

Факультет № 6
Кафедра соціології та психології

ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ

з навчальної дисципліни **«Соціальна психологія»**
з обов'язкових компонент
освітньої програми першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

053 Психологія (практична психологія)

Тема 12. Соціальна регуляція поведінки особистості.

Харків 2023

ЗАТВЕРДЖЕНО

Науково-методичною радою
Харківського національного
університету внутрішніх справ
Протокол № 7 від 30.08.2023 р.

СХВАЛЕНО

Вченою радою факультету № 6
Протокол № 7 від 25.08.2023 р.

ПОГОДЖЕНО

Секцією Науково-методичної ради
ХНУВС з гуманітарних та
соціально-економічних дисциплін
Протокол № 7 від 29.08.2023 р.

Розглянуто на засіданні кафедри
соціології та психології
Протокол № 8 від 15.08.2023 р.

Розробник:

Доцент кафедри соціології та психології, кандидат біологічних наук, доцент
Шахова О.Г.

Рецензенти:

1. Доцент кафедри психології та педагогіки Харківської державної академії культури, кандидат психологічних наук, доцент Віденєєв І.О.
2. Доцент кафедри соціології та психології факультету № 6 Харківського національного університету внутрішніх справ, кандидат психологічних наук, доцент Шиліна А.А.

План лекції

1. Груповий рівень соціального впливу
2. Поняття соціальної поведінки і її регуляція.
3. Нормативна регуляція поведінки.

Рекомендована література:

Основна

1. Основи соціальної психології : підручник для закладів вищої освіти / П. П. Горностай, М. М. Слюсаревський, В. О. Татенко, Т. М. Титаренко, Н. В. Хазратова та ін. ; за ред. М. М. Слюсаревського. – Київ : Талком, 2018. – 580 с.
2. Соціальна психологія : навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра / Н. Ю. Волянчук, Г. В. Ложкін, О. В. Винославська, І. О. Блохіна, М. О. Кононець, О. В. Москаленко, О. І. Боковець, Б. В. Андрійцев ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 254 с
3. Шахова О. Г. Соціальна психологія особистості Харків: «Контраст», 2019. 116 с.

Допоміжна:

4. Бандурка А.М., Землянская Е.В. Психология руководителя: монография Х. : Золотая миля, 2013. 720 с.
5. Скорюк В.Д. Соціальна психологія в схемах і коментарях: учб.-практ. пос. Київ : Сварог, 2017. 207 с.

Інформаційні ресурси в Інтернеті:

6. Пошукова система Google Scholar <http://scholar.google.com/>
7. Пошукова система Springer <https://link.springer.com/>
8. Пошукова система Scirus <https://www.elsevier.com/>

Текст лекції.

1. Груповий рівень соціального впливу.

Група допомагає людині вижити і задовольняти соціальні потреби, однак вона змінює його поведінку. Перебуваючи у взаємодії з групою, людина намагається різними способами впливати на групу, змінюючи її функціонування так, щоб оптимізувати задоволення своїх потреб і функціонування в соціумі.

Природно, що форма і ступінь впливу людини на групу істотно залежать як від її особистісних характеристик і можливостей впливати, так і від характеристик групи. Людина зазвичай висловлює своє ставлення до групи з позицій того, що вона вважає правильним, а що неправильним, що треба поліпшити, що необхідно зробити для того, щоб досягти цілей групи. При цьому завжди міркування людини знаходяться в залежності від тієї позиції, яку вона займає в групі, від виконуваної нею ролі, від покладеного на неї завдання і відповідно до того, які цілі та інтереси вона переслідує особисто.

високим соціальним статусом тощо), володіють більш значним потенціалом групового впливу, ніж групи малопривабливі.

Вивчення нормативного впливу меншини значно розширили ці уявлення:

- груповий вплив не здійснюється суто односторонньо (від більшості до меншості), реальний соціальний процес як на макро-, так і на мікросоціальному рівні завжди містить у собі «зустрічний» вплив меншості;
- цей вплив відрізняється від впливу більшості як за своїми характеристиками, так і за своїми функціями (не підтримка і зміцнення соціального контролю над особистістю, а трансляція інновацій);
- на відміну від впливу більшості, вплив меншості не може бути пояснено з позицій принципу залежності (людина проявляє згоду з групою, щоб заслужити схвалення її членів), на зміну йому приходить принцип редукції невизначеності (меншість спонукає людину до пошуку нової інформації, розгляду більшого числа можливих думок).

Ще одна лінія досліджень стосується особистісних характеристик, що привертають до конформної поведінки. Так, в 60-70-і роки було показано наступне:

- існує негативна (хоча і слабка) залежність між схильністю до конформної поведінки й такими особистісними характеристиками, як рівень розвитку вербального інтелекту, толерантність до стресу і внутрішній локус контролю;
- існує позитивний зв'язок між значущістю для людини соціального схвалення і ступенем схильності до групового тиску;
- в разі збігу групової думки з системою цінностей особистості, яка піддається впливу, вона буде демонструвати максимальну залежність від групи;
- існують вікові та гендерні коливання конформності: у більшості випадків експериментально підтверджувалися уявлення про підлітковий вік як своєрідний «пік» конформних реакцій і більшу схильність жінок до групового тиску.

Один з визнаних класиків психології соціального впливу Ф. Зімбардо детально вивчав характер змін, що відбуваються в особистості внаслідок групового впливу [Зімбардо Ф., 2000]. З точки зору Зімбардо, існує п'ять типів реакцій людини на соціально значущі подразники:

- 1) власне поведінка (конкретні дії, що здійснюються в результаті нормативного та / або інформаційного впливу);
- 2) поведінкові інтенції (наміри або плани дій, які далеко не завжди втілюються в реальності);
- 3) власне когніції (переконання, що супроводжують як саму поведінку, так і поведінкові наміри);
- 4) афективні реакції (емоції або «глибинні почуття», що відображають ставлення людини як до суб'єкта впливу, так і до змісту впливу);

5) власне установки (комплексні реакції, що включають в себе всі перераховані вище компоненти).

Відповідно зміни в особистості в результаті групового впливу можуть розглядатися як зміни, за образним висловом Зімбардо, «трьох китів впливу» - когніцій, установок і поведінки.

Д. Майерс так підсумував багаторічні дослідження групового впливу на особистість: «Ми одночасно і творіння, і творці нашого соціального середовища».

Деіндивідуалізація.

Результати експериментів з соціальної фасилітації свідчать про те, що групи здатні збуджувати людей. Якщо збудження накладається на відсутність особистої відповідальності, а загальноприйняті норми поведінки розмиваються, наслідки можуть бути найнесподіванішими.

У подібних ситуаціях люди здатні на самі різні вчинки - від порушень правил поведінки (кидання їжі в обідньому залі, сперечання з рефері, крики під час рок-концерту) до імпульсивних проявів самих низинних почуттів (групового вандалізму, оргій, пограбувань) і деструктивних соціальних вибухів (звірств з боку поліцейських, бунтів і самосуду натовпу). У деяких групових ситуаціях люди більш схильні до того, щоб відкинути обмеження, що діють в повсякденному житті, втратити власне Я і стати сприйнятливими до групових норм або до норм натовпу.

Іншими словами, відбувається те, що Леон Фестінгер, і Теодор Ньюком назвали деіндивідуалізацією [Фестінгер Л., 1999,].

Перебування в натовпі собі подібних вселяє людям віру у власну безкарність: вони сприймають те, що відбувається, як групову акцію, спостерігається розсіювання відповідальності та ефект емоційного зараження. Діаметрально протилежна деіндивідуалізації самосвідомість. Люди, рівень самоусвідомлення яких підвищений в результаті того, що вони знаходяться, наприклад, перед телекамерою або перед дзеркалом, демонструють посилений самоконтроль, а їх дії більш чітко відображають їх установки. У людей, які або володіють розвиненим почуттям самоусвідомлення, або на час стають такими, слова, як правило, не розходяться зі справами. Крім того, вони є менш схильними відповідати на заклики, що суперечать їх моральним цінностям.

Отже, всі фактори, що сприяють ослабленню самоусвідомлення, зокрема алкоголь, посилюють деіндивідуалізацію. І навпаки: все, що підсилює самоусвідомлення, послаблює деіндивідуалізацію.

Групова поляризація - соціально-психологічний феномен, що виникає як результат групової дискусії, в ході якої різномірні думки і позиції учасників не згладжуються, а оформляються до кінця дискусії в дві полярно протилежні позиції, що виключають будь-які компроміси. Під груповою поляризацією розуміється також посилення в результаті дискусії екстремальності групових рішень або суджень у порівнянні з усередненими рішеннями або судженнями.

Величина групової поляризації тим більше, чим більше зміщені первинні переваги членів групи від середніх значень. Окремим випадком групової поляризації є зрушення до ризику. У крайній своїй формі групова поляризація виражає стан внутрішньогрупового конфлікту.

Огруплене мислення - результат тенденції, яка властива групам, що приймають рішення придушувати інакомислення в інтересах єдності групи. Симптомами огруплення мислення є: ілюзія невразливості; віра в моральність групи, котра не піддається сумніву; раціоналізація; стереотипні уявлення про опонентів; тиск конформізму; самоцензура; ілюзія однастайності; поглиначі «інформації».

Вплив меншини.

Груповий вплив не здійснюється суто односторонньо (від більшості до меншості), реальний соціальний процес як на макро-, так і на мікросоціальному рівні завжди містить у собі «зустрічний» вплив меншини. Окремим випадком впливу меншини є лідерство. Через цільове або соціальне лідерство формальні і неформальні лідери чинять на членів групи непропорційно великий вплив. Цілеспрямовані лідери, що володіють упевненістю в собі і харизмою, нерідко вселяють довіру і надихають своїх послідовників.

На відміну від впливу більшості, вплив меншини служить не підтримці і зміцненню соціального контролю над особистістю, а трансляція інновацій; він не може бути пояснений з позицій принципу залежності (людина проявляє згоду з групою, щоб заслужити схвалення її членів), на зміну йому приходить принцип редукції невизначеності (меншість спонукає людину до пошуку нової інформації, розгляду більшого числа можливих думок).

Вплив «своїї» і «чужої» групи

Роль активності особистості в процесі групового впливу найбільш наочно виступає при вивченні порівняльних ефектів впливу «своїї» і «чужої» групи. Як відомо, одним з базових способів категоризації соціального світу є поділ його учасників на «своїх» (близьких, зрозумілих, схожих на мене) і «чужих» (далеких, незрозумілих, несхожих), на «Ми» і «Вони». Починаючи з класичних експериментів А. Тешфела, в якості основних наслідків такого розподілу виділяють інгруповий фаворитизм і аутгрупову ворожість.

Факт впливу групи на своїх членів може бути підтверджений, з точки зору А. Тешфела і його послідовників, насамперед через факт спотворення оціночних суджень людини за умови актуалізації у нього почуття приналежності до певної групи. «Свої» будуть оцінюватися як «кращі» по будь-яким параметрам, а «чужі», відповідно, дискредитуватися, незважаючи на об'єктивні чинники: якщо реальних відмінностей між «ними» і «нами» не існує, вони будуть породжені штучно.

Тешфел звернув увагу на те, що будь-яка група (і відповідно груповий вплив) існує тільки в контексті інших, оточуючих її груп. Одна з основних ідей А. Тешфела - ідея досягнення позитивної соціальної ідентичності:

потреба в позитивній оцінці себе змушує людину належати до груп, які позитивно оцінюються іншими.

Вплив міжособистісної взаємодії

Відомий дослідник в галузі психології впливу Р. Чалдіні виділяє шість принципів цілеспрямованого впливу в міжособистісній взаємодії, слідування яким призводить до його ефективності:

- 1) принцип взаємного обміну (дати щось перед тим, як взяти щось);
- 2) принцип послідовності, - так як однією з основних потреб людини, що реалізується в процесі соціального пізнання, є потреба будувати несуперечливу картину соціального світу і свого «Я», то в разі початкового прийняття потрібного для «професіоналів поступливості» зобов'язання ефективність подальшого впливу зростає;
- 3) принцип соціального доказу - люди схильні частіше надавати допомогу тим, хто, з їх точки зору, схожий на них самих; відповідно в ситуації спрямованого міжособистісного впливу є ефективними посилення на «схожих інших», які вже зробили щось в аналогічній ситуації;
- 4) принцип прихильності - «професіонал поступливості», який має зовні привабливі особливості, досягне успіху більше;
- 5) принцип впливу авторитету - люди схильні підкорятися авторитетам, навіть тоді, коли це безглуздо або ж не підкріплено нічим, крім символів влади;
- 6) принцип дефіциту - будь-яка «зовнішня» спроба обмежити для людини можливість вибору підвищує для людини суб'єктивну значимість цього вибору і змушує вживати значні зусилля для збереження даної можливості; відповідно штучне обмеження доступності будь-якого предмета («це не для всіх, а тільки для ...») змушує людей прагнути до володіння їм.

2. Поняття соціальної поведінки і її регуляція

Соціальна поведінка регулюється соціальними та психологічними чинниками. На кожному соціальному рівні можуть виділятися свої специфічні регулятори соціальної поведінки:

- у великих групах (на відміну від малих груп) діють такі регулятори соціальної поведінки, як звичаї і традиції. Культура регулює поведінку людей, звільняючи індивіда від прийняття індивідуальних рішень;
- основним регулятором соціальної поведінки в малій групі є соціальні норми;
- специфічні регулятори соціальної поведінки виділяються і на рівні особистості-це її соціальні установки (аттитюди);
- одними з найбільш вивчених, що діють на самих різних рівнях - в суспільстві і в соціальних групах, а також притаманних особистості регуляторів соціальної поведінки є норми і цінності;

3. Нормативна регуляція поведінки.

Соціальні норми регламентують, наказують і визначають репертуар поведінкових дій для особистості. Соціальні норми виробляються суспільством або соціальними групами і виконують безліч соціальних функцій, найважливішими з яких є:

