (економічні кризи, політичні вибори, війни). Реакція на конкретну соціальну, економічну, історичну ситуацію формування групових упереджень пояснюється конформізмом. Зв'язок тут простий – чим гостріше міжгрупова напруга, тем вище рівень конформізму, що, з одного боку, підсилює групову згуртованість, а

з іншого – сприяє формуванню «образа ворога». Так, наприклад, було виявлено, що наприкінці XIX ст. посилення упереджень проти негрів, що виливалися до суду Линча, відбувалося під час виборних політичних кампаній. У цей час політична боротьба загрожувала розколом білій більшості, а сплеск упереджень проти чорної меншості перешкоджав розколу й сприяв зімкненню білих. Одночасно відбувався й зсув агресії: внутрішньогрупова агресія, що загрожувала єдності «Ми», трансформувалася в міжгрупову й направлялася на «Вони».

**3. Психогенні причини.** Причини упереджень слід шукати в самих носіях цих упереджень, точніше, у психічних проблемах, які в них є. У першу чергу – це невирішені внутрішні конфлікти, що перешкоджають нормальній соціальній адаптації. Таким чином, психічні патології людей і виступають причиною наявних у них упереджень.

Наприклад, теорія фрустрації – агресії пояснює виникнення упереджень проти умов людського існування. Адже фрустрації є невід’ємною частиною людського життя, уникнути невдач і розчарувань нікому не вдавалося й не вдасться. А якщо тільки це так, то життєві позбавлення, втрати й незадоволеність призводять до озлоблення людей, викликають неконтрольовані приступи ненависті й ворожості, які й вихлюпуються проти соціальних меншостей. В умовах, коли реальне джерело фрустрації за різними причинами недоступне для помсти, ненависть і ворожість переадресуються, або «зміщаються» на самих слабких і беззахисних. Банкрутство, руйнування, втрата роботи, зростання цін, недоступність матеріальних або соціальних благ – ці й інші фактори фрустрації спонукують людей шукати «ворогів». У таких випадках агресія проти сильних трапляється рідко, тому що страшно. Куди простіше й безпечніше виявити «ворогів» серед національних меншин: чорношкірих, євреїв, циган, «осіб кавказької національності», гомосексуалістів, душевнохворих, Віл-Інфікованих і виплеснути на них агресію, що скопилася. Таким чином, найбільш слабкі й уразливі виявляються в стані «козла відпущення».

**4. Соціокультурні причини.** Соціокультурний підхід як самий потужний ситуаційного фактор розглядає саму тенденцію соціальних змін.

Дійсно, суспільства, особливо сучасні, постійно розбудовуються, людина не поспіває за цими соціальними змінами. Адаптаційні можливості психіки

обмежені, тому великі маси людей, не встигаючи змінюватися й пристосовуватися до мінливого світу, виявляються в стані соціальної дезадаптації. Таким чином, урбанізація, прискорення темпу життя, його ускладнення, руйнування традицій, зміна ролі й функції родини, розпад звичних соціальних зв'язків, зміна норм моралі й поведінки – усе це призводить до масової невротизації, породжує тривогу й занепокоєння. Намагаючись позбутися тривоги й відчуття нестабільності, люди можуть демонструвати ворожість і агресію проти тих груп у суспільстві, чиї норми й цінності видаються незрозумілими, чужими, а тому ще більш страшаючими.

**5. Феноменологічні (внутрішньоособистісні) причини.** На інтерпретацію людиною будь-якого факту впливає її минулий досвід, вибірковість сприйняття інформації, її цінності й переваги, соціальні порівняння і т.д. Власне бачення ситуації підштовхує людину до суб'єктивних висновків і оцінок, результатом чого може стати упереджене ставлення до певних соціальних груп. Названі фактори можуть дійсно відіграти якусь роль у формуванні упереджень, але, швидше за все, несуттєву, допоміжну. Адже упередження властиві не тільки окремим людям. Їхніми носіями є всі верстви суспільства. Таким чином, масовий, соціальний характер упереджень свідчить про те, що саме це соціальне явище багатьма людьми сприймається й інтерпретується однаково, а не навпаки.

**6. Причини, пов'язані з «zasлуженою репутацією».** Групи, до яких сформувався упереджене ставлення, дійсно мають певні характеристики, що викликають неприйняття з боку інших груп. Інакше кажучи, прихильники цього підходу вважають, що ті групи меншостей, яких не люблять, самі заслужили це своєю поведінкою, провокуючи до себе ворожість.

Кожна етнічна або субкультрна група має свої «особливості», які й підпитують упередження. Ледарство, пияцтво, скнарність, хитрість, запальність, мстивість, неохайність, хвастощі – кожна із цих рис, якщо вона досить чітко виражена й характеризує групу, може викликати роздратування, ворожість і упередження оточуючих. Усе це, зрозуміло, не виправдовує ненависть, переслідування й тим більше, знищення якихось соціальних груп, але дає можливість зрозуміти одну із причин міжгрупових упереджень і дискримінації.

## Соціальна дискримінація

**Дискримінація** (від англ. «*discrimination*» – розрізнення, виділення, неоднакове ставлення) – це обумовлені упередженнями (негативними стереотипами), несправедливі дії відносно членів певних соціальних груп. Проте, що це дійсно дискримінаційна поведінка, може свідчити той факт, що жорстокі або образливі дії відбуваються щодо членів лише якихось конкретних груп і не відбуваються у ставленні до інших груп. Якщо, наприклад, людина, здороваючись, звичайно потискує протягнену їй руку, але відмовляється це зробити, коли руку простягає представник іншої раси, то це расова дискримінація. Якщо при прийманні на роботу перевага віддається тільки жінкам або тільки чоловікам, то це гендерна дискримінація. Якщо людину відмовляються приймати всерйоз тільки через те, що вона або «занадто молода» або «занадто стара», то це вікова дискримінація.

Але дискримінація може виражатися й у більш жорстоких формах, коли відбувається вже «злочин ненависті». До них належать вбивства, побиття, вигнання (суд Линча в США, єврейські погроми в Україні і т.д.). Жорстокість і нетерпимість проявляються у відношенні не тільки етнічних, але й інших соціальних груп. Так, за даними Грегори Терекі, у США 92 % гомосексуалістів і лесбіянок, повідомляли про те, що ставали жертвами погроз і словесних образ, майже кожний четвертий з них зазнав побиття. Дискримінація, таким чином, може здійснюватися в різних формах – від схованого, замаскованого психологічного терору до відвертого насильства й убивств.

Згідно з Г. Олпортом дискримінація містить у собі 5 форм або стадій:

- 1) вербальне вираження антипатії (образи);
- 2) уникання спілкування з нелюбимою групою;
- 3) активна дискримінація – виключення зі сфери політики або бізнесу, обмеження можливостей одержання освіти або проживання (риса осілості для євреїв);
- 4) акти насильства (напади, опоганення могил і т.д.);
- 5) винищування «чужих» (геноцид, суди Линча і т.д.).

У соціальній психології найбільш дослідженими є такі види дискримінаційної поведінки, як расизм і сексизм.



## **Расизм**

*Расизм* – складне соціально-психологічне явище, що включає в себе расові стереотипи, упередження, дискримінацію. Під расизмом розуміють дискримінаційні дії, що ображають людей лише на тій підставі, що вони є членами певної расової групи.

Найчастіше, коли говорять про расизм, то мають на увазі так званий «білий расизм». Але расова дискримінація практикується всіма расами, тому є підстави затверджувати, що існує також чорний, жовтий расизм і що всі вони один одного варті.

Чому ж говорять в основному про білий расизм, його вивчають і з ним борються? Справа в тому, що в історичний період Нового часу саме європейці, здійснюючи безпрецедентну військову, економічну, релігійну, культурну експансію, стали домінуючою расою й почали нав'язувати всім іншим власні культурні стандарти, моральні й релігійні норми й цінності, правила поведінки і т.д., попутно забезпечивши свою могутність за рахунок експлуатації інших рас. Таким чином, позиція переваги давала можливість (а донедавна це сприймалося і як законне право) білим розглядати інші раси як «відсталі», «недорозвинені», «дикі», «нижчі» і т.п., а тому й ставитися до них зверхньо, зневажливо, жорстоко.

Сьогодні, мабуть, не знайти країни, де б існував державний расизм, у будь якому випадку, явний, проголошуваний. Проте навіть втративши інституціональну підтримку у вигляді законів, що пропонують расову сегрегацію й апартеїд, расистську пропаганду й т.п., расизм продовжує існувати на індивідуальному рівні у повсякденних побутових взаєминах.

Американські соціальні психологи, які більш інших демонструють заклопотаність проблемою расизму і які провели найбільшу кількість досліджень міжрасових відносин, вважають, що зараз у США традиційний – відвертий і грубий расизм трансформувався в сучасний, так званий символічний расизм (більш тонкі, замасковані форми), який виражається в дискримінації при прийманні на роботу, при виборі місця проживання, при наведенні громадського порядку, зав'язуванні соціальних відносин і т.д. Отже, незважаючи на те, що Верховний Суд США в 1954 р. визнав незаконною расову сегрегацію в школах (роздільне навчання чорних і білих дітей) і підтвердив рівні політичні й цивільні права всіх громадян США незалежно від кольору їх

шкіри, самі американці, в основному білі, продовжують негласно підтримувати соціальний поділ між расами.

### **Сексизм**

*Сексизм* – це установки й поведінка, за допомогою яких затверджується домінування однієї гендерної групи над іншою. Більш розгорнуте визначення цього виду дискримінаційної поведінки наводить Шон Берн у книзі «Гендерна психологія», де сексизм визначається як «індивідуальні упереджені установки, поведінка, що дискримінує, щодо представників тієї або іншої статі; і інституціональна практика (навіть якщо вона не мотивована забобою), що виражається в тому, що представникам того або іншої статі нав'язує підлегле положення».

Проблему сексизму дослідники звичайно розглядають за аналогією із проблемою расизму. При цьому передбачається, що сексизм є інструментом домінування чоловіків над жінками, точно так само, як расизм дотепер розумівся як білий расизм, тобто спосіб домінування білих над чорними.

Разом з тим обмеження, що накладається гендерними стереотипами, на думку американських дослідників, створюють труднощі не тільки для жінок, але й для чоловіків. Останнім не завжди під силу відповідати гендерним стандартам поведінки, що може викликати стрес і різні психічні й психосоматичні розлади. Але, зрозуміло, з позиції цього підходу головною жертвою сексизму є жіноча половина людства. Коротко ознайомимося з тими прикладами упереджень і дискримінації, на які посилаються американські автори.

Мабуть, найбільш підступну у силу прихованості й завуальованості ознаку сексизму виявили Дейн Арчер і його колеги (1983). Він полягає в тому, як подається візуальна інформація про гендери. Виявилось, що принцип зображення жінок і чоловіків також обумовлений впливом гендерних стереотипів. Це проявляється в тому, що при зображенні чоловіків і жінок акцент робиться на різних деталях їх зовнішності.

У цьому дослідженні вивчалось кілька типів зображень – газетні й журнальні світлини, художні портрети й малюнки студентів коледжу. Майже у всіх випадках на портретах чоловіків відносно більшу частину простору займає зображення обличчя й голови. У той же час на портретах жінок більшу частину простору займає зображення тіла. Ця диспропорція в зображенні голови і тіла,

яка є результатом прихованого впливу гендерних стереотипів, отримала назву **фейсизм**. На думку Д. Арчера і його колег, фейсизм опосередковано підкреслює, що для чоловіків головним є голова і мислення, в той час як для жінок першорядне значення має їх зовнішній вигляд, який асоціюється з статевою приналежністю.

Більш серйозною проблемою є існування так званої «скляної стелі». Цим терміном дослідники позначають штучні бар'єри, засновані на упередженнях, які не дозволяють жінкам і представникам національних меншин просуватися по службових сходах до вищих керівних посад.

### **Пояснення виникнення фемінізму з погляду теорії відносної депривації.**

Незважаючи на те, що жінки в західних культурах не належать до найбільше дискримінованих груп і, більше того, у порівнянні з жінками в східних культурах, де поширений іслам, вони перебувають у винятково привілейованому положенні, проте саме на Заході, а на Сході виник фемінізм – як соціальний рух, як ідеологія, як політика й навіть як сфера наукових досліджень.

Чому ж не жінки-мусульманки, а жінки західної культури, до того ж представниці середнього класу, тобто високоосвічені й економічно заможні, а не вихідці із соціальних низів, заявляють про існування сильних гендерних упереджень і дискримінації? Відповідь на це питання дозволяє дати *теорія відносної депривації*.

Уперше про відчуття відносної депривації (позбавленості, знедоленості) заговорили дослідники, які в часи Другої світової війни вивчали психологічний стан солдатів, що брали участь у бойових діях. Тоді ж з'явився й сам термін **відносна депривація** – це почуття незадоволеності, викликане впевненістю людей у тому, що вони мають менше, ніж того заслуговують. Отож, порівнюючи ступінь задоволеності службою льотчиків і військових поліцейських, дослідники з подивом виявили, що рівень незадоволеності й фрустрації в авіачастинах вище, ніж у поліцейських підрозділах. І це при тому, що в авіації чини й звання привласнювалися набагато частіше й швидше, так що просування по службі у військово-повітряних частинах йшло незрівнянно успішніше, ніж в поліції. Але результатом цього було не почуття задоволення, а ще більш завищені очікування. У військовослужбовців виникало відчуття своєї

винятковості й формувалася висока зарозумілість. Таким чином, пише Д. Майерс, їхні домагання випереджали їхні досягнення.

Соціальна депривація виникає внаслідок порівняння свого соціального стану й умов життя з положенням і умовами інших людей. Виявивши, що інші мають більше й живуть краще, ніж вона сама, людина відчуває заздрість до більш благополучних індивідів. При цьому вона вважає, що гідна кращої долі й тому має повне право на те, що мають інші. Почуття відносної депривації може виникати як у окремих людей, так і у соціальних груп. В останньому випадку виникає почуття не індивідуальної, а групової соціальної заздрості. Показово, що за даними Р. Ваннемана й Т. Петтигрю почуття відносної депривації відчувають не тільки низькостатусні, але й домінуючі групи.

Це цілком природно, адже *теорія відносної депривації* стверджує, що чим більше людина має, тим сильніше заздрить тим, хто має трохи більше. Тому незадоволеність своїм становищем у суспільстві проявляють не самі знедолені, а відносно благополучні шари й групи. Самими непримиренними революціонерами, звичайно, є вихідці із середніх, а то й вищих шарів суспільства. Досить згадати покоління російських змовників, терористів, революційних діячів: декабристів, народників, більшовиків – щоб переконатися в тому, що це дійсно так. Майже всі вони були або дворянського, або різночинного походження й дуже зрідка робітниками й, тим більше, селянами.

Люди різними способами можуть намагатися подолати відносну депривацію. Одна людина може намагатися поліпшити умови свого життя шляхом досягнення особистого благополуччя, через політичну, суспільну діяльність для того, щоб впливати на суспільні зміни. Але можливий і більш радикальний шлях, коли люди – окремі індивіди, але частіше, звичайно, соціальні групи вступають на шлях протестів і боротьби. Вуличні безладдя, демонстрації, погроми, терор, повстання, заколоти – арсенал засобів, до яких постійно вдаються соціальні групи, що відчувають себе несправедливо обділеними та які прагнуть швидко й безповоротно «відновити справедливість» і зайняти домінуючі позиції в суспільстві.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ.

### Завдання 3.1

У таблиці поміщені ключові поняття та їх визначення. Встановіть, якому поняттю ліворуч відповідає наведене праворуч визначення, указавши потрібний номер.

<i>Поняття</i>	<i>№</i>	<i>Зміст</i>
Внутрішньогруповий фаворитизм		1. Загострене «ми-почуття», що підстьобує самовихваляння й тісна групова згуртованість
Теорія соціальної ідентичності		2. Негативно-упереджене ставлення до членів чужої групи
Групоцентризм		3. Установки й поведінка, за допомогою яких затверджується домінування однієї вікової групи над іншою
Соціальні упередження		4. Установа вважати свої соціальні цінності, уявлення, традиції, вірування єдино правильними й оцінювати всі інші групи з позиції своєї власної
Міжгрупова дискримінація		5. Дискримінаційні дії, що ображають людей лише на тій підставі, що вони є членами певної расової групи
Етноцентризм		6. Установки й поведінка, за допомогою яких затверджується домінування однієї гендерної групи над іншою
Ейджизм		7. Теорія, яка дає пояснення феномена внутрішньогрупового фаворитизму й міжгрупової дискримінації
Дискримінація		8. Негативна установка у ставленні до певної соціальної групи, що містить негативні емоції й ворожу поведінку
Сексизм		9. Позитивно-упереджене сприйняття своєї групи
Расизм		10. Обумовлені упередженнями, несправедливі дії відносно членів певних соціальних груп.

### Завдання 3.2

Відповідайте «так» або «ні» на поставлені запитання.

<i>№</i>	<i>Запитання</i>	<i>Відповідь</i>	
		<i>Так</i>	<i>Ні</i>
1	2	3	4
1.	Індивіди, що належать до колективістських культур, проявляють більшу міжгрупову дискримінацію, ніж представники індивідуалістичних культур		
2.	Табірні експерименти М. Шерифа показали, що ослаблення ворожнечі, а потім і примирення стало можливим тільки після того, як обидві групи були змушені виконувати спільні неординарні завдання		
3.	Соціальні стереотипи, упередження й дискримінація – це слова-синоніми		
4.	Серед причин існування соціальних упереджень можна назвати соціокультурні причини, пов'язані зі швидкими темпами змін у суспільстві		

1	2	3	4
5.	Однією із причин існування етноцентризму є відчуття групою своєї неповноцінності		
6.	У сучасному українському суспільстві відсутня вікова дискримінація		
7.	Згідно з Г. Олпортом дискримінація містить у собі 7 форм або стадій		
8.	Найчастіше, коли говорять про расизм, то мають на увазі так званий «білий расизм»		
9.	Одним із проявів расизму в США була расова сегрегація в школах		
10.	На думку Д. Арчера і його колег, сексизм непрямим образом підкреслює, що для чоловіків головним є голова й мислення, у той час як для жінок першорядне значення має їхній зовнішній вигляд, асоційований з статевою приналежністю		

## ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ

### Завдання 3.1

Опишіть прояви етноцентризму й групоцентризму, з якими ви зустрічалися у повсякденному житті (особисто, ваші знайомі, у засобах масової інформації, у виступах політиків і т.д.). Наведіть 3–5 прикладів. Поясніть, чому в сучасному суспільстві існують етноцизм і групоцизм.

### Завдання 3.2

Наведіть 3–5 прикладів етнічних стереотипів, упереджень і дискримінації (якщо ви вважаєте, що останні існують), які поширені в українському суспільстві. Поясніть, чому в нашому суспільстві вони існують. Опишіть основні способи боротьби з етнічними упередженнями й дискримінацією (як на індивідуальному, так і на суспільному рівні).

### Завдання 3.3

Наведіть 3–5 прикладів прояву ейджизму в сучасному українському суспільстві. Поясніть, чому в нашому суспільстві він існує. Охарактеризуйте негативні наслідки існування ейджизму. Опишіть основні способи боротьби з ейджизмом (як на індивідуальному, так і на суспільному рівні).

### Завдання 3.4

Наведіть 3–5 прикладів прояву сексизму в сучасному українському суспільстві. Поясніть, чому в нашому суспільстві він існує. Охарактеризуйте негативні наслідки існування сексизму. Опишіть основні способи боротьби із сексизмом (як на індивідуальному, так і на суспільному рівні).

## Тема 4. СОЦІАЛЬНІ КОНФЛІКТИ Й ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

- 1. Поняття, стадії, структура й функції конфліктів.*
- 2. Типологія конфліктів.*
- 3. Розв'язання конфліктів і стилі поведінки в ньому.*
- 4. Переговори як спосіб урегулювання конфліктів.*

### 4.1. Поняття, стадії, структура й функції конфліктів

Відомий конфліктолог Чарльз Ликсон іронічно помітив: «Якщо ви виявляєте, що у вас відсутні які-небудь конфлікти, пощупайте, чи є у вас пульс».

Отже, конфлікти супроводжують життя як кожної людини, так і людства в цілому, вони неминучі. Якщо комусь вдається не допустити зовнішнього прояву конфлікту, то тим самим він викличе загострення внутрішнього конфлікту, який, як правило, виявляється ще більш негативним, чим зовнішній. Тому при спробі придушити, стримати, замаскувати зовнішній прояв конфронтації лінія невидимого фронту проляже в душі кожного індивіда. Таким чином, прагнути будь-що-будь уникати проявів конфліктів, заняття не тільки безглузде, але й небезпечне. Тому справа не в тому, щоб уникати зовнішніх конфліктів, тим самим консервуючи їх і здобуваючи внутрішні, і не в тому, щоб вести «підкилимні» або таємні «захребетні» сутички, а в тому, щоб, по-перше, визнати наявність протиріч, а по-друге, спробувати знайти максимально задовільний для конфлікуючих сторін спосіб розв'язання конфлікту.

Закономірності, етапи конфліктного процесу й навіть причини виникнення конфліктів будь-якого типу – міжособистісних, міжгрупових і міжнародних – ті самі. Тому аналіз одного типу конфлікту дозволяє зрозуміти сутність конфлікту будь-якого іншого типу. У нашому випадку ми зосередимо увагу на дослідженні міжгрупових конфліктів.

**Конфлікт** – відкрите зіткнення протилежних позицій, інтересів, поглядів, думок суб'єктів взаємодії.

Оснoву конфліктних ситуацій у групі між окремими людьми становить зіткнення між протилежно спрямованими інтересами, думками, цілями, різними уявленнями про спосіб їх досягнення.

На вербальному рівні конфлікт проявляється найчастіше у суперечці, де кожен прагне обстояти свою думку й довести опонентові його неправоту.

#### ***Передумови виникнення конфлікту:***

1) внутрішні або диспозиційні (продемонстровані в дослідженнях Г. Теджфела з мінімальними групами, коли було необхідно розділити гроші між своїми й чужими, тобто групоцентризм);

2) зовнішні або ситуаційні (табірні експерименти М. Шерифа, вони пов'язані із зовнішніми умовами існування групи).

Але будь-який міжгруповий конфлікт, якими б причинами він не був ініційований, завжди протікає в умовах подвійного впливу внутрішніх і зовнішніх факторів.

#### ***Стадії протікання конфлікту:***

1) потенційне формування суперечливих інтересів, цінностей, норм;

2) перехід потенційного конфлікту в реальний, або стадія усвідомлення учасниками конфлікту своїх правильно або неправильно зрозумілих інтересів;

3) конфліктні дії;

4) зняття або розв'язання конфлікту.

Кожен конфлікт має більш-менш чітко виражену структуру:

1. У будь-якому конфлікті присутній *об'єкт* конфліктної ситуації, пов'язаний або з технологічними й організаційними труднощами, особливостями оплати праці, або зі специфікою ділових і особистих відносин конфліктуючих сторін.

2. Другим елементом конфлікту виступають *цілі*, суб'єктивні мотиви його учасників, обумовлені їхніми поглядами, переконаннями, світоглядом.

3. Конфлікт припускає наявність *опонентів*, конкретних осіб, що є його учасниками.

4. У будь-якому конфлікті важливо відрізнити безпосередній *привід* зіткнення від справжніх його *причин*, найчастіше прихованих обома конфліктуючими сторонами.

Поки існують усі елементи структури конфлікту, він непереборний. Спроба припинити конфліктну ситуацію силовим тиском або угодами



приводить до наростання, розширення його за рахунок залучення нових осіб, груп або організацій. Для розв'язання конфлікту необхідно усунути хоча б один із існуючих елементів структури конфлікту.

Незважаючи на те що більшість людей ставляться до конфлікту як до чогось негативного, ви, як майбутні соціологи, знаєте, що він має *конструктивні функції*:

а) конфлікт виступає джерелом розвитку, вдосконалювання процесу взаємодії (розвиваюча функція);

б) конфлікт виявляє виникле протиріччя (пізнавальна функція);

в) конфлікт покликано розв'язати протиріччя (інструментальна функція);

г) має об'єктивні наслідки, пов'язані зі зміною обставин (функція соціальних змін).

*Деструктивні функції* конфлікту очевидні:

а) у конфліктній ситуації майже всі люди випробовують психологічний дискомфорт, пригніченість, напругу;

б) порушується система взаємозв'язків – комунікація між конфліктуючими групами дуже слабка й ненадійна, доступні канали зв'язку, до яких у звичайний час удаються групи, у стані конфлікту не використовуються, а якщо їх і задіють, то найчастіше з наміром увести супротивників в оману (типовим прикладом такого роду інформаційного обміну є взаємна дезінформація, пропаганда, ідеологічна боротьба, так звані «брудні технології», що застосовувалися під час війн і передвиборних кампаній). Сприйняття групами один одного спотворюється, свої дії і наміри щодо іншої групи розцінюються, звичайно, як шляхетні й доброзичливі, у той час як дії й помисли іншої групи сприймаються як ворожі й підступні;

в) знижується ефективність спільної діяльності.

Ті самі конфлікти можуть бути конструктивними в одному відношенні й деструктивними в іншому.

## **4.2. Типологія конфліктів**

Існує декілька типологій конфліктних ситуацій. Критеріями типологізації конфліктів є функції, суб'єкти взаємодії, типи поведінки учасників та ін.

З погляду суб'єктів взаємодії виділяють:

1. **Внутрішньоособистісні конфлікти** – зіткнення рівних за силою й значущістю, але протилежно спрямованих мотивів, потреб, інтересів, потягів у однієї людини.

2. **Міжособистісні конфлікти** – зіткнення взаємодіючих людей, чії цілі або взаємно виключають один одного й несумісні в цій ситуації, або протидіють чи заважають один одному.

3. **Міжгрупові конфлікти** виникають через протиборство груп у колективі або соціумі.

Можливі й інші класифікації конфліктів, наприклад:

1) **горизонтальні** (між рядовими співробітниками);

2) **вертикальні** (між людьми, що перебувають у підпорядкуванні один одного);

3) **змішані** (комбінація попередніх різновидів).

За значенням конфліктів для організації, а так само за способом їх вирішення розрізняють *конструктивні* й *деструктивні* конфлікти.

Для **конструктивних конфліктів** характерні розбіжності, які стосуються принципів питань, і вирішення яких виводить організацію на більш високий та ефективний рівень розвитку.

**Деструктивні конфлікти** призводять до негативних явищ, які, у свою чергу, призводять до різкого зниження ефективності роботи групи.

У конфліктній ситуації важливим є те, як суб'єкти взаємодії її собі уявляють. Тому за *типом конфліктної ситуації* виділяють:

1) **неправильні** – конфлікти, які не мають ситтевої підстави, але самі суб'єкти вважають, що вони є.

2) **справжні** – конфлікти, при яких реальні протиріччя існують і усвідомлюються обома сторонами.

Серед різних типів конфліктів найбільш складним можна вважати так званий *латентний*, тобто *прихований* конфлікт. Цей конфлікт повинен був би відбутися, але не відбувається, тому що за тими або іншими причинами він або не усвідомлюється суб'єктами взаємодії, або ховається за соціально прийнятними формами поведінки.

Конфлікт може бути *зміщеним* або *подвійним*, коли значні протиріччя, що існують між суб'єктами, ховаються за зовнішніми, незначними

протиріччями. Це відбувається, якщо з якихось причин індивіди не можуть навіть собі зізнатися у причинах і джерелах конфлікту (яскравий приклад – сімейні конфлікти).

### 4.3. Розв’язання конфлікту й стилі поведінки в ньому

Розроблено чимало рекомендацій, що стосуються різних аспектів поведінки людей у конфліктних ситуаціях, вибору відповідних стратегій поведінки й засобів розв’язання конфлікту.

**Конструктивне розв’язання конфлікту** залежить від таких факторів:

- 1) адекватності сприйняття конфлікту;
- 2) відкритості й ефективності спілкування, готовності до всебічного обговорення проблем;
- 3) створення атмосфери взаємної довіри й співробітництва.

К. У. Томасом і Р. Х. Килменом проаналізовані різні стратегії поведінки у конфліктній ситуації. Існують п’ять стилів поведінки у конфлікті: *приспосування, компроміс, співробітництво, ігнорування, суперництво* (або *конкуренція*). Стиль поведінки у конкретному конфлікті визначається тим заходом, в якому ви прагнете задовольнити власні інтереси, діючи при цьому пасивно або активно, і інтереси іншої сторони, діючи спільно або індивідуально.



Рис.4.1. Стилі поведінки в конфлікті

**Стиль суперництва, конкуренції** може використовувати людина або група, що має сильну волю, достатній авторитет, владу, не дуже зацікавлена у

співробітництві з іншою стороною й прагне у першу чергу задовольнити власні інтереси.

**Стиль співробітництва** можна використовувати, якщо, відстоюючи власні інтереси, ви змушені брати до уваги потреби й бажання іншої сторони. Ціль його застосування – розробка довгострокового взаємовигідного вирішення.

Такий стиль вимагає вміння пояснювати свої бажання, вислуховувати один одного, стримувати свої емоції. Відсутність одного із цих факторів робить цей стиль неефективним.

Прикладом того, як співробітництво двох груп при досягненні загальної взаємовигідної мети може вирішити існуючий між ними раніше конфлікт, є дослідження М. Шерифа. Згадаємо, дослідники створювали в літньому дитячому таборі такі ситуації, що коли ворогуючі групи підлітків змушені були спільно вирішувати загальні для них проблеми, внаслідок чого вони не тільки припинили конфліктувати, але навіть подружилися. Ще одним результатом співробітництва стало те, що замість двох конфліктуючих груп «Ми» і «Вони» виникла одна група – «Ми». Відбулося це тому, що у хлопчиськ із ворогуючих груп змінилася ідентифікаційна підстава. Якщо відволіктися від експериментування й глянути на реальні події, то там ми знайдемо чимало історичних прикладів того, як досягнення загальної мети зближало ворогуючі сторони, на час припиняло конфронтації. Найбільш значущий і відомий приклад такого роду – співробітництво Великобританії й США з Радянським Союзом (колишніх антагоністів) в ім'я перемоги над фашистською Німеччиною в Другій світовій війні.

Але необхідно мати на увазі, що групам не завжди вдається співробітничати. Усунення несумісності інтересів, культурних, релігійних цінностей, ксенофобії – справа непроста. Зрозуміло, що нав'язувати співробітництво або примушувати до нього - безглуздо й даремно. Тут завжди необхідна взаємна зацікавленість і потреба. Тільки у цьому випадку співробітництво принесе реальні плоди.

**Стиль компромісу.** Суть його полягає в тому, що сторони прагнуть урегулювати розбіжності через взаємні поступки.

Цей стиль найбільш ефективний, обидві сторони прагнуть того самого, але знають, що одночасно це нездійсненно.

**Стиль ігнорування** – звичайно реалізується, коли проблема, що зачіпається, не настільки важлива, учасник конфлікту не відстоює своїх прав, не співробітничав ні з ким для вироблення вирішення й не прагне витратити час і сили на її вирішення.

Цей стиль рекомендується у тих випадках, коли одна зі сторін має більшу владу або почуває, що неправа, або вважає, що немає серйозних підстав для продовження контактів.

Цей стиль не є втечею від проблеми або відхиленням від відповідальності. Відхід або відстрочка можуть бути підходящою реакцією на конфліктну ситуацію.

**Стиль пристосування** означає, що учасник конфлікту діє разом з іншою стороною, але при цьому не намагається відстоювати власні інтереси з метою згладжування ситуації й відновлення нормальної робочої атмосфери.

Жоден зі стилів розв'язання конфлікту не може бути виділений як найкращий. Необхідно навчитися ефективно використовувати кожний з них і свідомо робити той або інший вибір, враховуючи конкретні обставини.

#### **4.4. Переговори як спосіб урегулювання конфліктів**

Оскільки конфлікти є неминучими супутниками людського існування, то проведення переговорів з метою примирення розглядається як найбільш звичний і безболісний спосіб улагоджування конфліктів. Тому конфліктологія – відносно нова соціально-психологічна дисципліна, яка основну увагу приділяє саме переговорному процесу: вмінню вести переговори, розумінню особливостей процесу переговорів, виробленню угод.

Хоча очевидно, що переговори найчастіше виявляються самим розумним і ефективним способом виходу з конфлікту, самим протиборчим сторонам ця істина не завжди доступна. «Наша справа права, і ми переможемо!» – це типова установка кожного з учасників конфлікту. Звідси й інша установка: «Перемога за всяку ціну!». Зрозуміло, що подібні установки формуються під впливом почуттів, а не розуму. І поки вони будуть переважати в позиціях супротивників, переговори в принципі неможливі. Якщо вони й будуть вестися, то лише з метою обдурити, ввести в оману, одержати тимчасову перевагу і т.д. Тому

перш, ніж переговори розпочнуться, сторони повинні усвідомити їхню необхідність.

Погодившись на переговори, обидві групи приступають до взаємного вироблення вимог і поступок. Якщо питань, що викликають розбіжність, досить багато, то процес переговорів, швидше за все, буде складним. Але незалежно від ступеня складності будь-який переговорний процес складається з декількох послідовних стадій. Якщо мова йде про офіційні переговори, то в них звичайно виділяють 5 етапів:

- 1) *визнання необхідності переговорів;*
- 2) *вироблення угоди про умови й принципи ведення переговорів;*
- 3) *визначення й уточнення повістки й предмета переговорів;*
- 4) *вироблення угоди про формулювання резолюції розв'язання конфлікту, досягнення принципової згоди;*
- 5) *вироблення детальної угоди щодо виконання досягнутих домовленостей.*

Кожній стадії в ході переговорів відповідають певні дії сторін. Кожна з них висуває свої вимоги або пропозиції, які, відповідно, оцінюються іншою стороною. Потім можуть впливати зустрічні, або контрпропозиції, що супроводжуються поступками. Власне кажучи, весь процес переговорів і складається із взаємних вимог, пропозицій і поступків. Вимагаючи одне, сторони повинні поступитися в іншому. Хоча, звичайно, іноді функції сторін у переговорному процесі можуть виявитися жорстко диференційованими – одна сторона тільки вимагає, інша – тільки погоджується й уступає. Таке буває, але все-таки зрідка. Найбільш відомі приклади такого роду – переговори про капітуляцію розгромлених у Другій світовій війні Німеччини і Японії.

Досить просто описати хід переговорів, набагато складніше передбачити їхній результат, оскільки він залежить від багатьох факторів. Фактори, що впливають на результат переговорного процесу:

1. ***Розмір висунутих вимог і час їх висування.*** Існує широко поширена думка, що споконвічно більші претензії гарантують кінцевий виграш. «Проси більше – уступай менше, не прогадаєш». Звичайно, така позиція більш приваблива й може забезпечити переважний результат. Однак якщо обидві сторони займуть такі позиції, то зайдуть у глухий кут і процес переговорів

може тривати нескінченно довго. Крім того, щоб вимагати багато, а уступати мало, необхідно мати достатні ресурси й вплив.

З іншого боку, якщо обидві сторони споконвічно висувають невеликі вимоги й потім швидко йдуть на взаємні поступки, то їм простіше й швидше дійти згоди. Правда й тут можуть виникнути певні складності.

Якщо одна зі сторін висуває невеликі вимоги або швидко уступає, то у цьому випадку інша сторона може розцінити такі дії як ознаку слабкості й почати вимагати додаткових поступок, сама нічим не поступаючись. Щодо цього, то є показовий приклад переговорів між Гітлером і Чемберленом у 1938 р., коли Німеччина окупувала Чехословаччину. Поступливість із боку англійського прем'єра Чемберлена й більші домагання Гітлера привели до того, що Англія й Франція дозволили Німеччині безкарно здійснити задумане.

**2. Фігура переговорника.** На офіційних переговорах групи представляють спеціально вповноважені для цього люди. Згідно із багатьма дослідженнями, людина, якщо вона виступає не від власного імені, а від імені групи, почуває себе більш упевнено й мало схильна йти на компроміси.

Якщо дії людей, делегованих вести переговори, перебувають під постійним контролем тих, хто їх уповноважив, то переговори можуть виявитися малорезультативними. Справа в тому, що людина, яка відчуває пильну увагу з боку «своїх», буде прагнути продемонструвати не іншій, а, насамперед, своїй стороні власну непохитність у відстоюванні інтересів групи, стане демонструвати непоступливість, зневагу до партнерів по переговорах. Бажання постати в кращому світлі перед своєю групою може зірвати переговори або завести їх у тупик. Таким чином, переговорники, що перебувають під наглядом, приносять, як правило, більше шкоди, чому користі.

Крім того, відсутність самостійності в уповноважених вести переговори також знижує ефективність процесу. Гостре відчуття своєї підзвітності, постійне усвідомлення необхідності звітувати тим, хто їх послав на переговори, зробить переговорників непоступливими. У цьому випадку для них важливіше буде не досягнення домовленості, а знов-таки прагнення «зберегти обличчя», щоб не виглядати в очах «своїх» людьми, «що програли» переговори. Тому ті вповноважені, які постійно відчувають тягар підзвітності й відповідальності, використовують у переговорах в основному тактику тиску й найчастіше не досягають гарних результатів.

На результати переговорів впливають також особистісні характеристики їх учасників. Характеристики людей можуть як сприяти, так і перешкоджати успішному завершенню переговорів. Події особистого життя учасників переговорів, які можуть породжувати в них стрес, напруга, нервові зриви утрудняють переговори й роблять їхній результат менш сприятливим. Так, наприклад, одна зі сторін може оприлюднити відомості, компрометуючі партнера по переговорах, щоб «вивести із гри» сильного, досвідченого переговорника. Причому опублікована інформація може бути наклепницькою, вигаданою, неістинною.

3. *Посередництво й арбітраж (незайвий «третій»)*. Щодо участі «третьої сторони» у взаєминах двох сторін існує неписане правило – невторчання. Говорять, наприклад, що якщо «двоє б'ються, то третій – не лізь». Те ж саме й у любовних справах, тут третій – теж зайвий.

Але конфліктуючі сторони часто самі не можуть дійти згоди. І тоді вони можуть вдатися до допомоги третьої сторони, яка сприяла б примиренню конфліктуючих сторін. Третя сторона може виступати в конфлікті або як посередник, або як арбітр. *Посередництво* – спроба нейтральної третьої сторони розв'язати конфлікт за рахунок поліпшення комунікацій і висування пропозицій.

Але іноді посередник має силу й владу, щоб *змусити* обидві сторони погодитися з тою формою вирішення спорів, яку визначив сам посередник. Цей спосіб дозволу протиріч одержав назву *арбітражу*. *Арбітраж* – це розв'язання конфлікту нейтральною третьою стороною, що вивчила обидві точки зору й прийшла до висновку. І посередники, і арбітри можуть брати участь у вирішенні будь-яких конфліктів: міжособистісних, міжгрупових, виробничих, військових, міжнаціональних і т.д.

Процес переговорів за участі третьої сторони має свою специфіку. Насамперед, хід переговорів може сповільнитися, якщо сторони домовилися про запрошення в переговорний процес посередника. Конфліктологи називають припинення переговорів через чекання посередника *«ефектом заморожування»*. На цьому етапі учасники переговорів намагаються втримуватися від нових поступок один одному. Це, як правило, пояснюється тим, що обидві сторони сподіваються скласти провину за свої поступки, якщо



їх прийдеться зробити згодом, на посередника. У цьому випадку їм самим вдасться «зберегти особу».

Якщо відносини між групами, що переговорюються, дуже погані, то участь посередника не буде ефективною. У цьому випадку більш результативним може виявитися участь арбітра – сильної третьої сторони, яка поставить за обов'язок суперникам прийняти вироблену арбітром угоду. Часто за таким сценарієм проходять переговори з припинення військових конфліктів, де як арбітри виступають або міжнародні – економічні, військові, політичні організації, або сильні й авторитетні держави, що не беруть участь у конфлікті.

Якщо обидві сторони реально зацікавлені у вирішенні своєї суперечки й покладають більші надії на посередника, то його місія буде успішна. Дослідження показують, що задоволення висловлюється у 75 % випадках вирішення спірних ситуацій та навіть частіше.

Таким чином, комбінація певних особистісних якостей, знань і вмінь дає можливість посередникові виступати уособленням законності, справедливості, компетентності для того, щоб, завоювавши довіру й повагу обох сторін, добитися ефективного розв'язання конфлікту. Разом з тим необхідно пам'ятати й про те, що часом складаються тупикові ситуації, в яких виявляється неспроможним навіть сама кваліфікована посередницька участь. У сучасних міжнародних, міжнаціональних, міждержавних, міжобщинних та інших відносинах чимало прикладів такого роду.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

### Завдання 4.1

У таблиці поміщені ключові поняття та їх визначення. Встановіть, якому поняттю ліворуч відповідає наведене праворуч визначення, вказавши потрібний номер.

<i>Поняття</i>	<i>№</i>	<i>Зміст</i>
1	2	3
Посередництво		1. Стиль поведінки у конфліктній ситуації, який може використовувати людина або група, що володіє сильною волею, владою, але не дуже зацікавлена у співробітництві з іншою стороною, але прагне у першу чергу задовольнити власні інтереси
Конфлікт		2. Конфлікти, які виникають через протиставлення груп у колективі або соціумі

1	2	3
Арбітраж		3. Стиль поведінки в конфліктній ситуації, суть якого полягає в тому, що сторони прагнуть урегулювати розбіжності при взаємних поступках
Стиль компромісу		4. Наукова дисципліна, що вивчає причини виникнення соціальних, психологічних та інших конфліктів і визначає шляхи й методи їх подолання
Стиль суперництва		5. Відкрите зіткнення протилежних позицій, інтересів, поглядів, думок суб'єктів взаємодії
Стиль пристосування		6. Розв'язання конфлікту нейтральною третьою стороною, що вивчила обидві точки зору й прийшла до висновку
Міжгрупові конфлікти		7. Стиль поведінки у конфліктній ситуації, суть якого полягає в тому, що учасник конфлікту діє разом з іншою стороною, але при цьому не намагається відстоювати власні інтереси з метою згладжування ситуації й відновлення нормальної робочої атмосфери
Конфліктологія		8. Учений, що вивчав особливості міжгрупових взаємодій і конфліктів, провівши серію експериментів у дитячому таборі
Кеннет Томас		9. Спроба нейтральної третьої сторони розв'язати конфлікт за рахунок поліпшення комунікацій і висування пропозицій
Музафер Шериф		10. Учений, що розробив модель, яка описує стратегії поведінки особистості у конфліктній ситуації

### Завдання 4.2

Відповідайте «так» або «ні» на поставлені запитання.

№	Запитання	Відповідь	
		Так	Ні
1.	Загострене «Ми-Почуття» і тісна групова згуртованість належать до ситуаційних передумов виникнення конфлікту		
2.	Конфлікту як соціальному явищу властиві як деструктивні, так і конструктивні функції		
3.	Сімейні конфлікти є типовим прикладом зміщеного або подвійного конфлікту		
4.	Томас і Килмен виділили 3 стилі поведінки у конфліктній ситуації		
5.	Співробітництво Великобританії й США з Радянським Союзом в ім'я перемоги над фашистською Німеччиною у Другій світовій війні можна розглядати як приклад такого стилю поведінки в конфлікті як пристосування		
6.	Примирення між конфліктуєчими групами підлітків (у ході табірних експериментів М. Шерифа) відбулося, тому що підлітки використовували стиль конкуренції		
7.	Першим етапом переговорного процесу конфліктологи вважають усвідомлення необхідності переговорів конфліктуєчими сторонами		
8.	Конфлікт між викладачем і студентом можна назвати горизонтальним		
9.	Найкращим стилем поведінки у конфліктній ситуації конфліктологи вважають компроміс		
10.	До факторів, що виявляють вплив на результат переговорного процесу можна віднести використання посередників		

## ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ

### Завдання 4.1. Практикум № 4 «СТИЛІ ПОВЕДІНКИ У КОНФЛІКТНІЙ СИТУАЦІЇ»

#### ТЕСТ ТОМАСА

Уважно прочитайте пари тверджень і виберіть із кожної пари той варіант, який найбільше вам підходить.

1. а) Іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання.

б) Замість того щоб обговорювати те, у чому ми обоє розходимося, я намагаюся звернути увагу на те, у чому ми оба згодні.

2. а) Я намагаюся знайти компромісне вирішення.

б) Я намагаюся влагодити все з урахуванням усіх інтересів іншої людини й моїх власних.

3. а) Звичайно, я наполегливо прагну досягти свого.

б) Іноді я жертвую своїми власними інтересами заради інтересів іншої людини.

4. а) Я намагаюся знайти компромісне вирішення.

б) Я намагаюся не зачепити почуттів іншої людини.

5. а) Улагоджуючи спірну ситуацію, я увесь час намагаюся знайти підтримку в іншої людини.

б) Я намагаюся робити все, щоб уникнути зайвої напруженості.

6. а) Я намагаюся уникнути неприємностей для себе.

б) Я намагаюся досягти свого.

7. а) Я намагаюся відкласти вирішення спірного питання, для того щоб згодом вирішити його остаточно.

б) Я вважаю за можливе у чомусь поступитися, щоб досягти іншого.

8. а) Звичайно, я наполегливо прагну досягти свого.

б) Я в першу чергу прагну визначити те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання.

9. а) Думаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь виниклі розбіжності.

б) Я вживаю зусилля, щоб досягти свого.

10. а) Я твердо прагну досягти свого.

б) Я намагаюся знайти компромісне вирішення.

11. а) Першою справою я прагну ясно визначити те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання.

б) Я намагаюся заспокоїти іншого й, головним чином, зберегти наші відносини.

12. а) Найчастіше я уникаю займати позицію, яка може викликати спори.

б) Я даю можливість іншому в чомусь залишитися при своїй думці, якщо він також іде на зустріч.

13. а) Я пропоную середню позицію.

б) Я наполягаю, щоб усе було зроблено по-моєму.

14. а) Я повідомляю іншому свою точку зору й запитую про його погляди.

б) Я намагаюся показати іншому логіку й перевагу моїх поглядів.

15. а) Я намагаюся заспокоїти іншого й зберегти наші відносини.

б) Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруги.

16. а) Я намагаюся не зачепити почуттів іншого.

б) Я звичайно намагаюся переконати іншого в перевагах моєї позиції.

17. а) Звичайно, я наполегливо прагну досягти свого.

б) Я намагаюся зробити все, щоб уникнути пошуки напруженості.

18. а) Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму.

б) Я дам іншому можливість залишитися при своїй думці, якщо він іде мені на зустріч.

19. а) В першу чергу я намагаюся визначити те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання.

б) Я намагаюся відкласти спірні питання для того, щоб згодом вирішити їх остаточно.

20. а) Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності.

б) Я намагаюся знайти найкращу комбінацію вигід і втрат для нас обох.

21. а) Проводячи переговори, намагаюся бути уважним до іншого.

б) Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми.

22. а) Я намагаюся знайти позицію, яка перебуває посередині між моєю позицією й позицією іншої людини.

б) Я відстоюю свою позицію.

23. а) Як правило, я стурбований тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.

б) Іноді надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання.

24. а) Якщо позиція іншого видається йому дуже важливою, я намагаюся піти йому назустріч.

б) Я намагаюся переконати іншого піти на компроміс.

25. а) Я намагаюся переконати іншого у своїй правоті.

б) Проводячи переговори, я намагаюся бути уважним до аргументів іншого.

26. а) Я звичайно пропоную середню позицію.

б) Я майже завжди прагну задовольнити інтереси кожного з нас.

27. а) Найчастіше прагну уникнути суперечок.

б) Якщо це зробить людину щасливим, я дам йому можливість обстояти свою вимогу.

28. а) Звичайно, я наполегливо прагну досягти свого.

б) Вирішуючи ситуацію, я звичайно прагну знайти підтримку у іншого.

29. а) Я пропоную середню позицію.

б) Думаю, що не завжди варто хвилюватися через виникаючі розбіжності.

30. а) Я намагаюся не зачепити почуттів іншого.

б) Я завжди займаю таку позицію у суперечці, щоб ми спільно могли досягти успіху.

№ зап.	суперник	співробітник	компроміс	уникання	приспособлення
1	2	3	4	5	6
1				А	Б
2		Б	А		
3	А				Б
4			А		Б
5		А		Б	
6	Б				А
7			Б	А	
8	А	Б			
9	Б			А	
10	А		Б		
11		А			Б
12			Б	А	
13	Б		А		
14	Б	А			
15				Б	А

1	2	3	4	5	6
16	Б				А
17	А			Б	
18			Б		А
19		А		Б	
20		А	Б		
21		Б		А	
22	Б		А		
23		А		Б	
24			Б		А
25	А				Б
26		Б	А		
27				А	Б
28	А	Б			
29			А	Б	
30		Б			А

### Інтерпретація тесту

К. Томас виділив 5 способів розв'язку конфліктної ситуації:

1. **Суперництво** – «Піду по трупах, але доб'юся свого!»

2. **Співробітництво** – «Давай сядемо, поговоримо, щоб по максимуму дісталось й тобі, і мені».

3. **Компроміс** – «Ти мені – я тобі».

4. **Уникання (ігнорування)** – «Без твоєї допомоги не вийде – клянчити не буду, проживу як-небудь».

5. **Пристосування** – «Заради тебе піду на поступки!»

«Суперництво» майже завжди й в усьому непохитне. Найчастіше за «Суперником» ховаються лідерські якості. Швидше за все, ця людина буде наполягати на власній точці зору. Вона буде наполегливо прагнути досягти свого й наполягати на власному розумінні. Звичайно показує іншим логіку й перевага своїх поглядів.

**Співробітництво** – це найбільш враховуючий інтереси обох сторін стиль. Такі люди замість того, щоб обговорювати в чому розходяться сторони, звертають увагу на те, що є загального, із чим обоє згодні – найкраща комбінація вигід для всіх. По-перше, вони визначають, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання, а потім роблять усе можливе, щоб ці інтереси враховувалися з обидвох боків.

**Компроміс** – одна із самих популярних форм стилю поведінки у конфліктній ситуації. Майже не уступаючи своїх позицій, але в той же час знаходячи загальні точки дотику з опонентом, людина, що володіє стилем поведінки «компроміс», цілком здатна знаходити конструктивні вирішення

поставлених завдань. Такі люди дають можливість іншому залишитися в чомусь при своїй думці, у тому випадку якщо їм також ідуть назустріч.

**Стиль уникання (ігнорування)** – такі люди намагаються робити все, щоб уникнути непотрібної, на їхній погляд, напруженості. Прагнуть уникати суперечок, намагаються зробити їх найбільш конструктивними. Іноді вони воліють дати іншим можливість вирішити спірне питання.

**Пристосування.** Це значить, що людина не любить конфліктів, тому, щоб уникнути зайвої напруженості, підбудовується під ситуацію. Її власна думка захована десь глибоко, і ніхто не знає, яка вона. Звичайно в суперечці такі люди займають нейтральну позицію. Намагаються заспокоїти іншого, і головним чином зберегти відносини, і уникнути неприємностей для себе.

#### **Обробка тесту:**

1. Порахувати суму балів за кожним з п'яти стовпців.
2. У результаті виявилися такі моделі поведінки у конфліктній ситуації:  
 Стовець № 1 – *суперництво*.  
 Стовець № 2 – *співробітництво*.  
 Стовець № 3 – *компроміс*.  
 Стовець № 4 – *уникання, ігнорування*.  
 Стовець № 5 – *пристосування*.

Сума за кожним стовпцем може бути від 0 до 12 балів. 0–4 бали – низькі показники; 5–8 – середні; 9–12 – високі.

3. Шанс виграти конфліктну ситуацію порахуйте за такими формулами:

а) **Суперництво + Співробітництво + 1/2Компромісу**

б) **Пристосування + Уникання + 1/2Компромісу**

Якщо сума а > суми б, шанс виграти конфліктну ситуацію є у вас,

Якщо сума б > суми а, шанс виграти конфлікт є у вашого опонента.

#### **Підсумкове завдання. Здається письмово на перевірку,**

#### **підписувати – практикум № 4**

1. Визначіть й охарактеризуйте свій стиль поведінки у конфліктній ситуації. У чистому вигляді один зустрічається рідко, як правило, об'єднуються 2–3, де ви набрали максимальні бали.

2. Визначіть свої шанси виграти у суперника в конфліктній ситуації.

3. Опишіть сильні й слабкі сторони свого стилю поведінки у конфліктних ситуаціях.

### Завдання 4.2 Гра «АЛЬТЕРНАТИВА» (ЗУСТРІЧ ЦИВІЛІЗАЦІЙ)

Ця надзвичайно цікава гра з тим засобами, які використовують психологи для розвитку в учасників тренінгу вмінь розуміти один одного, ефективно взаємодіяти, зробити крок назустріч партнерові. Ця гра має, крім того, ще й потужний дидактичний потенціал, що дозволяє розглядати її як полігон для випробування моральних установок і здатності до прориву на більш високий рівень самосвідомості.

**Хід гри.** Група розділяється на дві команди (способи розподілу – найрізноманітніші). Жеребом визначається, яка команда буде складатися із землян, а яка – з інопланетян.

**Інструкція до гри.** Космічна експедиція із Землі виявила ненаселену планету, надра якої виявилися насичені різноманітними корисними копалинами й стратегічно важливими видами сировини. Але практично одночасно із землянами на цю планету висадилися представники іншої високорозвиненої цивілізації, що теж зацікавилися природними ресурсами планети. **Помітивши** присутність один одного, і земляни, і інопланетяни укрилися у своїх космічних кораблях, привівши в бойову готовність нейтронні знаряддя й ручні бластери. Ця планета вкрай необхідна й тій, і іншій цивілізації. Очевидно, збройного зіткнення не уникнути. Питання в тому, хто почне першим, тобто на кого ляже відповідальність за розв'язання військового конфлікту. Почалося тяжке очікування.

Втім, ще залишається можливість мирно домовитися. Але між кораблями немає зв'язку, і щоб висловити свої пропозиції, необхідно покинути корабель і вийти назовні. Це ризик: суперники можуть не зробити такого ж кроку, а просто знищити конкурентів. У цій грі вам доведеться вирішувати, як зробити, зробивши десять ходів. Залежно від виборів команд складаються різні ситуації, оцінка яких у балах наведена в таблиці.

Земляни	Інопланетяни	Земляни	Інопланетяни
відкрити вогонь	відкрити вогонь	-3	-3
відкрити вогонь	вийти назовні	+5	-5
вийти назовні	відкрити вогонь	-5	+5
вийти назовні	вийти назовні	+3	+3

Зміст таблиці досить зрозумілий: якщо обидві команди починають воєнні дії, вони втрачають по три бали; якщо якась команда вирішує вийти з корабля



для переговорів, а суперники прицільним вогнем стирають їх з лиця планети, то загиблі втрачають п'ять балів, а влучні стрілки по парламентарях здобувають п'ять балів; якщо ж представники обох цивілізацій вирішають спробувати удачі на шляху переговорів, то й ті, і інші одержують по три бали.

Найкраще команди розвести по різних кімнатах. За п'ять хвилин, що приділяються на кожний хід, команди повинні ухвалити рішення. У випадку, якщо вирішення за цей час не прийняте, то команда штрафується на 3 бали. Голосувати можна скільки завгодно раз, але якщо при остаточному голосуванні є люди, що підняли руки «проти», то за кожного з них команда втрачає 1 бал. Вирішення команд передає суперникам ведучий або його асистент.

Перемагає той, хто після десяти ходів набере максимальну кількість балів.

### Бланк для гри

Номер ходу	земляни	інопланетяни	Рахунок гри	
			земляни	інопланетяни
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
Підсумкова сума				

Обговорення гри має надзвичайно важливе значення – особливо якщо виявиться, що практично ніхто не виграв (а таке може трапитися, якщо обидві команди закінчать гру з негативним рахунком). Подібна ситуація дуже показова, це говорить про помилковість в обраній гравцями стратегії.

Чудово, якщо в результаті обговорення учасники прийдуть до більш глибокого відчуття та розуміння досить тривіальної істини: крім гри проти когось, коли мій виграш – це обов'язково програш іншого, є гра, коли виграти можна тільки разом. Навіть у бізнесі, де, здавалося б, панує «закон джунглів», можна добитися більшого, вибираючи стратегію задля загального виграшу.

## Тема 5. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ВЕЛИКИХ СОЦІАЛЬНИХ ГРУП

1. *Методологія дослідження й поняття великих соціальних груп.*
2. *Соціальна психологія класів.*
3. *Соціальна психологія етнічних груп.*

### 5.1. Методологія дослідження й поняття великих соціальних груп

Усі змістовні елементи суспільної психології виникають на основі історичного досвіду, насамперед великих груп, досвіду, узагальненого культурними й ідеологічними системами. Соціально-психологічний аналіз великих груп у соціальній психології розглядається як підхід до пізнання психіки індивіда. Однак, реальність така, що психологія великих груп - найменш розроблена в соціальній психології тема, як на загальнотеоретичному, так і на емпіричному рівнях дослідження.

**Велика соціальна група** – це соціальна спільність, члени якої, не маючи безпосередніх контактів між собою, зв'язані опосередковано психологічними механізмами групової комунікації.

Великі групи бувають:

1) такі, що склалися в ході історичного розвитку суспільства, що займають певне місце у системі суспільних відносин конкретного типу суспільства, стійкі у своєму довготривалому існуванні (клас, нації, народності).

2) кількісно необмежені умовні спільності людей, виділювані на основі певних соціальних ознак (стать, вік, професія).

#### **Види великих соціальних груп:**

1) *за характером міжгрупових і внутрішньогрупових соціальних зв'язків:*

а) об'єктивні макрогрупи – групи, в яких люди об'єднані спільністю об'єктивних зв'язків, що існують незалежно від свідомості й волі цих людей;

б) суб'єктивно-психологічні макрогрупи – групи, які виникають у результаті свідомого об'єднання людей;

2) *за часом існування:*

а) довгостроково існуючі групи (класи, націй);

б) тимчасово існуючі групи (юрба, аудиторія);

3) за ступенем організованості:

- а) організовані групи (партії, союзи);
- б) неорганізовані (натовп);

4) за виникненням:

- а) виникла стихійно (натовп);
- б) організована свідомо (партії, асоціації);

5) за контактністю членів групи:

а) умовні групи – групи, що створені за певною ознакою (стать, вік, професія та інше), в яких люди не мають прямих контактів між собою;

б) реальні великі групи – реально існуючі групи, у яких люди мають між собою тісні контакти (мітинги, демонстрації);

б) за відкритістю:

- а) відкриті;
- б) закриті – членство в них визначається внутрішніми установками груп.

Для великих соціальних груп характерні деякі загальні характеристики значущі з погляду соціально-психологічного аналізу, що й відрізняють їх від малих груп.

У великих групах існують специфічні регулятори соціальної поведінки, яких немає в малих групах. Це – **нрави, звичаї й традиції**. Втім, подібне твердження неоднозначне й спірне - родина, цей типовий представник малої групи, може мати і нрави, і звичаїв, і традицій. Чого коштує, наприклад, наше сімейне: «Нас так виховували!» у підтримку, де культурних, а де й диких традицій і звичаїв виховання.

Поєднання особливостей життєвої позиції тієї або іншої великої групи зі специфічними моделями поведінки утворюють спосіб життя такої групи.

У соціально-психологічному плані спосіб життя великих соціальних груп являє собою особливі форми спілкування, особливий тип соціальних контактів між членами такої спільності. У рамках певного способу життя набувають особливого значення інтереси, цінності й потреби, наявність специфічної мови (у тому числі її перетвореної форми у вигляді жаргону), властивого професійної або якійсь іншій групі.

Загальні соціально-психологічні риси, властиві великим групам, формують соціальний тип особистості, який розуміється як тип особистості представника певної соціально-психологічної групи (наприклад, класу, професії або соціально-

демографічної групи). Фіксація цього типового – досить складне завдання. Проте наявність загальних рис у психології представників певної соціальної групи заперечувати неможливо. Це загальне існує об'єктивно й проявляється в реальній поведінці й діяльності груп.

## 5.2. Соціальна психологія класів

Слід зазначити високий ступінь складності розкриття питання про особливості психології класів. Цей напрямок поки що не розроблений ані світовою, ні вітчизняною соціальною психологією. У літературі, скоріше, можна зустріти опис труднощів і проблем, що ускладнюють можливості розкриття психології класів, ніж опис її особливостей. Багато уваги приділяється аргументації того, що необхідно досліджувати, працюючи над проблемою психології класів.

**Класи** – це великі соціальні об'єднання людей, що мають схожі економічні ресурси, і, як наслідок, загальні політичні погляди, стиль життя, цінності й уподобання.

Поняття класу було введено в науковий оборот французькими істориками Тьєрі й Гізо у 18 ст. У сучасній соціології й соціальної психології існує багато класових концепцій. Розглянемо два основні підходи до аналізу класів – марксистський і градаційний.

**1. Марксистський підхід.** Найбільш активно поняття «клас» використовується марксистами, однак визначення цієї категорії у роботах

К. Маркса немає. Головною класоутворюючою ознакою за Марксом є власність на засоби виробництва.

Найважливішим проявом класових відносин була експлуатація одного класу іншим. На кожному етапі розвитку суспільства К. Маркс виділяв основні класи, які відповідають певного способу виробництва (раби й рабовласники, феодали й селяни, капіталісти й робітники), і неосновні – пережитки старих або зародки нових формацій (землевласники при капіталізмі).

Розподіл суспільства на класи є результатом суспільного поділу праці й формування приватновласницьких відносин. Класи-власники одночасно виступають правлячими, непродуктивними і експлуаторськими, тобто вони привласнюють додатковий продукт, який був вироблений іншими. Клас, що

позбавлений власності, підлягає експлуатації, ним управляють і він є продуктивним.

У марксистській концепції класи були дещо більшим, ніж просто способом опису економічного стану соціальних груп. Маркс розглядав класи не лише як зручну аналітичну модель, а й як реальні соціальні сили, що здатні змінювати суспільство.

За Марксом, клас у своєму розвитку проходить два етапи – від «класу в собі» до «класу для себе». «Клас у собі» являє собою клас, що формується, він ще не усвідомив свої класові інтереси. «Клас для себе» – це клас, що вже сформувався.

Відсутність у Маркса визначення класу породило численні, часом суперечливі, спроби дати визначення класу. У вітчизняній соціології класичним визнається ленінське визначення: «Класами називають великі групи людей, що відрізняються їх місцем в історично визначеній системі суспільного виробництва за їх відношенням до засобів виробництва (більшою мірою закріпленою і оформленому у законах), їх роллю в суспільній організації праці, а отже, засобами отримання і розмірами тієї частки суспільного багатства, якою вони розпоряджаються».

Відповідно до ортодоксального марксизму при капіталізмі відбувається поляризація суспільства на два основні класи (буржуазія й пролетаріат), спостерігаються процеси пролетаризації дрібної буржуазії, зубожіння мас. Історія спростувала ці прогнози. У 50-ті роки ХХ сторіччя почали формуватися середні класи. Пізніше спробу вдосконалення марксистської класової схеми зробив Ерік Райт, ця теорія отримала назву *неомарксизму*. Це було пов'язано з намаганням вписати у схему численну групу менеджерів, яка виникла внаслідок відокремлення таких функцій капіталу як власність і управління. У межах класичної марксистської концепції менеджери потрапляють до робітничого класу, хоча доходи цієї групи, місце у системі організації виробництва і, як наслідок, стиль життя суттєво відрізняються від пролетарського. Ерік Райт, окрім власності на засоби виробництва, запропонував ще один критерій класоутворення – наявність управлінських функцій, у результаті чого він відокремив не два, а чотири класи (рис.1) :

- буржуазія, яка має засоби виробництва і виконує управлінські функції;
- робочий клас, який не має ні першого, ні другого;

- менеджери, які мають управлінські функції, але позбавлені засобів виробництва;
- дрібна буржуазія, яка має засоби виробництва, але позбавлена управлінських функцій.

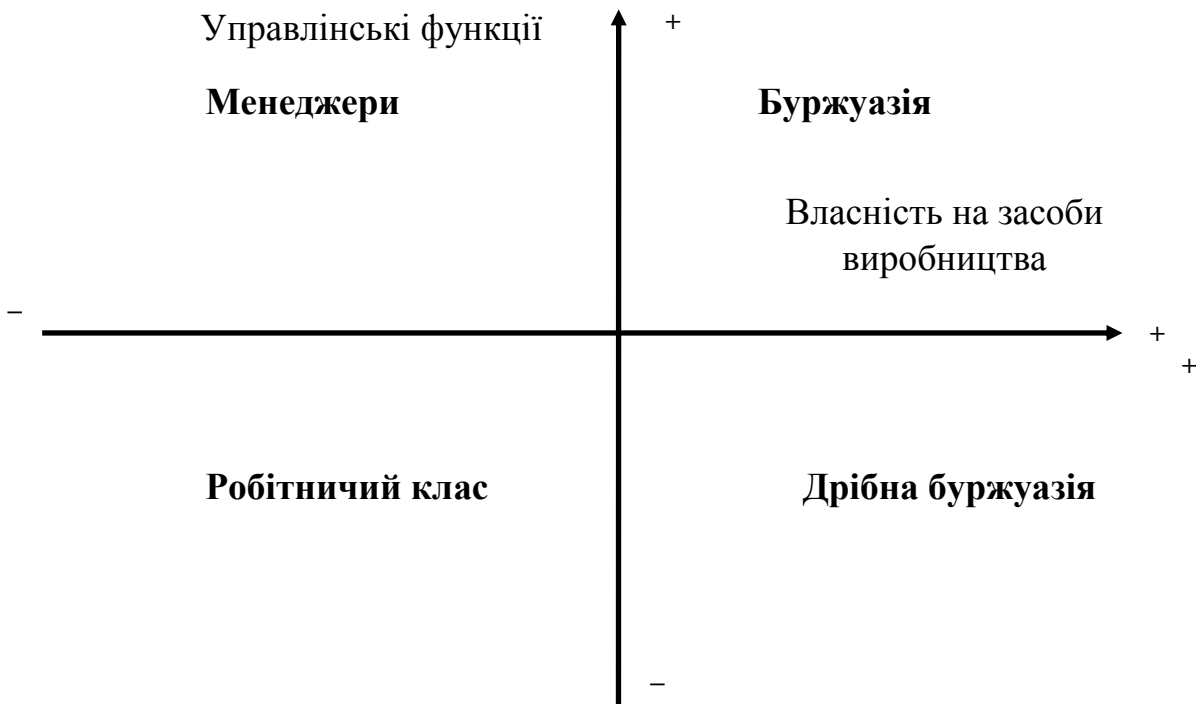


Рис. 5.1. Класова концепція Е. Райта

**2. Градаційний підхід** враховує не один, а декілька критеріїв класоутворення (рід діяльності, джерело і розмір доходів, рівень освіти, стиль життя, тип помешкання, район проживання та ін.). У межах цього підходу частіше виділяються три класи (вищий, середній і нижчий), кожен з яких складається з декількох прошарків. Виник цей підхід у США і досі є популярним, тому наведемо дані з розподілу населення за класами у сучасному американському суспільстві.

**Вищий клас.** До цього класу належать люди та сім'ї, які зосередили у своїх руках контроль над основними соціальними ресурсами: землею, засобами виробництва, фінансами, політичними та інформаційними сферами. Ось чому до класу може належати земельна аристократія (у країнах, де є залишки феодальної системи, наприклад, у сучасній Великій Британії), підприємці, які керують великим бізнесом, власники крупних компаній, виробництв, у тому числі магнати медіа, шоу-бізнесу; фінансисти, банкіри, які управляють

грошовими потоками у країні; вищі адміністратори й політики країни, члени урядів, міністри, командуючі військом, поліцією, спецслужбами. До фінансової й політичної еліт можуть приєднуватися представники творчої або спортивної еліт, які мають найвищі статуси і високі особисті доходи.

Вищий клас має важливий спільний ресурс – соціальні зв'язки, солідарність тих, хто належить до верхівки суспільства, систему взаємних послуг. Як правило, дітей з родин вищого класу, починаючи ще з шкільних закладів та університетів, свідомо готують до ролі топ-менеджерів, власників та політиків. Вони навчаються здебільшого у закритих приватних навчальних закладах, престижних і коштовних університетах. Спосіб життя цього класу залишається улюбленою темою преси, особливо так званих «жовтих» видань, які спеціалізуються на світській хроніці й скандалах «у вищих колах». У цілому представники «вищих кіл» намагаються вести замкнений і непомітний для широкого загалу спосіб життя, уникаючи прилюдних скандалів та втручання преси. Непопулярною сьогодні є демонстрація розкоші, навпаки, вихідці з найбагатших родин намагаються поводитися демократично, не відрізнятися зовнішньо від інших людей.

*Вищий-вищий клас* – багаті сім'ї, що мають вельможне походження, володіють великим багатством, яке отримали у спадщину (менше 1 %).

*Нижчий-вищий клас* – люди високих статків, які нещодавно розбагатіли (нуборіші). До цього класу потрапляють зірки спорту, кіно, «комп'ютерні генії» (біля 4 %).

**Середній клас.** Середній клас є чимось проміжним у соціальному просторі між позиціями «бідних» і «багатих». Статус середнього класу має низку якісних ознак, що робить цей клас спільнотою з власним «обличчям». Отже, середній клас об'єднує тих, хто:

- має міцне економічне становище, певну власність, банківський рахунок, що забезпечує відносну незалежність та свободу вибору у реалізації життєвих планів, пошуку роботи;
- має високі показники в освіті та професіоналізмі, є конкурентоспроможним на ринку праці, у бізнесі, державній службі;
- характеризується специфічним способом життя, спільною структурою споживання і схожими уподобаннями щодо проведення вільного часу, відпусток зі своїм колом «не бідних, але й не надто багатих»;

- шукає притулку в окремих кварталах, селищах, зонах помешкання, будинках, які відповідають статусу середнього класу;
- у політичному житті підтримує переважно центристські та помірковані політичні сили, уникає екстремістських течій та партій;
- характеризується як «гарний громадянин», «добропорядна людина», тобто має порівняно сталий авторитет у суспільстві.

В останню чверть ХХ ст. у розвинутих країнах абсолютна більшість населення перетворилася на середній клас. Це була найбільш вагома подія з точки зору трансформації соціальної структури.

*Вищий-середній клас* – висококваліфіковані особи, зайняті розумовою працею (юристи, лікарі, наукова еліта, менеджери вищої ланки), власники середнього бізнесу, чії прибутки у США дорівнюють більше 80 тис. дол. на рік (біля 15 %).

*Середній-середній клас* – особи, зайняті менш престижною розумовою працею (вчителі середньої школи, менеджери середньої ланки, бухгалтери тощо), чії річні прибутки у США варіюють від 40 до 80 тис. дол. (біля 30 %).

*Нижчий-середній клас* – некваліфіковані робітники – канцелярські працівники, секретарі, касири, офіціанти, а також дрібні власники і працівники фізичної праці, чії прибутки не перевищують 40 тис. дол. на рік (біля 30 %).

**Нижчий клас.** Нижчий клас об'єднує осіб і сім'ї, чий статус не дотягує до середнього; спосіб життя та стандарти цього класу залежать від економічної ситуації в країні, але вони не є престижними та не виступають об'єктом заздрості. До класу належать виконавці, люди, які зайняті переважно фізичною працею або існують завдяки системі соціального страхування (наприклад, пенсіонери).

Особливості нижчого класу зумовлені його економічним становищем. Для представників цього класу завжди зберігається загроза бідності. Тому вони шукають найдешевших товарів і послуг, не цураються розпродажів і дешевих крамниць, користуються різними соціальними програмами допомоги незаможним, наймають недороге житло у непрестижних районах, їх діти навчаються у загальних державних школах тощо. У цілому складає біля 20 %.

*Вищий-нижчий клас* – працівники некваліфікованої фізичної праці, тимчасові та сезонні працівники.



*Нижчий-нижчий клас* – жебраки, безробітні, бездомні, іноземні робітники.

Також у соціології існує поняття – *найнижчий клас (андерклас, буквально «підклас», використовується у значенні «соціальне дно»)* – яким позначаються прошарки, що лишаються «за бортом» індустріального суспільства. До них належать соціальні невдахи, хронічні безробітні, а також волоцюги, алкоголіки та наркомани, які скотилися «на дно». У США до цих прошарків переважно потрапляють емігранти у першому поколінні, вихідці з Латинської Америки, чорношкірі. Найнижчий клас утворює власні райони проживання – трущоби, нетрища великих міст, своєрідні сучасні гетто, куди «не ступає нога» представників середнього класу, хіба що проводиться кримінальне розслідування чи здійснюється якась благодійна акція. Вважається, що саме андерклас виступає живильним середовищем для злочинного світу.

Отже, багато дослідників провідною класоутворюючою ознакою прямо або побічно вважають рівень доходу (Маркс, Уорнер і ін.). Однак ви, як майбутні соціологи, знаєте, що рівень доходу не можна вважати єдиним критерієм класової приналежності. Класи є не тільки економічними, але й соціально-психологічними утвореннями.

Згідно з умовами життя людей того або іншого класу в них виробляється певна класова свідомість, формуються відповідні риси класової психології.

**Психологія соціального класу** – форма духовного освоєння класом умов його буття, що включає в себе свідомість класу, потреби й інтереси класу, його погляди, переконання, почуття, настрої, традиції й деякі інші елементи.

На формування психології соціального класу впливають умови його життя, характер суспільно-практичної діяльності, відносини з іншими класами й міжкласовими групами, соціальний досвід, спосіб життя й інші суб'єктивні та об'єктивні характеристики життєдіяльності його представників.

Психологія класу формується під впливом його ідеології й зазнає впливу від ідеології соціальних класів і міжкласових груп, насамперед тих, що панують.

Структуру соціальної психології класів складають такі її найважливіші елементи:

**1. Свідомість класу** – продукт тривалого соціально-історичного розвитку, в основі якого лежить динаміка потреб людей, що належать до даного класу, і можливостей їх здійснення, а також пов'язаних із цим уявлень і практичних соціальних дій людей (клас- в- собі, клас- для-себе у Маркса ).

**2. Класові потреби.** Класове положення визначає певний обсяг і склад матеріальних і духовних благ, якими кожний член класу розпоряджається. Зміст потреб залежить від того, що має людина, як представник класу, й чого їй бракує. Специфіка її діяльності розвиває в ній одні потреби й пригнічує інші.

**3. Інтереси класу.** Вони обумовлені становищем класу в системі виробничих відносин даного суспільства. Вони можуть різнитися за ступенем зрілості, який залежить від рівня розвитку об'єктивних потреб класу. Існують і інші фактори, наприклад суб'єктивні, які можуть впливати на них (наприклад, ступінь зрілості інших класів).

Особливо гостро зіткнення інтересів різних класів виявляється у політичній сфері, оскільки політичні інтереси – узагальнене вираження всіх інших інтересів, у тому числі й економічних.

**4. Цінності класу.** Цінності об'єктивно визначаються економічними умовами діяльності класу. Поряд з матеріальними цінностями існують і феномени суспільної свідомості, що виражають ці інтереси в ідеальній формі – духовні цінності.

**5. Норми поведінки.** Вони функціонують у вигляді певних вимог, приписань і очікувань відповідної поведінки. Класи за допомогою норм, вироблених ними, регулюють, контролюють і оцінюють поведінку своїх представників.

Норми поведінки виробляються з урахуванням систем суспільних відносин, інтересів класів і його уявлень про припустиму, схвалювану, прийнятну поведінку або про небажану, неприйнятну поведінку.

**6. Класові почуття** - це певні характеристики емоційних станів, властивих класу. Світова література, як художня, так і професійна, повна описів конкретних проявів психологічного вигляду класів, особливо таких двох його антиподів, як робітничий клас і буржуазія. Вітчизняна література й радянська

ідеологія активно розробляли два поняття, що мали відношення до класових почуттів, — **класову ненависть і класову солідарність**.

**7. Класовий характер** - поняття практично не розроблене. Зазвичай у літературі мова йде про соціальний характер. Вважається, що соціальний характер проявляється в типовому устояному образі дій представників різних класів у різних ситуаціях і відрізняє представників одного класу від представників інших класів.

**8.** Важливими регуляторами поведінки класів можуть слугувати й такі психічні утворення, як **звички, звичаї й традиції, у сукупності, що представляють спосіб життя класу**. Соціальна психологія досліджує домінуючий образ поведінки основної маси представників того або іншого класу в типових ситуаціях повсякденного життя. Звички й звичаї складаються під впливом певних життєвих умов, але надалі закріплюються й виступають саме як регулятори поведінки.

### 5.3. Соціальна психологія етнічних груп

Етнічні групи, як і класи, є великими соціальними групами й мають значний вплив на історичний процес.

Формування етносу пов'язано з усвідомленням приналежності до спільноти, прийняттям її цінностей, норм. Етнічність передбачає відчуття єдності, яке виражається через протиставлення «ми – вони». В умовах зростання соціальної напруженості, заглиблення економічної кризи звернення до етнічних джерел виконує захисні функції. Етнічність не може зникнути, тому що вона уособлює культурну спадщину.

Слово «етнос» має грецьке походження, перекладається як народ. **Етнос** – це історично сформована на окремій території стала сукупність людей, які мають спільні риси, стабільні особливості культури і психологічного складу, а також усвідомлення своєї єдності і відмінності від інших схожих утворень (самоусвідомленням). Формування етносу звичайно відбувається на основі спільної території і господарської діяльності. До *основних характеристик етносу* можна віднести такі:

- спільна назва;
- міф про спільних предків;

- спільна історична пам'ять;
- один або декілька диференційних елементів спільної культури (мова, релігія, традиції, фольклор);
- зв'язок з конкретним «рідним краєм», територією;
- відчуття солідарності зі значною часткою населення (самоідентифікація).

**Ознаки етносу** можна об'єднати у три групи:

1. Об'єктивні біологічні і природні риси (типова зовнішність, «рідний край», менталітет).
2. Об'єктивно-культурні риси (мова, фольклор, традиційний одяг і їжа, побутові традиції, релігія).
3. Суб'єктивні критерії (самоідентифікація, відчуття приналежності, солідарності, єдності з конкретною етнічною групою).

**Історичні типи етносу:**

1. **Рід** – форма спільноти людей, яка базується на кровній спорідненості.
2. **Плем'я** – об'єднує декілька родів, що мають спільну мову, територію, натуру і звичаї. Рід і плем'я виникають та існують за часів первіснообщинного устрою.

3. **Народність** – форма мовної, територіальної, економічної і культурної спільноти людей, яка утворюється за часів виникнення відносин приватної власності і притаманна рабовласницькому та феодальному суспільствам. Народність за чисельністю переважає плем'я, кровноспоріднені зв'язки не охоплюють всю народність. Формуванню народності сприяє більш чітка організаційна структура суспільства, розвинені політичні форми. Народності існують у наш час і не лише в країнах, що розвиваються, а й в індустріально розвинених суспільствах. (Франція: бретонці, корсиканці; Велика Британія: уельські, галли, нормандці).

4. **Нація** – тип етносу, що виникає в період ліквідації феодальної роздробленості і розвитку капіталістичних відносин. Нації більш чисельні, ніж народності, вони нараховують десятки і сотні мільйонів людей. На базі єдиної території, мови і економіки формується єдиний національний характер і психічний склад. Виникає відчуття солідарності зі своєю нацією.

### ***Ознаки нації, що відрізняють її від народності***

- стала державність;
- спільність економічного життя, яка базується на єдиному національному економічному ринку;
- уніфікація мови, головним чином у процесі поширення її літературної форми через систему освіти, літературу і засоби масової інформації;
- розвиток професійної культури і мистецтва;
- формування соціально-класового складу, що відповідає епосі промислово-культурного розвитку.

Найчастіше психологія етнічних груп досліджується як психологія націй.

**Психологія етнічної спільності (нації)** – національна психологія – відбиває загальне, що є у представників цілої нації у світосприйманні, стійких формах поведінки, рисах психологічного образу, реакціях, мові, відношенні до інших людей.

**Національна психологія** – результат тривалого й специфічного розвитку, у якому задіяні такі фактори:

**1. Соціально-політичний і економічний розвиток.** Національна психіка залежить від виробничих і суспільних відносин (аграрне або індустріальне суспільство, тип політичного режиму та ін.).

**2. Історичний розвиток** етнічної спільності. Він залежить від жорстких рамок численних, закономірних, якісних трансформацій життя суспільства, які визначають своєрідність зародження, функціонування й проявів національної психіки.

**3. Вік** етнічної спільності свідчить про тривалість формування національної психіки людей, можливості її перспективного розвитку або деградації.

**4. Міжнаціональні відносини,** їх характер та історичні традиції впливають на характер формування й прояви національної свідомості й самосвідомості її представників, на специфіку й динаміку проявів почуттів щодо інших націй.

**5. Культурний розвиток** етнічної спільності впливає на основні якісні характеристики національної психіки людей.

**6. Мова й писемність** визначають своєрідність мислення її представників, відбивають різноманітність їх світогляду, поглядів на особливості свого життя й діяльності.

Структуру соціальної психології етнічних груп складають такі її найважливіші елементи:

**1. Національна самосвідомість** – усвідомлення людьми своєї приналежності до певної етнічної спільності та її становище у системі суспільних відносин.

**2. Національний характер** – сукупність стійких психологічних рис представників тієї або іншої етнічної спільності, що склалися історично і визначають типовий образ дій. Будь-яка риса з виділених у національних характерах різних груп не може бути жорстко прив'язана тільки до цієї нації. Кожна з таких рис є загальнолюдською. Правильно говорити не стільки про якісь набори рис, скільки про ступінь виразності тієї або іншої риси в національному характері певної нації. Наприклад, німецька пунктуальність і акуратність, англійська манірність, італійська експансивність, іспанська гордість, американський практицизм і оптимізм. Як люблять говорити американці, «У Бога ми віруємо, решта - готівкою» або «Американець посміхається навіть тоді, коли його везуть у морг».

**3. Національна свідомість** – складна сукупність соціальних, політичних, економічних, моральних, релігійних та інших поглядів і переконань, що характеризують рівень духовного розвитку нації.

**4. Національні інтереси й орієнтації** – суспільно-психологічні явища, що відбивають мотиваційні пріоритети представників тієї або іншої етнічної спільності.

**5. Національні почуття й настрої** – емоційно забарвлене ставлення людей до своєї етнічної спільності, до її інтересів, до інших народів і цінностей.

**6. Національні традиції й звички** – правила й норми поведінки, що склалися на основі досвіду життєдіяльності нації й міцно вкорінені у повсякденному житті, дотримання яких стало суспільною потребою.

**7. Темперамент і здатності.** Ряд дослідників вважає, що на відміну від елементів суспільної психології класів в етнічних групах іноді фіксуються такі елементи психічного складу, як темперамент і здатності. Однак це питання в соціальній психології не вирішено однозначно. Інші дослідники взагалі

заперечують правомірність постановки проблеми темпераменту й здатностей для різних етнічних груп.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ.

### Завдання 5.1

У таблиці поміщені ключові поняття і їх визначення. Встановіть, якому поняттю ліворуч відповідає наведене праворуч визначення, вказавши потрібний номер.

<i>Поняття</i>	<i>№</i>	<i>Зміст</i>
Класи		1.Продукт тривалого соціально-історичного розвитку, в основі якого лежить динаміка потреб людей, що належать до даного класу, можливості їх здійснення, а також пов'язані із цим уявлення й практичні соціальні дії людей
Національна самосвідомість		2.Соціально-економічна, культурно-політична й духовна спільність людей, характерна для капіталізму
Національний характер		3.Соціальна спільність, члени якої, не маючи безпосередніх контактів між собою, зв'язані опосередковано психологічними механізмами групової комунікації
Свідомість класу		4.Сукупність стійких психологічних рис представників тієї або іншої етнічної спільності, що склалися історично і визначають типовий образ дій
Норми поведінки класів		5. Правила й норми поведінки, що склалися на основі досвіду життєдіяльності нації й міцно вкорінені в повсякденному житті, дотримання яких стало суспільною потребою
Велика соціальна група		6. Усвідомлення людьми своєї приналежності до певної етнічної спільності і її положення в системі суспільних відносин
Спосіб життя класу		7. Великі соціальні об'єднання людей, що мають схожі економічні ресурси, і, як наслідок, загальні політичні погляди, стиль життя, цінності й уподобання
Національні традиції й звички		8. Історично сформована на окремій території стала сукупність людей, які мають спільні риси, стабільні особливості культури і психологічного складу, а також усвідомлення своєї єдності і відмінності від інших схожих утворень
Етнос		9. Звички, звичаї й традиції, у сукупності формуючі домінуючий образ поведінки основної маси представників того або іншого класу в типових ситуаціях повсякденного життя
Нації		10. Правила поведінки, що регулюють взаємини людей і функціонуючі у вигляді певних вимог, приписань і очікувань відповідної поведінки від представників певного класу

## Завдання 5.2

Дайте відповідь «так» або «ні» на поставлені запитання.

№	Запитання	Відповідь	
		Так	Ні
1.	У великих групах існують специфічні регулятори соціальної поведінки, яких немає в малих групах		
2.	Класові відмінності в суспільстві виникають на основі суспільного поділу праці й появи приватної власності на засоби виробництва		
1.	На формування психології соціального класу <b>не впливають</b> умови його життя		
4.	До факторів, що впливають на національну психологію можна віднести вік етнічної групи		
5.	Практицизм і оптимізм є рисами американського національного характеру		
6.	Національні почуття й настрої є одним з елементів соціальної психології етнічних груп.		
7.	Існують 6 історичних типів етнічних спільностей		
8.	У сучасній науці прийнято виділяти 3 основних класа в суспільстві.		
9.	Автором одного з підходів до аналізу класів є К. Маркс.		
10.	Класову ненависть і класову солідарність можна віднести до інтересів класів.		

## ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ

### Завдання 5.1. Есе «Моя етнічна автобіографія»

**Ціль роботи** – проаналізувати на власному прикладі становлення етнічної ідентичності. Есе пишеться у вільній формі. При написанні есе необхідно розкрити такі питання:

1. Коли ви дізналися про існування різних національностей? Із чим це було пов'язано. Скільки вам було років?

2. Коли, як і від кого ви дізналися про власну національність? Що ви відчували у зв'язку з цим?

3. Як ви ставилися до власної національності в дитинстві (пишалися, соромилися, не надавали значення)?

4. Як ставилися до проблеми етнічності у вашій родині? Чи обговорювалися ці проблеми? Чи відзначаються національні свята, дотримуються традиції, готуються страви національної кухні?

5. Як школа й вчителі вплинули на формування вашої етнічної ідентичності?



6. Хто й що вплинув на формування вашої етнічної ідентичності у більш дорослому віці?

7. Що ви можете сказати про вашу етнічну ідентичність сьогодні? Як її можна охарактеризувати?

### **Завдання 5.2**

Використовуючи запропоновану в лекції структуру соціальної психології класів, опишіть основні соціально-психологічні характеристики вищого класу в Україні. Чим відрізняється типовий представник вищого класу в Україні від типового представника вищого класу в розвинених країнах світу?

### **Завдання 5.3**

Використовуючи запропоновану в лекції структуру соціальної психології класів, опишіть основні соціально-психологічні характеристики середнього класу в Україні. Чим відрізняється типовий представник середнього класу в Україні від типового представника середнього класу в розвинених країнах світу?

### **Завдання 5.4**

Використовуючи запропоновану в лекції структуру соціальної психології класів, опишіть основні соціально-психологічні характеристики нижчого класу в Україні. Чим відрізняється типовий представник нижчого класу в Україні від типового представника нижчого класу в розвинених країнах світу?

## Тема 6. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ КОЛЕКТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ.

### ЮРБА

1. *Поняття й види колективної поведінки.*
2. *Юрба, її види й особливості функціонування.*
3. *Паніка й фактори її виникнення.*
4. *Основні підходи до вивчення поведінки юрби.*

#### 6.1. Поняття й види колективної поведінки

У попередніх темах були розглянуті різні види поведінки людей, обумовлені соціальними нормами, законами, традиціями, статусом, групою, соціальними інститутами. Такий вид поведінки передбачуваний і прогнозуючий. Однак існують інші види поведінки, на які меншою мірою впливають соціальні параметри. Цей вид поведінки називається колективним.

*Колективна поведінка (англ. – collective behavior)* – відносно стихійна, неорганізована, досить непередбачена й незапланована поведінка великої кількості людей, що реагують на невизначену або загрозливу ситуацію, яка залежить від взаємної стимуляції учасників. Колективна поведінка – один з екстремальних типів поведінки, що являє собою повну протилежність стандартній або інституціональній поведінці.

Колективна поведінка характеризується:

- багатолюдністю (залученням великої кількості людей)
- спонтанністю (ніхто не знає, що відбулося насправді);
- короткочасністю (масові безладдя не можуть тривати довго);
- емоційністю ( у такий спосіб люди намагаються виразити емоції, що нагромадилися);
- непередбачуваністю (ніхто не знає, як будуть розбудовуватися події);
- анонімністю (ніхто не знає один одного);
- ірраціональністю (слабшає соціальний контроль).

Існують два види колективної поведінки:

1. Поведінка юрби.
2. Поведінка мас.

**Юрба** – відносно короткочасна, внутрішньо неорганізована велика кількість людей, об'єднаних безпосередньою просторовою близькістю, яким-небудь зовнішнім стимулом і емоційною спільністю.

**Маса** – сукупність людей, яких хвилює одна й таж тема, але просторово відокремлених, що реагують на однакові стимули, але діють індивідуально.

**Основні відмінності юрби від маси:**

- 1) *чисельність учасників (як правило, маса більше ніж юрба);*
- 2) *розташування в просторі (юрба – «віч-на-віч», маса – розсіяні).*

**Основні емоції, властиві колективній поведінці:**

- 1) *страх;*
- 2) *ворожість;*
- 3) *радістю*

## **6.2. Юрба, її види й особливості функціонування.**

Можна виділити кілька **видів юрби** залежно від способу їх формування й поведінки.

1) **Випадкова юрба** має розмиту структуру. Прикладом такої юрби можуть бути звичайні збори людей на вулиці, де відбулася неординарна подія (поява знаменитості, зіткнення автомобілів). У цьому виді юрби людей поєднує або незначна мета, або зовсім гаяння часу. Індивіди слабо емоційно включені у випадкову юрбу й можуть вільно відокремити себе від неї.

2) **Конвенційна юрба** – зібрання людей, що заздалегідь планується й відносно структуроване. Поведінка її членів є під впливом певних, заздалегідь установлених соціальних норм. Так, учасники релігійної служби, мітингувальники, уболівальники дотримуються норм і правил, які регулюють їхню поведінку, роблять її впорядкованою і передбачуваною. Наприклад, футбольні уболівальники можуть голосно розмовляти, розспівувати пісні, вставати з місця, танцювати, обніматися і т.д. – така неформальна угода (конвенція) про поведінку, що личить, у конкретних ситуаціях, що стала звичаєм.

3) **Експресивна юрба**. Зазвичай організується з метою вираження загальних для її членів емоцій, активність людей у ній сама по собі вже є метою й результатом (дискотеки, народні гулянки, фестивалі). Головна відмітна риса

експресивної юрби – **ритмічність вираження емоцій**. Іноді процес ритмічного вираження емоцій приймає особливо інтенсивну форму, і тоді виникає *екстатична юрба*, для якої характерний феномен екстазу. В екстазі люди самозабутньо мучать себе ланцюгами на релігійному шийтському святі «шахсей-вахсей», доводять себе до неосудності в танці на бразильському карнавалі, рвуть на собі одяг у ритмі долі і т.д.

4) **Діюча юрба** – це юрба, яка робить дії, що мають реальні наслідки для навколишніх (матеріальна втрата, нанесення тілесних ушкоджень). Це політично найнебезпечніший вид юрби. У її рамках, у свою чергу, можна виділити кілька підвидів:

а) **агресивна юрба** – емоційне фарбування (лють, злість) і спрямованість дій якої виражені в її назві; прикладом можуть виступати незадоволені результатом матчу футбольні вболівальники, що громлять вітрини магазинів;

б) **повстанська юрба** за рядом ознак подібна агресивній (у ній також переважає почуття злості), але відрізняється від неї соціально справедливим характером обурення; наприклад, виступ українського народу під час «помаранчевої» революції у 2004 р., Революції Гідності 2014 р. і т.д.

с) **корислива юрба** – люди, що вступили в неорганізований конфлікт за володіння якими-небудь цінностями. Домінуючою емоцією тут стає жадібність, спрага володіння, до якої іноді додається страх. Корисливу юрбу часом утворюють брокери, коли на біржі пронісся слух про те, що якісь акції швидко ростуть у ціні. У радянських містах утворювалися такі юрби, коли на прилавки магазинів «викидали» дефіцитний товар.

д) **панічна юрба** обійнята жахом і прагненням кожної людини уникнути реальної або уявленої небезпеки. Слід підкреслити, що панічна поведінка, зазвичай, не тільки не є рятівною, але й дуже часто стає більш небезпечним фактором, чим те, що її спровокувало.

Якою би ірраціональною і нестриманою не видалася поведінка юрби на перший погляд, вона обмежується, принаймні, чотирма факторами:

1. **Емоційними потребами її членів.** Поведінка в юрбі виражає емоційні потреби, образи й забобони її членів (наприклад, люди, які живуть нудним, монотонним життям схильні зрідка «пополювати на відьом» для того щоб зруйнувати монотонність свого життя). У юрбі люди роблять те, що вони ніколи б не зробили.

2. **Моральними нормами її членів.** Юрба чи навряд зробить що-небудь, що виходить за межі моральних переконань її членів. Наприклад, лінчування не відбувалося в тих місцях, де люди щиро вважали це неприпустимим. Але там, де люди вважали, що лінчування морально оправданно, і навіть оправданно при певних обставинах, суд Линча проводився, але навіть ці люди ніколи не з'їдали своїх жертв або розпинали їх.

3. **Лідером.** Лідер впливає на спрямованість і інтенсивність поведінки юрби. У юрбі люди потребують того, щоб ними керували. Для ефективного впливу на юрбу лідеріві необхідно:

1) установити контакт із юрбою ( для початку просто привернути до себе увагу – залізити на якусь височину, трибуну, броньовик);

2) створити емоційну напругу (пояснити ситуацію, адже люди в юрбі нічого не знають, обов'язково сказати, хто винуватий);

3) запропонувати дії для зниження цієї напруги (що треба робити);

4) виправдати запропоновані дії.

4. **Зовнішнім контролем над юрбою.** Це може бути втручання поліції, армії, погана погода – злива, мороз.

Однією з основних особливостей юрби є її «перетворюваність». Тобто такі види як випадкова, конвенційна, експресивна юрби при певних обставинах можуть перерости в діючу.

### 6.3. Паніка й фактори її виникнення

У самому загальному визначенні **паніка** – це стан жаху, що супроводжується різким ослабленням вольового самоконтролю. Наслідком виявляється або ступор, або те, що Є. Кречмер називав «вихром руху», тобто дезорганізацією планомірних дій. Поведінка у внутрішньо конфліктній ситуації стає антивольовою: еволюційно примітивні потреби, прямо або побічно пов'язані з фізичним самозбереженням, пригнічують потреби, пов'язані з особистісною самооцінкою.

Наведене визначення охоплює всі форми колективної й індивідуальної паніки, і багато чого зі сказаного далі також застосовне до індивідуальних станів поряд з колективними. Але предмет нашої лекції – колективна поведінка

тому почну з того, що в деяких, хоча й дуже рідких випадках панічна юрба складалася із простої суми індивідуально переляканих людей.

Так відбулося, наприклад, 30 жовтня 1938 року в Каліфорнії при передачі радіо спектаклю за романом Г. Уеллса «Війна світів», де, за сюжетом, страшні марсианці-кровожери, прилетівши на Землю, починають винищувати людство. Головні події, щоправда, були перенесені з Англії в Америку.

Передача була оформлена таким чином, що в слухача створювалося враження прямого репортажу. Майстерно було сплановано й нагнітання тривоги, згадувалося про те, що паніку переживає уряд США і т.д. У підсумку багато людей сприйняли спектакль за щирю правду, покинули будинки й майно та вибігли на вулиці, утворивши багатотисячну панічну юрбу. Такого «успіху» автори спектаклю не очікували...

Описаний випадок відбувся напередодні Другої світової війни, коли загальна атмосфера очікування трагедії поширилася навіть до Америки. Це зауваження впритул підводить до наступного пункту нашого аналізу.

Слово «паніка» походить від імені Пана, грецького бога пастухів. Пастухи часто ставали свідками того, як внаслідок самої незначної причини, особливо вночі, череди овець або кіз, повністю вийшовши з-під контролю, кидалися у воду, вогонь, або тварини, один за одним, стрибали у прірву. Так безглуздо гинули не одна й не дві, а тисячі тварин. Загальна емоція, характерна для паніки – страх, який підсилюється, коли людина помічає, що й інші люди охоплені страхом.

Для виникнення паніки необхідні такі умови:

1) реальна, або сприймана в якості такої, небезпека, що загрожує людям. Паніка трапляється в екстремальних ситуаціях: аварія корабля, пожежа, повінь, і т.д. У ситуації небезпеки з'являється страх, який паралізує мислення й волю. Він підсилюється, коли людина помічає, що й інші люди також охоплені страхом. Виникає ланцюгова реакція панічних дій, в основі яких лежить нестримний страх, що раптово охоплює багатьох людей;

2) обмежені можливості уникнути небезпеки. Паніка виникає в закритому просторі, коли вихід утруднений, але він є;

3) відсутність організованості.

Удалося виявити чотири комплекси факторів (інакше їх називають також умовами, або передумовами) перетворення більш-менш організованої групи в панічну юрбу.

1. *Соціальні фактори* – загальна напруженість у суспільстві, викликана очікуваними або такими, що відбулися природними, економічними, політичними нещастями. Це можуть бути землетрус, повінь, різка зміна валютного курсу, державний переворот, початок або невдалий хід війни і т.д. Іноді напруженість обумовлена пам'яттю про трагедію й (або) передчуттям трагедії, що насувається, наближення якої відчувається за попередніми ознаками.

Я не випадково звернула увагу на те, що каліфорнійська паніка трапилася в напередодні світової війни. Уже після війни спектакль повторили в Еквадорі й у Чилі як досить жорстокий експеримент. Там теж виникли панічні юрби, але набагато меншого масштабу. Причому в Еквадорі люди, коли довідалися, що це було «жартом» дуже обурились. Панічна юрба перетворилася в агресивну й розгромила радіостанцію.

2. *Фізіологічні фактори*: втома, голод, тривале безсоння, алкогольне й наркотичне сп'яніння знижують рівень індивідуального самоконтролю, що при масовому скупченні людей здатне викликати особливо небезпечні наслідки.

Так, типовими помилками при організації мітингів, маніфестацій і масових видовищ стають затягування процесу, а також байдужне ставлення організаторів до фактів продажу й уживання учасниками спиртних напоїв. В умовах соціальної напруги, жару або холоду та інше підвищує ймовірність паніки, так само як і інших небажаних перетворень юрби.

3. *Загальнопсихологічні фактори* – несподіванка, подив, переляк, викликані браком інформації про можливі небезпеки й способи протидії.

У розпал партизанської війни в Нікарагуа (середина 70-х рр.) урядові війська вперше почали застосовувати трасуючі кулі. Це було настільки несподівано й незвичайно, що в декількох зіткненнях загартовані загони партизан зверталися в панічну втечу. Тільки після того, як бійцям розтлумачили механізм дії цієї зброї, його переваги й недоліки, то первісний психічний шок зник.

Відомі випадки, коли паніка серед маніфестантів виникала через те, що багато хто неправильно уявляли собі політичну обстановку й статус заходу.

Наприклад, люди думали, що захід санкціонований владою, і поява поліцейських з кийками виявлялася несподіванкою, що шокує. Або, навпаки, деякі учасники не знали, що акція погоджена, і неадекватно реагували на поліцейських. Були епізоди, коли непередбачені дії нечисленної, але добре організованої групи політичних ворогів вносили сум'яття й паніку в багатотисячну демонстрацію.

4. *Соціально-психологічні й ідеологічні фактори*: відсутність ясної й високозначущої загальної мети, ефективних лідерів, що користуються загальною довірою і, відповідно, низький рівень групової згуртованості.

Дослідники масової паніки одностайно підкреслюють переважне значення саме цього, останнього фактора у порівнянні з попередніми. Цікавою ілюстрацією до сказаного може бути лабораторний експеримент, в якому використаний модифікований метод гомеостата, добре відомий у соціальній психології.

У велику прозору сулію були на мотузках опущені однакові конусоподібні предмети, інший кінець кожної з мотузок тримали в руках випробувані. За розміром кожен конус легко проходив через шийку, але два одночасно пройти не могли. У днища сулії перебував ще один отвір, через який надходила вода, і рівень її, природно, підвищувався.

Завдання випробуваних – вийняти із сулії сухі конуси, за що вони одержували по 20 доларів. Але той випробуваний, чий конус намокне, був зобов'язаний сам сплатити 10 доларів. Таким чином, «небезпека» вимірялася 30 доларами (одержати 20 або сплатити 10). Випробувані мали можливість заздалегідь домовитися про погоджені дії.

Коли в лабораторію запрошувалася згуртована група з устояною структурою, взаємною довірою й ефективним керівництвом, усі легко справлялися із завданням. У випадково ж зібраних групах (якщо не перебувало вмілого лідера) і у внутрішньо конфліктних колективах виникали труднощі.

Ті, кому стояло діяти останніми, нервували, смикалися й мимоволі заважали першим (психологи називають це ідеомоторним рефлексом). Їхня нервозність передавалася іншим, усе метушилися, обвинувачували один одного й, разом з рівнем води в сулії, ріс страх (втратити 30 доларів!). Ознаки наступаючої паніки фіксувалися візуально – по збудженій поведінці, вигуках,



вираженні осіб – і за об'єктивними показниками: у випробуваних підвищувався кров'яний тиск, знижувався кожно- гальванічний рефлекс...

Цей експеримент, авторам якого не відмовиш у почутті гумору, демонструє, що для виникнення панічної дезорганізації в слабо інтегрованій групі досить навіть сміховинної небезпеки. Далі ми ще не раз переконаємося, що небезпека може бути й зовсім міфічної або, у всякому разі, непорівнянною з тією, яка створюється самою панічною поведінкою.

Разом з тим історія війн, революцій, небезпечних наукових експедицій та інше дає безліч наочних свідчень того, як згуртований колектив одностороннім здатний навіть при смертельній небезпеці й крайньому виснаженні сил зберігати єдність дій, не проявляючи симптомів паніки. А. С. Прангішвілі приводив інший приклад. «Спеціальними дослідженнями показано, – писав він, – що серед членів пожежної, медичної команд і інших організацій, яким поручається надання допомоги потерпілим від землетрусу, ніколи не має місце паніка».

Структура й динаміка людських потреб такі, що люди можуть, втративши волю й гідність, упасти у тваринний стан. І ті ж люди, з появою високозначущих цілей, здатні в буквальному значенні стояти на смерть, лягати під танки й кидатися у вогонь. При цьому зовнішня оцінка їх учинків в екстремальній ситуації як героїчних, злочинних або просто дурних сильно залежить від того, наскільки власні цінності спостерігача узгодяться із ціннісними координатами спостережуваного вчинку.

### **Правила індивідуальної безпеки в юрбі.**

... Відставний офіцер однієї з латиноамериканських спецслужб (а надалі член революційної партії) виклав три напівжартівливі правила індивідуальної безпеки в юрбі, яким його самого навчали інструктори. Хоча правила призначені для професіоналів, знайомство з ними може бути корисно всім.

1) Не лізь у юрбу безкоштовно ( тобто коли не перебуваєш на роботі й не виконуєш завдання; у загальному випадку: не лізь даремно, тримайся від юрби подалі).

2) Проникаючи в юрбу, думай, як будеш із неї вибиратися (тобто не знаючи броду, не лізь у воду).

3) Виявившись у юрбі випадково, уяви, що перебуваєш на роботі ( тобто зосередься, не втрачай голову, не піддавайся емоційному крутінню й згадай про те, чому навчений).

#### **6.4. Основні підходи до вивчення поведінки юрби**

1) **Теорія зараження (Г. Лебон).** З погляду Лебона, юрба являє собою ірраціональний утвір, потрапляючи в яке люди починають демонструвати моделі поведінки, не властиві їм у повсякденному житті. Ці зміни обумовлені такими причинами:

1. Анонімність і численність юрби. Індивід у юрбі здобуває, завдяки тільки чисельності, свідомість непереборної сили. Ця свідомість дозволяє йому піддаватися таким інстинктам, яким він ніколи не дає волю, коли перебуває один. У юрбі він менш схильний приборкувати ці інстинкти, тому що юрба анонімна і не несе відповідальності. Можна бути агресивним, кидати каміння, адже так усі роблять, а я тільки роблю як інші.

2. У юрбі діє зараження – передача емоційного стану й почуттів від однієї людини іншій. Будь-яке почуття або емоція в юрбі заразливі настільки, що індивід дуже легко приносить у жертву свої особисті інтереси інтересу колективному.

3. Сприйнятливість до впливу приводить до зникнення свідомої особистості, а також до переваги особистості несвідомої. У юрбі людина втрачає свою індивідуальність, з людьми відбуваються драматичні зміни, коли вони стають частиною юрби й перетворюються у збожеволілих звірів, здатних робити вчинки, немислимі в інших ситуаціях.

На думку Лебона, стаючи часткою юрби, люди спускаються на кілька щаблів униз по сходах цивілізації. У них виявляється схильність до буйства, лютості, але також до ентузіазму, геройству, властивим первісній людині, подібність із якою ще більше підсилюється тим, що людина у юрбі надзвичайно легко підкоряється словам і уявленням, що не виявили б на нього в ізолюваному стані ніякого впливу. Юрба в інтелектуальному відношенні завжди перебуває нижче ізолюваного індивіда, але з погляду почуттів і вчинків, які викликані цими почуттями, вона може бути краще або гірше його, все залежить від того, якому впливу кориться юрба.

Лебон відзначає такі характеристики юрби:

1. імпульсивність, мінливість, дратівливість;
2. піддатливість впливу й легковір'я. Юрбу набагато легше завести, ніж одну людину;
3. перебільшення й однобічність почуттів юрби;
4. нетерпимість, авторитетність і консерватизм.

2) **Теорія конвергенції (Ф. Олпорт)**. Юрба сама по собі не є причиною незвичайної поведінки людей, але вона впливає на певні типи людей і сприяє прояву поведінки, до якої вони схильні. У юрбі збираються люди з подібними інтересами, імпульсами, цілями і т.д., у результаті чого юрба поводить певним чином. Ця теорія використовується для пояснення поклоніння рок-зірці, коли зачарування зірки впливає тільки на деяких людей. Інакше кажучи, тільки люди, схильні до поведінки подібного роду, реагують на поведінку юрби.

3) **Теорія виникнення норм або теорія емерджентних норм (Р. Тернер)**. Поведінка юрби регулюється загальними нормами й загальною оцінкою ситуації, які складаються в процесі комунікації індивідів. Іншими словами, поведінка декількох індивідів стає нормою для всієї групи. Це відбувається тому, що в групі діють процеси комунікації (наприклад, слухи), що сприяють формуванню загальної оцінки ситуації й загальних норм поведінки. Саме вони стають основою колективної поведінки. Тобто, всі знають, яких учинків від них очікують і це реалізується у відповідній поведінці.

4) **Теорія політичного протесту (Дж. Школьник)**. Учасники юрби виражають невдоволення існуючим соціальним і політичним устроєм. На відміну від Лебона, який вважав, що юрбу утворюють покидьки, прихильники такого підходу розглядають поведінку юрби як форму політичної боротьби. Люди, що беруть участь у юрбі - не психопати, а політично свідомі особистості, незадоволені «системою». Приклади – студентські виступи, акції протесту, революція Гідності.

5) **Теорія цінності, що приростає (Н. Смелзер)** – спроба синтезувати ці три підходи на основі останнього.

Згідно із **Смелзером**, для того щоб поведінка юрби мала місце, необхідно шість основних умов:

1. Структурні фактори, що сприяють поведінці юрби.
1. Соціальна напруга.

2. Поява й поширення загального вірування.
3. Фактори «прискорення».
4. Мобілізація учасників.
5. Дія соціального контролю.

Ми розглянули лише деякі проблеми психології юрби в їхньому теоретичному й практичному аспектах. Основою стали західні теорії й результати досліджень, що проводилися на Заході. Сьогодні ми самі зіштовхнулися із цим явищем, і, отже, нам самим потрібно його вивчати, тим більше, що будь-які загальні закономірності здобувають специфічне забарвлення залежно від часу, місця й умов подій, що відбуваються. Головне практичне питання, яке цікавить суспільство й правоохоронні органи: як забезпечити контроль над поведінкою юрби? – залишається без відповіді. Самий розумний висновок, до якого прийшли вчені й поліція на Заході, полягає в одному: не допускати виникнення такого явища, як агресивна юрба. А для цього потрібно усунути довгочасні умови, що створюють почуття соціальної фрустрації, невдоволення, розпачу, безвихідності.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

### Завдання 6.1

У таблиці поміщені ключові поняття і їх визначення. Установіть, якому поняттю ліворуч відповідає наведене праворуч визначення, вказавши потрібний номер.

<i>Поняття</i>	<i>№</i>	<i>Зміст</i>
1	2	3
Маса		1. Відносно короткочасне, внутрішньо неорганізована велика кількість людей, об'єднаних безпосередньої просторовою близькістю, яким-небудь зовнішнім стимулом і емоційною спільністю
Колективна поведінка		2. Автор теорії, який розглядав поведінку юрби як форму політичної боротьби
Панічна юрба		3. Різновид юрби, який робить дії, що мають реальні наслідки для навколишніх (матеріальна втрата, нанесення тілесних ушкоджень і т.д.)
Дж. Шкільник		4. Автор теорії «зараження», який вважав, що юрба являє собою ірраціональний утвір, потрапляючи в який люди починають демонструвати моделі поведінки, не властиві їм у повсякденному житті
Юрба		5. Відносно стихійна, неорганізована, досить непередбачена й незапланована поведінка великої кількості людей, що реагують на невизначену або загрозливу ситуацію, яка залежить від взаємної стимуляції учасників

1	2	3
Діюча юрба		6. Автор теорії конвергенції, який вважав, що тільки люди, які схильні до поведінки подібного роду, реагують на поведінку юрби
Гюстав Лебон		7 Сукупність людей, яких хвилює одна тема, але просторово розрізнених, що реагують на однакові стимули, але діючих індивідуально
Флойд Олпорт		8. Різновид юрби, в якому поведінка її членів є під впливом певних, заздалегідь установлених соціальних норм
Конвенційна юрба		9. Різновид юрби, який обійнятий жахом і прагненням кожної людини уникнути реальної або уявленої небезпеки
Корислива юрба		10. Різновид юрби, який утворюють люди, що вступили в неорганізований конфлікт за володіння якими-небудь цінностями

### Завдання 6.2

Відповідайте «так» або «ні» на поставлені запитання.

№	Запитання	Відповідь	
		Так	Ні
1.	Колективна поведінка – один з екстремальних типів поведінки, що являє собою повну протилежність стандартній або інституціональній поведінці		
2.	Колективна поведінка характеризується анонімністю		
3.	Існують чотири види колективної поведінки		
4.	Для масової поведінки характерна взаємодія «віч-на-віч»		
5.	Збори людей на вулиці, де відбулася неординарна подія, наприклад, зіткнення автомобілів, можна назвати конвенціональною юрбою		
6.	Головна відмітна риса експресивної юрби – ритмічність вираження емоцій		
7.	Народні гулянки, фестивалі – це приклад діючої юрби		
8.	Однією з основних особливостей юрби є її перетворюваність		
9.	Відсутність ясної й високозначущої загальної мети, ефективних лідерів, що користуються загальною довірою і, відповідно, низький рівень групової згуртованості – це соціальні фактори, які можуть привести до виникнення паніки		
10.	«У юрбі діє зараження – передача емоційного стану й почуттів від однієї людини іншій» - вважав Олпорт		

### ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ

**Завдання 6.1.** Самостійно знайдіть у засобах масової інформації або літературі приклади юрби. Охарактеризуйте причини її появи, її вид і особливості.

## **Завдання 6.2. Гра «Катастрофа у пустелі»**

**Ціль гри:** Ця гра допоможе відробити навички поведінки в дискусії, бути переконливим, вивчити на конкретному матеріалі динаміку групової суперечки, відкрити для себе традиційні помилки, що припускають люди в полеміці, потренувати здатності виділяти головне й відсівати зайве, навчитися усвідомлювати стратегічні цілі.

**Час на цю справу** – не менше півтора годин.

Кожен учасник одержує спеціальний бланк. Ведучий дає групі таку **інструкцію**: «Із цього моменту всі ви – пасажери авіалайнера, що робив переліт з Європи в Центральну Африку. При польоті над пустелею Сахара на борті літака раптово спалахнула пожежа, двигуни відмовили, і авіалайнер звалився на землю. Ви дивом урятувалися, але ваше місце розташування невідоме. Відомо тільки, що найближчий населений пункт знаходиться від вас на відстані приблизно 300 кілометрів. Під уламками літака вам вдалося виявити п'ятнадцять предметів, які залишилися неушкодженими після катастрофи. Ваше завдання – проранжировать ці предмети відповідно до їхньої значущості для вашого порятунку. Для цього потрібно поставити цифру 1 у найважливішого предмета, цифру 2 – у другого за значущістю і так далі до п'ятнадцятого, найменш важливого для вас. Заповнюйте номерами перший стовпчик бланка. Кожен працює самостійно протягом п'ятнадцяти хвилин.

### **Список предметів:**

- Мисливський ніж.
- Кишеньковий ліхтар.
- Літна карта околиць.
- Поліетиленовий плащ.
- Магнітний компас.
- Переносна газова плита з балоном.
- Мисливська рушниця з боєприпасами.
- Парашут червоно-білого кольору.
- Пачка солі.
- Півтора літра води на кожного.
- Визначник їстівних тварин і рослин.
- Сонячні окуляри на кожного.
- Літр горілки на всіх.
- Легке півпальто на кожного.
- Кишенькове дзеркало.

**Наступний етап гри** – загальногрупове обговорення з метою прийти до загальної думки щодо порядку розташування предметів, на яке виділяється не менш тридцяти хвилин. Зі спостереження за роботою учасників добре видно наскільки учасники вміють організовувати дискусію, планувати свою діяльність, іти на компроміси, слухати один одного, аргументовано доводити свою точку зору, володіти собою. Палкі суперечки, що часто розгортаються, та баталії, коли ніхто не бажає прислухатися до думки інших, наочно демонструють самим учасникам їх некомпетентність у сфері спілкування й необхідність зміни своєї поведінки.

**По закінченню дискусії** ведучий повідомляє, що гра завершена, поздоровляє всіх учасників із благополучним порятунком і пропонує обговорити підсумки гри. Першим запитанням, на яке ведучий просить відповісти всіх учасників, є таке: « Чи задоволений ти особисто результатами минулого обговорення? Поясни чому».

Відповіді учасників з необхідністю супроводжуються рефлексією, метою якої є осмислення процесів, способів і результатів індивідуальної та спільної діяльності. Дискусія, що виникла в результаті підігривається ведучим, який ставить уточнюючі запитання:

1. Що викликало твою задоволеність (незадоволеність)? Як, по-твоєму, у правильному напрямку просувалася ваша дискусія чи ні?
2. Чи була вироблена спільна стратегія порятунку?
3. Що тобі зашкодило взяти активну участь в обговоренні?
4. Ти не згодний з ухваленим рішенням? Чому тобі не вдалося обстояти свою думку?
5. Хто найбільшою мірою вплинув на результат групового рішення, тобто по суті справи виявився лідером, що зумів повести за собою групу?
6. Що саме дозволило лідеру йому змусити прислухатися до себе? На якій стадії з'явився лідер?
7. Якими способами інші учасники домагалися згоди з їхніми думками?
8. Які способи поведінки виявилися найменш результативними?
9. Які тільки заважали загальній роботі?
10. Як варто було б побудувати дискусію, щоб найбільш швидким способом досягти загальної думки й не обмежити права всіх учасників?

**Обговорення підсумків гри** повинно підвести групу до того, щоб самотійно розібратися в питанні, як найкраще організувати дискусію, як уникнути грубих зіткнень у суперечці й розташувати інших до прийняття своєї думки. Як правило, у процесі обговорення зачіпається дуже широкий спектр проблем: фази, через які проходить практично будь-яка дискусія, лідер і його якості, навички ефективного спілкування, уміння самопрезентації і т.д. При необхідності ведучий тільки допомагає більш чітко сформулювати знайдені учасниками закономірності. Дуже велике значення має самоаналіз учасниками власної поведінки, який збагачується зворотним зв'язком від інших членів групи. Від ведучого залежить, щоб цей зворотний зв'язок не перетворився в серію взаємних обвинувачень, а мав би конструктивний характер і був прийнятий учасниками.

Практично завжди виникає питання про «правильну» відповідь на проблему дискусії. Така відповідь дається ведучим, але із застереженням, що ця думка закордонних експертів, з якою ми маємо право не погоджуватися, але змушені врахувати важливість вибору стратегії порятунку для ранжування предметів: або рухатися по пустелі до людей, або чекати допомоги від рятувальників. Якщо в групі під час обговорення практично не піднімалося питання про стратегію, то на цьому етапі виявляється, що частина учасників мовчазно мала на увазі перший варіант, у той час як інша частина мала на увазі другий. Цим виявляється ще одна причина взаємного нерозуміння.

Правильні відповіді при варіанті «Чекати рятувальників» (до речі, на думку експертів, кращій).

1. *Півтора літра води на кожного.* У пустелі необхідна для вгамування спраги.

2. *Кишенькове дзеркало.* Важливо для сигналізації повітряним рятувальникам.

3. *Легке півпальто на кожного.* Прикриє від палючого сонця днем і від нічної прохолоди.

4. *Кишеньковий ліхтар.* Також засіб сигналізації льотчикам уночі.

5. *Парашут червоно-білого кольору.* І засіб прикриття від сонця, і сигнал рятувальникам.

6. *Мисливський ніж.* Зброя для видобутку їжі.

7. *Поліетиленовий плащ.* Засіб для збирання дощової води й роси.



8. *Мисливська рушниця з боєприпасами.* Може використовуватися для полювання й для подачі звукового сигналу.

9. *Сонячні окуляри на кожного.* Допоможуть захистити очі від блиску піску й сонячних променів.

10. *Переносна газова плита з балоном.* Оскільки рухатися не прийдеться, може стати в нагоді для готування їжі.

11. *Магнітний компас.* Великого значення не має, тому що немає необхідності визначати напрямок руху.

12. *Літна карта околиць.* Не потрібна, тому що куди важливіше знати, де перебувають рятувальники, чим визначати своє місцезнаходження.

13. *Визначник їстівних тварин і рослин.* У пустелі немає великої різноманітності тварин й рослинного миру.

14. *Літр горілки на всіх.* Припустимо використовувати як антисептик для знезаражування при будь-яких травмах. В інших випадках має малу цінність, оскільки при вживанні всередину може викликати зневоднювання організму.

15. *Пачка солі.* Значення практично не має.

Правильні відповіді при варіанті «Рухатися до людей». Розподіл за значущістю буде мати трохи інший вигляд:

1. Півтора літра води на кожного.

2. Пачка солі.

3. Магнітний компас.

4. Літна карта околиць.

5. Легке півпальто на кожного.

6. Сонячні окуляри на кожного.

7. Літр горілки на всіх.

8. Кишеньковий ліхтар.

9. Поліетиленовий плащ.

10. Мисливський ніж.

11. Мисливська рушниця з боєприпасами.

12. Кишенькове дзеркало.

13. Визначник їстівних тварин і рослин.

14. Парашут червоно-білого кольору.

15. Переносна газова плита з балоном.

## Тема 7. СТИХІЙНА МАСОВА ПОВЕДІНКА Й СОЦІАЛЬНІ РУХИ

### 1. Масове суспільство й масова поведінка.

### 2. Соціальні рухи.

#### 1. Масове суспільство й масова поведінка

Якщо суспільство настільки ж старе, як свідоме життя людей, масове суспільство – відносно новий соціальний феномен. Масове суспільство з'явилося на початку ХХ століття. **Причини появи масового суспільства:**

1) промислова революція, що характеризується стандартизацією виробництва й масовим споживанням;

2) поширення засобів масової комунікації, масової інформації й масової культури;

3) урбанізація.

**Масове суспільство** – це суспільство, яке характеризується стандартизацією виробництва й масовим споживанням, зростанням чисельності й ролі середнього класу, бюрократизацією суспільного життя, поширенням засобів масової комунікації й масової культури, конформізмом, зниженням ролі первинних груп, атомізацією, деперсоналізацією відносин.

Герберт Блумер так описує масове суспільство: *«воно не має ні встановленого набору правил і ритуалів, ні структур статусів і ролей, ні встановленого лідерства»*.

**Маса** – сукупність людей, яких хвилює одна й таж тема, але просторово відокремлених, що реагують на однакові стимули, але діють індивідуально.

До **форм масової поведінки** можна віднести *слухи, моду, захоплення, масову істерію, громадську думку, війни, революції, соціальні рухи і т.д.*

**Масова істерія** – стан загальної нервозності підвищеної збудливості й страху, викликаний необґрунтованими чутками (страх перед новими терористичними актами після 11 вересня 2001р.; страх перед можливим розв'язанням ядерної війни в період «холодної війни» між США й СРСР, полювання на відьом і т.д.).

**Слухи** – інформація, що швидко поширюється по неформальних каналах комунікації, ймовірність якої не встановлена.

Як правило, вони є найпоширенішим засобом комунікації, оскільки якоюсь мірою пояснюють значення ситуації, яку люди не розуміють, і допомагають їм підготуватися до дій.

Систематичне вивчення феномена слухів почалося тільки після Першої світової війни в США й у Німеччині. В Америці скоро з'явилися комерційні фірми, що спеціалізувалися на поширенні слухів, де можна було замовити потрібний сюжет у потрібній аудиторії, оплативши «послугу» за преїскурантом. Це робилося, наприклад, з метою реклами товару, або придушення конкурента, або боротьби із профспілкою. Так, серед робітників конкуруючого підприємства поширювався такий слух, який міг спровокувати їх на страйк. Або, навпаки, хазяїн, довідавшись про страйк, що готується на його власному підприємстві, замовляв поширення серед дружин робочих слуху такого змісту, який підривав довіру до профспілкових лідерів і т.д.

У Німеччині, де скоро прийшли до влади нацисти, дослідницькі роботи в цій сфері були засекречені й набули набагато більш лиховісну спрямованість. Німецькі війська, а також їх союзники активно й часом досить ефективно використовували отримані знання й рекомендації на фронтах Другої світової війни (слухи про величезну кількість німецьких танків, коли знімали з мотоциклів глушители).

Після війни секретні німецькі документи й фахівці перебазувалися в Штати (радянське керівництво подібні дослідження не зацікавили). Згадана вище комерційна діяльність була скасована й законодавчо заборонена, і робота зі слухами зробилася прерогативою держави. Уже в 60-ті роки, за оцінкою американських експертів, пропаганда за допомогою слухів, особливо у зовнішньополітичній діяльності, за своїм значенням була порівняна із пропагандою через ЗМІ. Механізми поширення слухів професійно вивчали у ЦРУ, у Пентагоні й у спецпідрозділах американської армії. У посольствах працювали фахівці, які уважно відслідковують тематику, зміст і динаміку слухів, що циркулюють у країні перебування.

Чому ж на вивчення цього феномена витрачається стільки сил і засобів? Важливість роботи зі слухами обумовлена трьома обставинами.

1) слухи – валидне джерело інформації про громадську думку, політичні настрої, ставлення до керівництва, до державного ладу, до засобів масової інформації і т.д. Особливо зростає роль цього джерела тоді, коли інші методи

збору інформації утруднені. Але навіть при самій ліберальній і сприятливій обставині аналіз циркулюючих у суспільстві слухів суттєво доповнює картину, що складається на підставі більш традиційних і, як правило, більш опосередкованих методів. Тому що люди не завжди схильні й готові відверто ділитися своїми думками й не завжди чітко усвідомлюють свій настрій і ставлення до політичних подій;

2) слухи часто є *каталізатором* соціально-політичних настроїв і подій. Тому їх облік допомагає прогнозувати процеси в суспільстві й збагачує випереджальну модель ситуації;

3) слухи, що циркулюють, є *активним чинником формування настроїв, думок, а відповідно, поведінки людей*. Таким чином, оперування слухами – це додатковий інструмент політичного впливу.

Слухи бувають різними, і, відповідно, існує безліч підстав, за якими можна їх класифікувати.

1. **За їхнім змістом:** *політичні, економічні, екологічні.*

2. **За типом походження:** *спонтанні, навмисні.*

3. **За часовою орієнтацією:** *ті, що стосуються минулого і ті, що пророкують майбутнє.*

4. **За відношенням до реальності:** *раціональні, фантастичні.*

5. **За емоційними потребами людей:** *по експресивному параметру розрізняють три типи, і тут семантика термінів досить прозора: слух-бажання, слух-пугало й агресивний слух.*

**Слух-бажання.** Сюжети цього типу відбивають надії, очікування й, у цілому, добросердий настрій аудиторії. Недосвідченому керівнику або політику часто здається, що це «гарне», тобто сприятливе й безпечне явище. Тим часом циркуляція слухів-бажань дуже часто була багата на руйнівні наслідки. Саме такий прийом був з особливою старанністю відпрацьований фахівцями Вермахту й досить успішно застосовувався у військових і політичних операціях ХХ століття.

Узимку 1942 року, коли японські бомбардувальники стали досягати Каліфорнії, серед її жителів поширювався слух: «Японцям не вистачить бензину навіть на 6 місяців». Мета полягала в тому, щоб викликати розчарування із приводу несправджених надій, пов'язані з нею фрустрацію й деморалізацію.

Зразком ефективного застосування слухів-бажань стала підготовка до захоплення Варшави у вересні 1939 року. З початком воєнних дій у польській столиці порушилася регулярність виходу газет і радіопередач. Напружений інтерес і дефіцит інформації створили ідеальний ґрунт для слухів, і супротивникові залишалося тільки додати їм потрібну спрямованість. «Наші (польські) війська дають на всіх фронтах, уже наближаються до Кенігсберга; німці не готові до війни, їм не вистачає боєприпасів, замість авіаційних бомб вони використовують сталеві рейки», – з ентузіазмом розповідали один одному городяни. Для підживлення цих слухів бомбардувальники, дійсно, у ряді випадків скидали фрагменти рейки: сталевий предмет голосно, як бомба, свистить при падінні, лякає, але не вибухає...

Охоплені ейфорією варшав'яни не опікувалися про те, щоб організувати допомогу фронту або оборону міста. Нарешті, на такому тлі поява фашистських військ зробила шок і деморалізувала можливий опір...

Щоб не складалося враження, начебто слухи завжди запускаються навмисно й з метою, що далеко йде, наведу ще один приклад, цього разу з російської історії, коли слух-бажання зіграв істотну роль каталізатора подій.

До середини XIX століття Росія динамічно розбудовувалася економічно й політично. Селяни в багатьох губерніях багатіли, вставлення до них з боку дворян-землевласників уже мало нагадувало початок сторіччя. Як звичайно відбувається у всіх суспільствах, разом з рівнем і якістю життя росли очікування й потреби. Серед селян стали завзято поширюватися слухи про швидке звільнення від кріпосної залежності. З початком Кримської війни заговорили, що вільна обіцяна всім її учасникам (тому багато добровільно просилися на фронт), називалися й інші можливості.

Але війна була фактично програна Росією, а кріпосне право зберігалося. Зростаючі очікування, залишившись незадоволеними, викликали фрустрацію, а з нею й агресію щодо можновладців. Почалися масові протести, втечі й бунти, запалали панські садиби. Дозріла революційна ситуація, яка й була дозволена «зверху» – царською грамотою про скасування кріпосного права.

З останнього прикладу видно що слух, який циркулює в суспільстві, здатний «підбудувати» соціальну ситуацію під свою фабулу. Більш безпосередньо така залежність реалізується в процесі циркуляції слухів другого типу з позначеної вище експресивної класифікації.

*Слухи-пугала* виникають у періоди соціальної напруги ( стихійне лихо, війна, державний переворот і т.д.) і варіюють від просто песимістичних до відверто панічних. Сама банальна фабула – прийдешній ріст цін або зникнення деяких продуктів.

Такого роду відомості періодично з'являються в мережах неформального спілкування в країнах з дефіцитною економікою й дефіцитною інформаційною системою (людям, що вирости в СРСР, це добре знайомо з особистого досвіду). Вони можуть виникати спонтанно або підсаджуватися із провокаційною метою, особливо при загостренні політичної або економічної конкуренції, із приходом до влади небажаного (супротивникові) уряду і т.д. Тут, знову-таки, чітко проявляються каталізаційна й інструментальна роль слухів: ухвалюючи їх за чисту монету, люди гарячково здобувають непотрібні їм продукти або в нерозумних кількостях, а в результаті дійсно спотворюється кон'юнктура слабкого ринку і товари зникають або ростуть у ціні.

Відомості про неймовірну численність монголо-татарських військ – характерний результат використання слуху-пугала у військових цілях. Схожими епізодами буває історія війн на всіх континентах.

А ось ще кілька ілюстративних прикладів. У дитинстві мені розповідали старі на Кавказі, що в період колективізації поширювався такий слух: нові влади принесуть велику ковдру, під якою треба буде спати всім жителям аулу разом із дружинами. Уявіть мій подив, коли, через піввіку аналогічний сюжет був зафіксований у країнах Близького Сходу (Єгипет, Південний Ємен), в Афганістані й ряді інших мусульманських регіонів з початком заходів щодо кооперативізації сільського господарства.

Коли ж у державах з невисокою грамотністю населення приступали до кампанії з масової вакцинації дітей, швидко виникав слух про те, що насправді дітей стерилізують, щоб припинити ріст народжуваності (Мексика, 1974 рік; Індія, 1975 рік).

В останніх епізодах уже проглядаються відтінки третього типу – *агресивні слухи*. Так, сюжет великої ковдри викликав не тільки страх перед новою владою, але й збурювання й злість щодо її представників, які знехтували закони предків: священність сімейного вогнища, право одноособової власності чоловіка на свою дружину. Збуджені слухами про стерилізацію батьки не

тільки перешкоджали відвідуванню дітьми шкіл, але й у ряді випадків нападали на лікарів і вчителів.

Іноді агресивний відтінок виявляється більш чітко: «Продукти зникають тому, що сандиністській уряд відправляє їх на Кубу й у Росію» (Нікарагуа, 1980 рік). Агресивні слухи виникають там, де є напружені відносини між соціальними групами, це особливо характерно для релігійних культур.

Один історик, фахівець із Середньовіччя, дав дивне пояснення тому, що в Росії гарні жінки зустрічаються значно частіше, ніж у Західній Європі. Виявляється, у XV–XVI століттях у католиків і особливо у протестантів було прийнято обвинувачувати сексуально привабливих дівчат у всіх стихійних і соціальних нещастях – настанні масового голоду, епідемії, повені і т.д., – які траплялися тоді систематично. Юрби топили нещасних красунь у ріках і волокли їх до багать, викорінюючи диявольське насіння спокуси й гріха. Такі дії були постачені й свого роду навчальним посібником: у 1487 р. виданий знаменитий «Молот відьом». Я не ручаюся за наявність твердих причинних залежностей, але два факти були перевірені. Дійсно, такі випадки у пізньому Середньовіччя носили масовий характер. І сьогодні відсоток гарних жінок у слов'янських країнах помітно вище, ніж у Західній Європі, США й Канаді.

У ролі антихристів, за терпимість до яких випливала Божа кара, виступали також інородці й іновірці, особливо євреї, потім учені, особливо лікарі і т.д. Нещастя, як правило, супроводжувалися розправами. За вказівкою церковників агресивні юрби вихлюпували напругу, що накопилася, а це давало тимчасове психологічне полегшення й надію...

Факти появи агресивних слухів при стихійних і соціальних нещастях багаторазово фіксувалися й у Новий, і у Новітній час, причому цьому не заважало навіть поширення «матеріалістичних» поглядів.

При надзвичайно суворій зимі 1978-1979 років Москва була затоплена не тільки слухами-пугалами (у машинах замерзає антифриз, у будинках лопаються батареї, очікується зниження температури до  $-50^{\circ}\text{C}$ , але бюро прогнозів заборонили про це повідомляти...), але й розмовами про те, що небувалий мороз – наслідок застосування американцями нового «кліматичної зброї». Після Чорнобильської аварії (1986 р.) вперше в СРСР був зафіксований слух про «жидо-масонську змову». Після страшного землетрусу у Вірменії (1988 р.) багато говорили про «геологічну зброю».

Г. Олпорт і Л. Постман сформулювали **основний закон слухів**: *«Інтенсивність слухів залежить від важливості теми для аудиторії й ступеня інформаційної невизначеності в аудиторії щодо даної теми»*. Ще один важливий фактор, який був запропонований трохи пізніше, – рівень тривожності індивідуума.

Викривлення в процесі циркуляції слухів

Багаторічними польовими спостереженнями, дослідженнями й експериментами виявлено три характерні тенденції перетворення інформації в процесі поширення слуху.

**1) згладжування** – полягає в тому, що несуттєві в очах даної аудиторії деталі зникають; сюжет стає коротше й функціональніше.

**2) загострення** – збережені деталі висувуються на передній план, висвітлюються більш опукло, збільшується їх масштаб і соціальна значущість. Сюжет може обростати новими деталями, яких спочатку не було і які сприяють його «функціоналізації».

У самих елементарних прикладах кольору й марки автомобілів, що зіштовхнулися, можуть зникнути (згладжування), проте на місці одного пораненого пасажера утворюється «гора трупів» (загострення); зовнішність і одяг забіяк забудуться, але бійка із двома учасниками «віртуально» виросте в масову бійку і т.д. Ці грубі приклади потребують вирішального уточнення, оскільки саме в деталях, як завжди, криється диявол.

Які саме деталі вихідної події будуть піддані згладжуванню, а які, навпаки, загостряться, визначається **стереотипами й установками** аудиторії. Наприклад, у деяких африканських культурах із сильно розвинутою колірною символікою саме колір автомобілів, які зіштовхнулися, часто стає найважливішою деталлю й зазнає загострення, а не згладжування: колір морської хвилі перетворюється в синій, бордо в червоний і т.д.; від цього залежить символічний зміст події. Втім, і у Радянському Союзі, де чорний колір автомобіля звичайно означав його офіційний статус, аварія чорної «Волги», а тим більше «Чайки», іноді піднімалася поголоскою до державної події.

Зовнішність і одяг учасників конфлікту, як говорилося, можуть залишитися за порогом уваги й запам'ятовування. Але якщо такі деталі демонструють приналежність до різних расових, етнічних, релігійних або станових груп, а відносини між цими групами в цей період напружені, то



кольору шкіри, око, волосся, якість костюмів, марки автомобілів та інше заслонить усе інше. Яким би приводом не був викликаний конфлікт, він буде інтерпретований масовою свідомістю як національний, конфесіональний або класовий, а це вже може дати імпульс відповідним до продовжень; фабула циркулюючого слуху втілиться в дії людей.

Третя тенденція – **пристосування**: під стереотипи й установки підбудовується окрема деталь сюжету, без виражених ознак згладжування або загострення, але таким чином, що це рішуче змінює психологічний зміст інформації.

Цей феномен вдалося добірно змодельовати в експериментальній лабораторії. Для участі в експерименті запрошувалися групи випробуваних – білих громадян південних штатів США. Першому з них пред'являвся фотокадр, на якому б'ються два парубки – білий і чорний, причому в білого в руці ніж. Кадр експонувався на екрані протягом трьох секунд і більше не з'являвся. Випробуваний, бачив світлину, переказував її зміст наступному, після чого виходив з кімнати, другий переказував почуте третьому і т.д.

У процесі трансляції залишалися незмінними бійка, кількість і колір шкіри її учасників та ніж. Не відбувалися ні згладжування, ні загострення: бійка не перетворювалася в бесіду, не усувалася расова відмінність, не виникало масове побоїще й навіть жодного разу замість ножа не з'явився, наприклад, револьвер. Зате стабільно (експеримент проводився неодноразово) спрацьовував той самий ефект – ніж перескакував з руки білого в руку чорного супротивника, узгоджуючи тим самим інформацію зі стереотипом агресивного негра. Ефект, що регулярно повторювався в дорослих, не мав місця в експериментах з дітьми...

Отже, зміни фабули в руслі будь-якої однієї, двох або всіх трьох зазначених тенденцій практично виключає можливість того, щоб слух залишався повністю достовірним.

**Мода** – захоплення певними стилями в одязі, прикрасах, зовнішності, які носять циклічний характер. Мода може охоплювати будь-який аспект групового життя – мистецтво, літературу, філософію й навіть методологію наук, але найчастіше виявляється в одязі й прикрасах. Мода відбиває домінуючі інтереси, і цінності суспільства в якій-небудь проміжок часу. Наприклад, у 16-17 ст. бути повним було модним, тому що товщина була ознакою здоров'я й

багатства. У 18 ст. одяг відбивав вітнювату культуру вищого класу, а витончений стиль Вікторіанської епохи відбивав Вікторіанську манірність.

**Манія** – це захоплення, яке носить нав'язливий характер, стає марою для його послідовників. Наприклад, захоплення екстрасенсами (телевізійні передачі за участі Кашпировського й Чумака дивилася вся країна), популярність латиноамериканських серіалів. Оскільки манія охоплює тільки невеликі частини населення і є тимчасовою заклопотаністю чим-небудь, вона швидко зживає себе.

**Громадська думка** – особливий стан реальної свідомості мас, що виражає домінуюче ставлення, позицію з актуальних суспільно значущих питань.

## 6.2. Соціальні рухи

Соціальні рухи - особливий клас соціальних явищ, який повинен бути розглянутий у зв'язку з аналізом психологічної характеристики великих соціальних груп і масової стихійної поведінки. Соціальний рух являє собою досить організовану єдність людей, що ставлять перед собою певну мету, як правило, пов'язану з якою-небудь зміною соціальної дійсності.

**Соціальний рух** – масові колективні дії соціальних груп, пов'язані із забезпеченням групових або суспільних інтересів, задоволенням потреб як матеріальних, так і духовних, і спрямовані на соціальні зміни або опір їм у конфліктній протидії з іншими соціальними групами.

Існує кілька теорій, що пояснюють механізми виникнення соціальних рухів. Згідно з **теорією депривації** соціальні рухи зароджуються серед людей, що випробовують які-небудь позбавлення й тому сприймаючих своє положення як невідгідне на тлі інших груп. Так, на думку А. Токвіля, Велика французька революція відбулася тому, що французькі селяни відчували поліпшення свого життя, що збудило їхні очікування. К. Маркс також указував на роль відносної депривації у формуванні соціальних рухів. Сучасний дослідник Тед Гарр, ґрунтуючись на історичних даних і результатах багаторічних досліджень, проведених більш ніж у 100 країнах миру, вивів «міру відносної депривації», що складає розрив між рівнем запитів людей і можливостями досягнення бажаного. Саме цей розрив сприяє виникненню соціальної напруженості у суспільстві й створює благодатний ґрунт для політичного вибуху.

Згідно з **теорією масового суспільства** соціальні рухи виникають звичайно в суспільстві мас (за Г. Лебоном, у суспільстві юрб), і створюють їх соціально ізольовані люди, позбавлені почуття особистої значущості.

За **теорією структурної напруженості**, автором якої є Н. Смелзер, розвитку соціальних рухів сприяють шість факторів:

- фактор структурної обумовленості – люди починають замислюватися над тим, що в суспільстві є серйозні проблеми;
- структурна напруженість – відносна депривація виникає у випадку, якщо суспільство не відповідає очікуванням людей;
- розуміння проблеми – необхідне ясне формулювання проблеми, а також причин її виникнення й шляхів розв'язку;
- фактор прискорення – незадоволеність людей звичайно зріє довго, але до колективних дій їх може надихнути тільки конкретна подія;
- мобілізація до дій – готовність людей до тих або інших дій визначається високим ступенем їх стурбованості;
- недостатній соціальний контроль – успіх соціального руху залежить від ефективності дії інститутів соціального контролю.

Представники **теорії мобілізації ресурсів** стверджують, що для успішної реалізації цілей соціального руху необхідні дві умови: наявність ресурсів і незадоволеність людей.

Згідно з **культурною теорією** ступінь мобілізації людей у соціальні рухи визначається спільністю їх вистав про світ, які надають легітимність їх колективним діям.

За **теорією нових соціальних рухів** глобалізація ЗМІ й нових інформаційних технологій сприяє набуттю сучасними соціальними рухами міжнародного характеру.

Слід зазначити, що кожна з розглянутих теорій лише частково пояснює причини виникнення соціальних рухів.

Соціальні рухи прийнято класифікувати за різними критеріями. Виділяють такі різновиди соціальних рухів:

1. За своєю спрямованістю:

- **прогресивні** – звернені в майбутнє, сприяють формуванню нових цінностей, норм, інститутів;

- **регресивні** – ратують за повернення до старих порядків, традицій, вірувань;

2. За масштабами пропонованих змін:

- **реформістські** – виступають за поступову зміну існуючої суспільної системи;

- **революційні** – прагнуть до корінних перетворень політичного ладу й ідеологічних цінностей суспільства.

3. Залежно від стратегії дії:

- **інструментальні** – прагнуть завоювати політичну владу або виявити на неї тиск для досягнення своїх цілей (екологічний рух «зелених» має своїх представників у парламентах багатьох європейських країн);

- **експресивні** – домагаються своїх прав, застосовуючи різні форми емоційного впливу (феміністські рухи або рухи сексуальних меншостей).

4. Залежно від рівня дії:

- **масові рухи із глобальними цілями** (руху за охорону навколишнього середовища, проти ядерних випробувань, перегони озброєнь і т.д.);

- **регіональні рухи**, обмежені рамками певної території (рух проти будівництва АС або сміттєпереробного заводу в регіоні);

- **локальні рухи**, які переслідують конкретні прагматичні цілі (рух за зсув кого-небудь зі членів місцевої адміністрації);

5. За своїми цілям і змістом:

- **суспільно-політичні, національні, молодіжні, професійні, екологічні, релігійні, феміністські, правозахисні, пацифістські, культурно-історичні, спортивні та ін.**

До якого б виду соціальний рух не належав, воно демонструє кілька загальних рис:

1. Він базується завжди на певній громадській думці, яка ніби підготовляє соціальний рух, хоча згодом він сам формується й зміцнюється в міру розвитку руху.

2. Всякий соціальний рух має як мету зміну ситуації залежно від його рівня: чи то в суспільстві у цілому, чи то у регіоні, чи то у якій-небудь групі.

3. У ході організації руху формулюється його програма, з тим або іншим ступенем розробленості й чіткості.

4. Рух усвідомлює ті засоби, які можуть бути використані для досягнення цілей, зокрема в тому, чи припустиме насильство як одне із засобів.

5. Усякий соціальний рух реалізується тією чи іншою мірою в різних проявах масової поведінки, включаючи демонстрації, маніфестації, мітинги, з'їзди та ін. (Штомпка, 1996).

Соціальні рухи особливо яскраво демонструють складний предмет соціальної психології як науки: єдність базових психологічних процесів і соціальних умов, у яких розгортається поведінка індивідів і груп. Вихідним пунктом усякого соціального руху є проблемна ситуація, яка й дає імпульс виникненню руху. Вона одночасно переломлюється й в індивідуальній свідомості, і у свідомості певної групи: саме в групі досягається деяка єдність думок, яка й буде «виплеснуто» у русі. Тут важливо підкреслити, що значущими будуть як відносно стійкі соціальні вистави, що сформувалися протягом попереднього розвитку групи, так і рухливі елементи масової свідомості, що сформувалися на основі останньої інформації, часто неповної й однобічної. Звідси завжди – відносна легкість зміни змісту гасел і цілей руху.

Надзвичайно важливими, з погляду соціальної психології, є три такі питання: *механізми приєднання до руху, співвідношення думок більшості й меншості, характеристика лідерів.*

**Механізми приєднання до руху** можуть бути пояснені через аналіз мотивів учасників. Вони підрозділяються на фундаментальні, які визначаються умовами існування конкретної соціальної групи, її статусом, стійким інтересом щодо якого-небудь явища, політичного розв'язку, законодавства, і нехайні, які породжені проблемною ситуацією, суспільним інцидентом, новим політичним актом. Останні більшою мірою обґрунтовані чисто емоційними реакціями на те, що відбувається в суспільстві або групі. Від співвідношення фундаментальних і нехайних мотивів значною мірою залежать обґрунтованість і «міцність» руху, прогноз на успішне виконання цілей.

Рекрутинг прихильників руху здійснюється різними шляхами: у локальних рухах це може бути й рекрутинг «на вулиці», коли організує збір підписів на користь якої-небудь акції. У рухах більш високого рівня рекрутинг відбувається в тих групах, в яких народилася ініціатива. Так, у русі за цивільні права ініціаторами можуть бути люди, які незаконно постраждали, зазнали репресій; у русі «Лікарі миру за запобігання ядерної війни» ініціатори –

професійна група і т.д. Кожен новий потенційний учасник руху індивідуально вирішує проблему приєднання або неприєднання за заклик ініціативної групи. У цьому випадку він візьме до уваги й ступінь близькості інтересів групи своїм власним, і захід ризику, готовність заплатити певну ціну у випадку, наприклад, невдачі руху. У сучасному суспільстві рекрутинг учасників соціальних рухів найчастіше здійснюється через різні соціальні мережі.

Друга проблема стосується **співвідношення позицій більшості й меншості** у будь-якому масовому, у тому числі соціальному русі. Ця проблема є однією із центральних у концепції С. Московичі (Московичі, 1984). Враховуючи неоднорідність соціальних рухів, об'єднання в них представників різних соціальних груп, а також специфічні форми дій (високе емоційне розжарення, наявність суперечливої інформації), можна припустити, що у всякому соціальному русі актуальна проблема виділення «незгодних», більш радикальних, рішучих і т.д. Іншими словами, у русі легко позначається меншість. Не облік її позиції може послабити рух. Отже, необхідний діалог, що забезпечує права меншості, перспективи для втілення її точки зору.

У концепції С. Московичі пропонуються характеристики умов, при яких меншість може розраховувати на вплив у русі. Головне з них – послідовний стиль поведінки. Під цим розуміється забезпечення послідовності у двох «перетинах»: у синхронії (єдність учасників у кожен даний момент) і діахронії (стабільність позиції й поведінки членів меншостей у часі). Тільки при дотриманні таких умов переговори меншості з більшістю (а це неминуче у всякому русі) можуть бути успішними. Необхідне пророблення також і самого стилю переговорів: уміння досягати компромісу, знімати зайву категоричність, готовність до просування по шляху пошуку продуктивного розв'язку.

Третя проблема, що виникає в соціальному русі, – це **проблема лідера або лідерів**. Зрозуміло, що лідер такого специфічного типу масової поведінки повинен мати особливі риси. Разом з тим, що він повинен найбільш повно виражати й відстоювати цілі, прийняті учасниками, він повинен і зовні імпонувати досить великій масі людей. Імідж лідера соціального руху повинен бути предметом його повсякденної уваги. Як правило, міцність позиції й авторитету лідера значною мірою забезпечує успіх руху. Ці ж якості лідера сприяють і втриманню руху в прийнятих рамках поведінки зміни, що не допускають легкості, вибраної тактики й стратегії дій.

Соціальні рухи іноді перетворюються в різні **форми організованого протесту**. Протест – це активна форма захисту своїх інтересів від зазіхань ззовні. Серед форм організованого протесту виділяються:

- **відкритий пасивний протест** – невиконання наказів, непокора, невихід на роботу;
- **прихований пасивний протест** – підбурювання до опору, змова, розклеювання листівок, праця не на всю силу;
- **відкритий активний протест** – мітинги, демонстрації, страйки;
- **прихований активний протест і опір** – терористична боротьба, створення політичної нелегальної партії, підготовка воєнного перевороту.

**Демонстрація** – тимчасовий й добре організований колективний виступ у захист яких-небудь цілей або в знак протесту проти чого-небудь. Вона вимагає попереднього планування й підготовки. У цілому демонстрації здатні викликати необоротні зміни в суспільстві.

Таким чином, у сучасному суспільстві існує безліч соціальних рухів. Їхня роль у формуванні громадянського суспільства особливо велика. Як правильно відзначив відомий польський соціолог П. Штомпка, суспільство, яке прагне використовувати весь свій творчий потенціал, повинно не тільки допускати, але й заохочувати соціальні рухи. Суспільство, що пригнічує соціальні рухи, знищує власний механізм самополіпшення й саморозвитку.

Усе сказане вище дозволяє зробити висновок про те, що соціальні рухи – найскладніше явище у громадському житті зі своїми специфічними соціально-психологічними характеристиками. Вони не можуть бути строго прив'язані до вивчення лише великих організованих соціальних груп або, навпаки, суґубо стихійних утворень. Проте вони містять у собі весь набір тих специфічних способів спілкування людей, який притаманний цим типам груп.

## **ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ**

### **Завдання 7.1**

У таблиці поміщені ключові поняття та їх визначення. Встановіть, якому поняттю ліворуч відповідає наведене праворуч визначення, вказавши потрібний номер.

<i>Поняття</i>	<i>№</i>	<i>Зміст</i>
Масова істерія		1. Інформація, що швидко поширюється по неформальних каналах комунікації, ймовірність якої не встановлена
Манія		2. Захоплення певними стилями в одязі, прикрасах, зовнішності, які носять циклічний характер
Слухи		3. Суспільство, яке характеризується стандартизацією виробництва й масовим споживанням, зростанням чисельності й ролі середнього класу, бюрократизацією суспільного життя, поширенням засобів масової комунікації й масової культури, конформізмом, зниженням ролі первинних груп, атомізацією, деперсоналізацією відносин
Теорія депривації		4. Особливий стан реальної свідомості мас, що виражає домінуюче відношення, позицію у актуальних суспільно значимих питаннях
Мода		5. Стан загальної нервозності підвищеної збудливості й страху, викликаний необґрунтованими слухами
Масове суспільство		6. Масові колективні дії соціальних груп, пов'язані із забезпеченням групових або суспільних інтересів, задоволенням потреб як матеріальних, так і духовних, і спрямовані на соціальні зміни або опір їм у конфліктній протидії з іншими соціальними групами
Маса		7. Захоплення, яке носить нав'язливий характер, стає марою для його послідовників
Протест		8. Теорія, згідно з якою соціальні рухи зароджуються серед людей, що випробовують які-небудь позбавлення й тому сприймаючих свій стан як невідгідний на тлі інших груп
Громадська думка		9. Сукупність людей, яких хвилює одна й та ж тема, але просторово відокремлених, що реагують на однакові стимули, але діють індивідуально.
Соціальний рух		10. Активна форма захисту своїх інтересів від зазіхань ззовні

## Завдання 7.2

Відповідайте «так» або «ні» на поставлені запитання.

<i>№</i>	<i>Питання</i>	<i>Відповідь</i>	
		<i>Так</i>	<i>Ні</i>
1	2	3	4
1.	Урбанізація не є причиною появи масового суспільства		
2.	Масове суспільство з'явилося ще у прадавньому світі, коли виникли перші об'єднання людей (наприклад, племена)		
3.	Слух про те, що студентам-бюджетникам більше не будуть платити стипендію можна віднести до слух-пугало		
4.	Слухи – це перевірена інформація, якій завжди можна довіряти		
5.	Моду можна розглядати як одну з форм масової поведінки.		
6.	Глобалізація ЗМІ й розвиток інформаційних технологій не впливають на соціальні рухи		
7.	Револьюційні соціальні рухи прагнуть до корінних перетворень політичного ладу й цінностей суспільства		



1	2	3	4
8.	Рух зелених за захист навколишнього середовища є прикладом глобальних соціальних рухів		
9.	Мітинги, демонстрації й страйку можна віднести до відкритого активного протесту		
10.	Соціальні рухи розглядаються у соціальній психології винятково як негативне явище, що свідчить про проблеми в суспільстві		

## ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ

**Завдання 7.1** Наведіть 5 прикладів слухів, які функціонують у сучасному українському суспільстві. До якого типу ви їх віднесете? Поясніть причини існування цих слухів.

### Завдання 7.2

Підготуйте невелике повідомлення-презентацію на тему: «Найвидатніший соціальний психолог» або «Найвідоміший експеримент у соціальній психології». (1,3,5 № у списку в журналі – психолог, 2, 4, 6. № – експеримент).

Час усного виступу 3-4 хвилини.

У відповіді повинні бути присутнім такі основні моменти:

- 1) що зроблено для соціальної психології цим ученим або у чому полягає зміст експерименту;
- 2) чому ви вважаєте цей експеримент або цього вченого видатним, у чому полягає їх внесок у соціальну психологію;
- 3) які «наслідки» цього експерименту або діяльності вченого, як вони вплинули на суспільство.

### Завдання 7.3

Напишіть есе з соціальної психології. Це підсумкова контрольна робота із усього курсу, яку умовно можна назвати: «Мої думки й враження після вивчення курсу соціальної психології». Робота пишеться у вільній формі, але в ній повинні бути висвітлені такі запитання:

1. Яке місце цей предмет займає у професійній підготовці соціолога (потрібний – не потрібний і чому ви так вважаєте).

2. Що сподобалося й що не сподобалося у ході вивчення цього предмета (це можуть бути якісь теми, манера викладання, домашні завдання, лекції, семінари і т.д.)

3. Які висновки ви зробили, і які уроки витягли для себе після вивчення соціальної психології як люди, що живуть у суспільстві й взаємодіють з іншими людьми і як майбутні соціологи (не менш 5 уроків).

Правила оформлення есе:

Текст набирається на комп'ютері (Times New Roman 14, полуторний інтервал) або (у крайньому випадку) пишеться розбірливим почерком. Обсяг роботи - 4000-7000 тисяч знаків або 2-4 сторінки.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Андреева Г.М. Социальная психология: учебник для высших учебных заведений / Г.М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2006. – 363 с.
2. Аронсон Э. Общественное животное. / Э. Аронсон – М., 1998. – 465 с.
3. Аронсон Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. / Э. Аронсон, Т. Уилсон, Р. Эйкерт – СПб.: Еврознак, 2004. – 560 с.
4. Бандура А. Подростковая агрессия (изучение влияния воспитания и семейных отношений)/ А. Бандура, Р. Уолтер – М., 2000. – 312 с.
5. Белинская Е.П. Социальная психология личности. / Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая – М., 2001. – 301 с.
6. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. / Э. Берн – М., 1992. – 318 с.
7. Берн Э. Трансакционный анализ и психотерапия. / Э. Берн : пер. с англ. – СПб. : Изд-во «Братство», 1992. – 279 с.
8. Бэрон Р. Социальная психология: ключевые идеи / Р. Бэрон, Д. Бирн, Б. Джонсон. – СПб. : Питер, 2003. – 512 с.
9. Бернс Р. Развитие «Я»-концепции и воспитание. / Р. Бернс – М. : Прогресс, 1986.– 217 с.
10. Бондаренко А.Ф. Социальная психология личности. / А.Ф. Бондаренко – К., 1991. – 243 с.
11. Зимбардо Ф. Социальное влияние. / Ф. Зимбардо, М. Ляйппе – СПб, 2000. – 426 с.
12. Ильин Е.П. Дифференциальная психология мужчины и женщины. / Е.П. Ильин – СПб. : Питер, 2002. – 544 с.
13. Карамушка Л.М. Психологія управління : навч. посібник. / Л.М. Карамушка – Київ : Міленіум, 2003.– 436 с.
14. Корнев М.Н. Соціальна психологія : підручник. / М.Н. Корнев, А.Б. Коваленко – Київ : Либідь, 1995. – 304 с.
15. Кэмпбелл Д. Модели экспериментов в социальной психологии и прикладных исследованиях / Д. Кэмпбелл : пер. с англ. – М. : Прогресс, 1980. – 391 с.

16. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб. : Питер Ком, 1998. – 688 с.
17. Московичи С. Век толп. Исторический трактат по психологии масс. / С. Московичи – М., 1996. – 216 с.
18. Олпорт Г. Личность в психологии. / Г. Олпорт – М., 1998. – 354 с.
19. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія : навч. посібник. / Л.Е. Орбан-Лембрик – Київ : Академвидав, 2003.– 673 с.
20. Пайнс Э. Практикум по социальной психологии. / Э. Пайнс, К. Маслач – СПб., 2001. – 528 с.
21. Рогов Е.И. Психология общения / Е.И. Рогов. – М. : Гуматар. изд. центр ВЛАДОС, 2005. – 335 с.
22. Свенцицкий А.Л. Социальная психология : учебник / А.Л. Свенцицкий. – М. : ООО «ТК Велби», 2003. – 336 с.
23. Соснин В.А. Учимся общению: взаимопонимание, взаимодействие, переговоры, тренинг / В.А. Соснин, П.А. Лунев. – М., 1993. – 213 с.
24. Социальная психология личности в вопросах и ответах : учеб. пособие для студентов вузов / под ред. проф. В.А. Лабунской. – М. : Гардарики, 1999. – 397 с.
25. Росс Л. Человек и ситуация: уроки социальной психологии. / Р. Нисбет, Л. Росс – М., 1999. – 287 с.
26. Семечкин Н.И. Социальная психология: учебник для вузов. / Н.И. Семечкин – СПб. : Питер, 2004. – 376 с.
27. Хьелл Л. Теории личности. / Л. Хьелл, Д. Зиглер – СПб., 1997. – 712 с.
28. Чалдини Р. Психология влияния. / Р. Чалдини – СПб., 2000. – 354 с.
29. Экман П. Психология лжи. / П. Экман – СПб., 1999. – 395 с.
30. Шибутани Т. Социальная психология. / Т. Шибутани – М. : Прогресс. – 1996. – 485 с.

**ЗМІСТ**

ВСТУП.....	3
Тема 1 СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ГРУП .....	4
Тема 2 ГРУПОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ГРУПОВІ ПРОЦЕСИ .....	25
Тема 3 МІЖГРУПОВІ ВІДНОСИНИ.....	48
Тема 4 СОЦІАЛЬНІ КОНФЛІКТИ Й ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ .....	71
Тема 5 СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ВЕЛИКИХ СОЦІАЛЬНИХ ГРУП..	90
Тема 6 СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ КОЛЕКТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ.	
НАТОВП.....	106
Тема 7 СТИХІЙНА МАСОВА ПОВЕДІНКА ТА СОЦІАЛЬНА РУХИ..	122
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ.....	140

Навчальне видання

КОЗЛОВА Олена Аркадіївна

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ  
ГРУП ТА ГРУПОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ  
Практикум  
для студентів спеціальності 6.030101  
«Соціологія»

Відповідальний за випуск В. В. Бурега  
Роботу до видання рекомендував А. В. Кіпенський

Редактор Л.А. Пустовойтова  
Комп'ютерна верстка О. С. Курандо

План 2017 р., поз. 125

Підп. до друку 26.11.2017 р. Формат 60x84 1/16. Папір офсетний.  
Riso-друк. Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 6,9  
Наклад 50 прим. Зам. №

---

Самостійна електронна версія