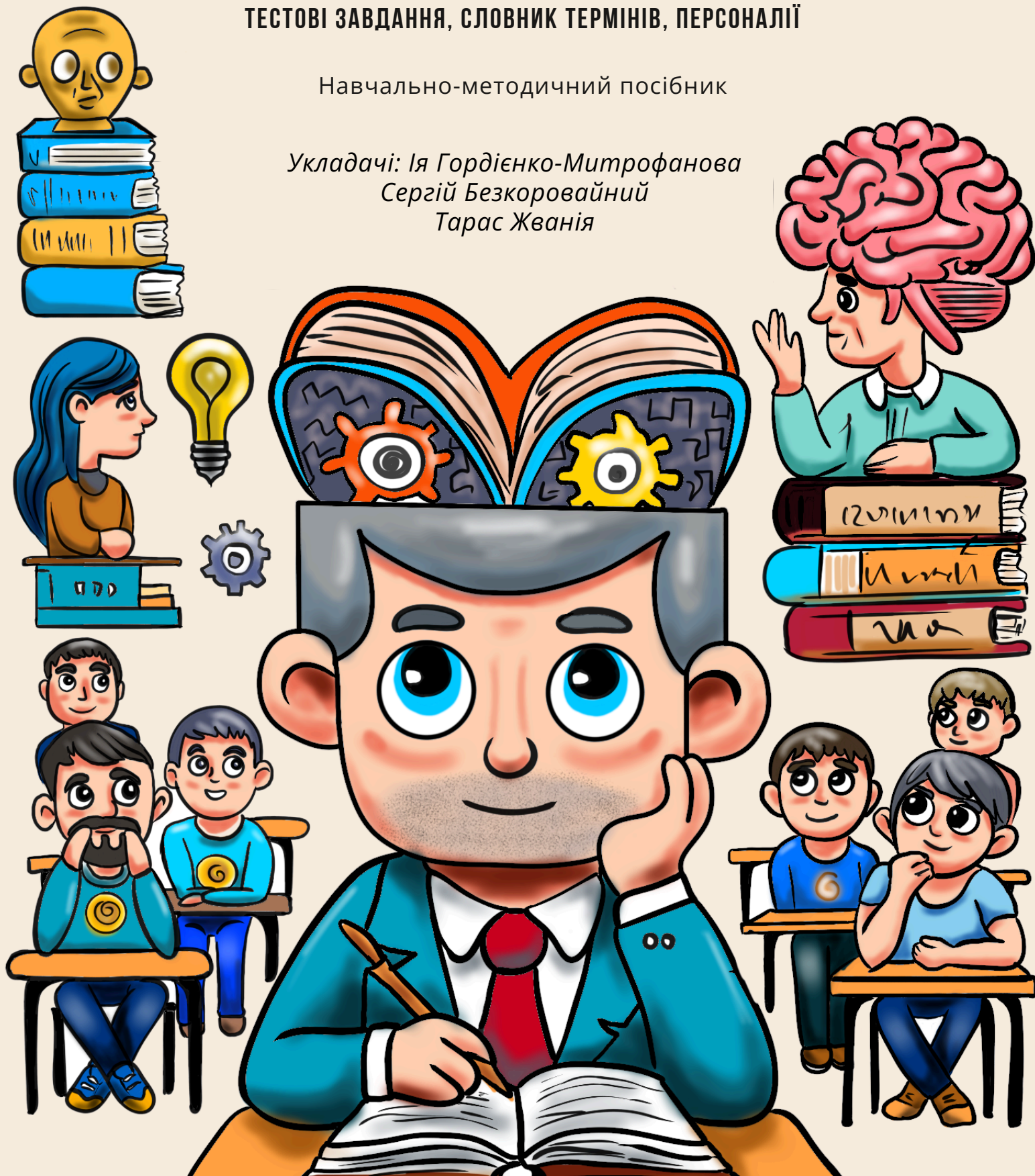


СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

100 ЗАПИТАНЬ – 100 ВІДПОВІДЕЙ:
ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ, СЛОВНИК ТЕРМІНІВ, ПЕРСОНАЛІЇ

Навчально-методичний посібник

Укладачі: Ія Гордієнко-Митрофанова
Сергій Безкоровайний
Тарас Жванія



СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

100 запитань – 100 відповідей:
тестові завдання, словник термінів, персоналії

Навчально-методичний посібник

*Укладачі: Ія Гордієнко-Митрофанова
Сергій Безкоровайний
Тарас Жванія*

Київ
Яроченко Я. В.
2025

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ Г. С. СКОВОРОДИ

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

100 запитань – 100 відповідей:
тестові завдання, словник термінів, персоналії

Навчально-методичний посібник

*Укладачі: Ія Гордієнко-Митрофанова
Сергій Безкоровайний
Тарас Жванія*

Київ
Яроченко Я. В.
2025

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ Г. С. СКОВОРОДИ

Рекомендовано Вченою радою ХНПУ імені Г. С. Сковороди
(протокол № 2 від 23.01.2025 року)

Рецензенти:

- Кузнєцов М. А.** доктор психологічних наук, професор, професор кафедри психології ХНПУ імені Г. С. Сковороди Україна
- Москаленко Л. С.** кандидат психологічних наук, доцент кафедри педагогіки та психології ПВНЗ «Український гуманітарний інститут», президент Української асоціації позитивної психотерапії. Україна

С 69 **Соціальна психологія.** 100 запитань – 100 відповідей: тестові завдання, словник термінів, персоналії : навч.-метод. посіб. / Укл.: Гордієнко-Митрофанова І., Безкоровайний С., Жванія Т. — Електрон. дан. — Київ: Яроченко Я. В., 2025. — 225 с. : рис., табл., фото — on-line.

ISBN 978-617-7826-67-4 (on-line)

Навчально-методичний посібник складено для забезпечення ефективного засвоєння основних концепцій соціальної психології, розвитку аналітичного мислення та практичних навичок. Посібник призначено для покращення розуміння ключових механізмів взаємодії людей у соціальних контекстах, сприяння інтеграції знань та розвитку соціальної компетентності.

Посібник рекомендовано для студентів психологічних спеціальностей, викладачів, а також для всіх, хто цікавиться соціальною психологією та прагне поглибити свої знання у цій галузі.

УДК 159.9.316.6

Зміст

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕЗАУРУС.....	8
МОДУЛЬ 1. ВСТУП ДО СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ: ІСТОРІЯ ТА СТАНОВЛЕННЯ. СПІЛКУВАННЯ Й ВЗАЄМОДІЯ.....	8
Тема 1. Маргінальний статус соціальної психології в системі наукового знання.....	8
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ДО ТЕМИ 1:.....	15
Тема 2. Методи соціальної психології.....	16
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ДО ТЕМИ 2:.....	18
Тема 3. Психологічні закономірності спілкування та взаємодії. Невербальні засоби спілкування	19
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ДО ТЕМИ 3:.....	41
Тема 4. Психологічні закономірності спілкування та взаємодії. Інтерактивна сторона спілкування.....	43
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ДО ТЕМИ 4:.....	60
МОДУЛЬ 2. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ГРУП І ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ.....	61
Тема 5. Малі соціальні групи. Динамічні процеси в малій групі	61
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ДО ТЕМИ 5:.....	89
Тема 6. Загальна характеристика великих соціальних груп. Стихійні групи та масові рухи.....	92

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	
ДО ТЕМИ 6:.....	116
РОЗДІЛ 2. ВИДАТНІ ПОСТАТІ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ.....	119
РОЗДІЛ 3. ТЕСТИ	143
Тест №1. МАРГІНАЛЬНИЙ СТАТУС СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ У СИСТЕМІ НАУКОВОГО ЗНАННЯ. МЕТОДИ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ (МОДУЛЬ 1).....	143
Тест №2. ПСИХОЛОГІЧНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ СПІЛКУВАННЯ ТА ВЗАЄМОДІЇ. НЕВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ СПІЛКУВАННЯ (МОДУЛЬ 1).....	149
Тест №3. ПСИХОЛОГІЧНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ СПІЛКУВАННЯ ТА ВЗАЄМОДІЇ. ІНТЕРАКТИВНА СТОРОНА СПІЛКУВАННЯ (МОДУЛЬ 1).....	157
Тест №4. МАЛІ СОЦІАЛЬНІ ГРУПИ. ДИНАМІЧНІ ПРОЦЕСИ В МАЛІЙ ГРУПІ (МОДУЛЬ 2).....	162
Тест №5. ПСИХОЛОГІЯ ВЕЛИКИХ СОЦІАЛЬНИХ ГРУП: ПОНЯТТЯ, МЕХАНІЗМИ ТА ПРОЦЕСИ (МОДУЛЬ 2).....	173
Тест №6. Підсумковий контроль «СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ: ЗРІЗ ЗНАНЬ».	181
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:.....	217
ДОДАТОК	224

ВСТУП

Соціальна психологія є однією з найцікавіших і динамічних галузей психологічної науки, яка досліджує різноманітні психологічні процеси та механізми взаємодії людей у соціальному контексті, допомагаючи зрозуміти, як ми мислимо, відчуваємо і поведимося в різних соціальних ситуаціях. Сьогодні соціальна психологія є важливим інструментом для дослідження різноманітних аспектів людської діяльності – від міжособистісних стосунків до соціальних рухів і масових явищ.

Навчально-методичний посібник «Соціальна психологія (100 запитань – 100 відповідей: тестові завдання, словник термінів, персоналії)» призначений для студентів та всіх, хто цікавиться соціальною психологією, й має на меті допомогти краще зрозуміти основні концепції цієї науки та застосувати їх на практиці.

Посібник структуровано відповідно до вимог освітнього процесу України. Навчальний матеріал поділено на модулі та теми. Модулі представляють собою логічні блоки, які охоплюють ключові аспекти дисципліни «Соціальна психологія». Кожен модуль розкриває основні концептуальні напрями предмета та забезпечує системне бачення ключових питань. Теми, у свою чергу, деталізують зміст кожного модуля, забезпечуючи поглиблене опрацювання окремих аспектів. Таке структурування допомагає студентам опанувати матеріал поступово: від загального до конкретного, сприяє інтеграції знань та розвитку аналітичного мислення.

Посібник складається з трьох розділів та додатка, який містить список Google-тестів:

- перший розділ містить **тезаурус із 100 термінів**, що допоможе краще засвоїти основні концепції та поняття, які становлять основу соціальної психології, а також полегшить освоєння спеціалізованої термінології. Розділ поділений на модулі та теми, щоб забезпечити структурований підхід до вивчення. Кожна тема супроводжується списком використаної та

рекомендованої літератури, що сприяє поглибленому опануванню матеріалу;

- другий розділ включає бібліографічні довідки **видатних постатей**, які зробили вагомий внесок у розвиток соціальної психології. Цей розділ дозволяє глибше ознайомитись з історією науки та з вченими, чії ідеї сформували сучасне розуміння соціальних процесів;

- третій розділ складається з **тестових завдань**, що дозволяють оцінити рівень засвоєного матеріалу і перевірити розуміння ключових понять соціальної психології. Тестові завдання також структуровані за модулями та темами, що сприяє зручному користуванню.

Кожне питання та завдання ретельно підібрані та адаптовані для забезпечення максимально ефективного навчання, розвитку соціальної компетентності, критичного мислення, самостійності та практичного застосування знань.

РОЗДІЛ 1. ТЕЗАУРУС

МОДУЛЬ 1. ВСТУП ДО СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ: ІСТОРІЯ ТА СТАНОВЛЕННЯ. СПІЛКУВАННЯ Й ВЗАЄМОДІЯ

Тема 1. Маргінальний статус соціальної психології в системі наукового знання.

1. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ, за визначенням Д. Майерса (Myers, 2005), це наука про те, *що люди думають один про одного, як вони впливають один на одного й як ставляться один до одного.* < ... > Соціальна психологія походить від психології та соціології. В порівнянні з соціологією соціальна психологія *більш індивідуалістична за змістом та більш експериментальна за методологією.* Від психології особистості соціальна психологія відрізняється тим, що вона цікавиться не стільки індивідуальними відмінностями між людьми, як тим, *як люди взагалі сприймають один одного і впливають один на одного.* < ... > Письменнику Г. Мелвіллу належать такі слова: «Наші життя пов'язані тисячею невидимих ниток». Мета соціальної психології: зрозуміти суть та сенс цих зв'язків. І вона йде до неї, шукаючи відповіді на питання, які цікавлять усіх нас ([Myers, 2005](#)).

2. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ, виходячи з принципів діяльнісного підходу, — наукова дисципліна, що вивчає *закономірності поведінки та діяльності людей*, обумовлені фактором їх включення до *соціальних груп*, а також *психологічні характеристики* самих цих груп.

3. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ:
1) питання теорії, методології, історії соціальної психології; 2) закономірності спілкування та взаємодії людей; 3) характеристики малих соціальних груп; 4) характеристики великих соціальних груп (націй, класів тощо); 5) дослідження особистості (проблеми соціалізації, соціальних орієнтацій та аттитюдів тощо).

4. МІСЦЕ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ В СИСТЕМІ НАУК.

Специфіку розвитку соціальної психології визначає її маргінальне становище між соціологією та психологією. Американські соціальні психологи Дж. МакДевід та Г. Харарі у питанні про місце соціальної психології в системі наук виділяють два підходи: інтрадисциплінарний та інтердисциплінарний, тобто, місце соціальної психології знаходиться або всередині однієї з «батьківських» дисциплін, або на межі між ними ([McDavid & Harari, 1968: 10](#)).

5. «ВСТУП ДО СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ» («An Introduction to Social Psychology»), 1908 р. – книга В. Мак-Дугалла, є одним з перших текстів, що поклали основу соціальної психології як самостійної наукової дисципліни. В. Мак-Дугалл був одним із піонерів у вивченні людської поведінки та соціальних взаємодій з точки зору психології. У своїй книзі виклав теорію інстинктів, згідно з якою інстинктивні реакції відіграють важливу роль у соціальній поведінці людини. В. Мак-Дугалл обговорював, як інстинкти та емоції впливають на соціальні дії та стосунки між людьми. Крім того, він розглядав питання масової психології, лідерства, впливу групи на індивідуальну поведінку та розвиток соціальних норм та цінностей. Ця робота справила значний вплив на розвиток соціальної психології у першій половині XX століття ([McDougall, 1908](#)).

6. «СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ: НАРИС І ДОВІДНИК» («Social Psychology: An Outline and Source Book») 1908 р. – книга Е. Росса, є однією з перших значущих робіт в галузі соціальної психології в Сполучених Штатах. Е. Росс, будучи одним з піонерів соціології та соціальної психології, зробив внесок у вивчення взаємодії між індивідуальною поведінкою та суспільством. У книзі Е. Росс досліджує, як соціальне оточення впливає на поведінку індивідів. Він звертає увагу на такі фактори, як соціалізація, імітація, конформізм, конфлікти та соціальний контроль. Е. Росс наголошує на ідеї, що соціальні структури та інститути надають суттєвий вплив на думки, емоції та дії людей. Робота Е. Росса є спробою систематизувати соціально-психологічні знання того часу і відіграла

важливу роль у розвитку соціальної психології як наукової дисципліни. Е. Росс підкреслює важливість розуміння соціальних мотивів поведінки та ролі суспільної думки, які стали фундаментом для подальших досліджень у галузі соціальної психології та соціології. У своїй книзі Е. Росс досліджує, як соціальне оточення впливає на поведінку індивідів. Він звертає увагу на такі фактори, як соціалізація, імітація, конформізм, конфлікти та соціальний контроль. Е. Росс наголошує на ідеї, що соціальні структури та інститути надають суттєвий вплив на думки, емоції та дії людей ([Ross, 1908](#)).

7. «ПСИХОЛОГІЯ НАРОДІВ» («Völkerpsychologie»), 1900 – 1920 р. – праця Вільгельма Вундта видана в 10-ти томах. Ця робота вважається фундаментальним внеском у розвиток культурної психології та соціальної психології, де В. Вундт досліджує взаємодію між психологічними процесами та культурними виразами. Він аналізував такі аспекти культури, як мова, мистецтво, міфологія та соціальні звичаї, намагаючись зрозуміти, як вони формують і відображають колективну психіку народу. Таким чином, «Психологія народів» ставить за мету виявити універсальні психологічні закономірності, що лежать в основі різноманітності культурних виразів, зосереджуючись на вивченні «вищих психічних функцій», які виявляються у соціальних і культурних контекстах, а також особливості, що відрізняють одні культури від інших. Роботи В. Вундта в цій області заклали основи для розвитку культурної психології та міжкультурних досліджень, підкресливши важливість вивчення психології в культурному та соціальному контексті. Оскільки «Психологія народів» вийшла у багатьох томах протягом кількох років, В. Вундт розглядав різноманітні теми, що охоплюють широкий спектр людської діяльності та соціального життя. Ця робота мала значний вплив на розвиток багатьох галузей науки про людину, зокрема антропології, соціології, мовознавства та історії, підкресливши важливість культурних факторів у формуванні психологічних процесів ([Wundt, 1900–1920](#)).

8. **«ПСИХОЛОГІЯ МАС»** («La Psychologie des Foules»), 1895 р. – книга французького соціолога Г. Лебона. Вона вважається одним з класичних творів у вивченні психології мас та впливу мас на індивідуальну поведінку. У своїй роботі Г. Лебон аналізує, як індивідуальна свідомість трансформується в рамках групи, вказуючи на те, що люди в масі часто діють інакше, ніж коли вони самі по собі. Він стверджує, що маси мають певні характеристики, такі як анонімність, контагіозність (заразливість емоцій та ідей) та сугестивність, які можуть призвести до ірраціональної та емоційної поведінки. Г. Лебон вважає, що маси не керуються логічними міркуваннями, а піддаються імпульсивним, емоційним реакціям. Він також обговорює вплив лідерів або авторитетних особистостей на формування думок та дій мас, підкреслюючи роль сугестії в масовій поведінці. Книга «Психологія мас» мала великий вплив на подальші дослідження у галузі соціальної психології, політології, реклами та маркетингу, зокрема на вивчення масової комунікації, лідерства та політичного впливу. «Теорія мас» Г. Лебона відкрила шлях для подальших досліджень поведінки груп та впливу соціальних факторів на індивідуальну свідомість ([Le Bon, 1895](#)).

9. **«ДУМКА Й МОВА»**, 1862 р. – праця українського лінгвіста О. Потебні. Вона не лише зосереджується на взаємозв'язку між мовою та мисленням, але й торкається питань, які можна вважати основою для розуміння психології народів. О. Потебня вважав, що мова є одним із головних носіїв культурних цінностей і світогляду народу. Вона не лише відображає існуючі знання та уявлення, але й формує спосіб мислення людей. Особлива увага приділяється концепції «внутрішньої форми слова», що виходить за рамки простого зв'язку між словом і його зовнішнім вираженням. Внутрішня форма включає глибше розуміння та емоційний зміст, що можуть відрізнятися в різних культурах. О. Потебня аргументує, що мислення та мова є взаємопов'язаними, і що розвиток мови є важливим для розвитку мислення. Ця ідея підкреслює важливість мови як інструменту культурного та інтелектуального розвитку народу. Він також звертає увагу на творчий потенціал мови, який дозволяє народам створювати нові значення та форми виразу,

відображаючи унікальні аспекти своєї культури та ідентичності. Мова розглядається як засіб об'єднання людей, що ділять спільні культурні й історичні корені. Вона сприяє збереженню та передачі культурних традицій і знань між поколіннями. Розглядаючи мову в контексті психології народів, О. Потебня наголошує на її центральній ролі у формуванні національної свідомості, культурної ідентичності та соціальної координації. Його робота підкреслює важливість глибокого розуміння мовних процесів для вивчення культурних та соціальних явищ ([Потебня, 1892](#)).

10. ОСНОВНІ ЗАКОНИ НАСЛІДУВАННЯ ЗА Г. ТАРДОМ:

1. *Закон близькості або контакту*: Наслідування відбувається легше між індивідами, які знаходяться у близькому соціальному або фізичному контакті. Соціальна взаємодія та комунікація сприяють поширенню ідей та поведінки.

2. *Закон подібності*: Індивіди схильні наслідувати тих, з ким вони ідентифікують себе або хто має подібні інтереси, вірування або соціальний статус. Це сприяє поширенню ідей та норм поведінки серед подібних соціальних груп.

3. *Закон вставлення* (або інтеркаляції): Нові практики або ідеї часто вводяться або «вставляються» між уже існуючими звичаями або віруваннями. Це означає, що інновації адаптуються або модифікуються, щоб вписатися у вже існуючі соціальні структури.

4. *Закон повторення*: Чим частіше ідея або поведінка відтворюється або демонструється, тим більша ймовірність, що вона буде прийнята іншими. Повторення забезпечує узгодженість та зміцнення соціальних норм. Наслідування не є пасивним процесом; воно може включати творче адаптування та модифікацію існуючих ідей або практик.

Теорія наслідування Г. Тарда залишається впливовою в сучасних дослідженнях масової комунікації, маркетингу, соціальної психології та культурних студій, підкреслюючи роль наслідування в поширенні культурних та соціальних феноменів. Теорія наголошує на значенні індивідуальних та мікросоціальних процесів у соціальних змінах, контрастуючи з більш макросоціальними підходами інших соціологів того часу ([Tarde, 1890](#)).

11. «ЗЛОЧИН МАСИ» («La folla delinquente»), 1892 р. – книга італійського психосоціолога та криміналіста Сципіона Сігеле. У своїй роботі С. Сігеле поглиблює розуміння масової поведінки, акцентуючи правові та кримінальні аспекти, через призму афективних станів. Маса описується як ірраціональна сила, що випадково і спонтанно втрачає контроль над власною поведінкою, що збільшує схильність до злочинів. Автор розглядає натовп як диверсифіковану сукупність, до складу якої входять особи різних статей, віку, соціального стану та культурних рівнів, що об'єднуються без будь – якої попередньої домовленості. С. Сігеле наголошує на тому, що така неоднорідна група схильна до непередбачуваної та часто агресивної поведінки, більшою мірою схиляється до вчинення злочинних дій, аніж до здійснення добрих вчинків. За його спостереженнями, у контексті маси індивідуальний самоконтроль слабшає, що може призвести до «диких і лютих» дій. Ця робота підкреслює, що дії мас часто характеризуються відсутністю раціональності, коли емоційні та імпульсивні реакції беруть верх над логічним мисленням і моральними переконаннями. Така поведінка відбувається під впливом колективної свідомості, яка домінує над індивідуальною, і призводить до того, що дії, які здавалися б неприйнятними наодинці, стають можливими та виправданими в масі. С. Сігеле висвітлює важливість звернення уваги на масову поведінку як на феномен, що потребує глибокого соціологічного та психологічного аналізу, аби зрозуміти механізми, що спонукають людей до такої ірраціональності та як це впливає на суспільну стабільність та порядок. Його дослідження вносять значний вклад у розуміння динаміки натовпу та масових злочинів, вказуючи на складність та багатогранність масових явищ (Sighele, 1892).

12. П'ЯТЬ ПРИЧИН ЗЛОЧИНІВ НАТОВПУ ЗА С. СІГЕЛЕ:

1. Податливість членів натовпу навіюванню.
2. Вплив чисельності, внаслідок якого зростає інтенсивність негативних почуттів. Чисельність дає людям почуття раптової та надзвичайної могутності. Чисельність забезпечує анонімність злочину.

3. Моральне сп'яніння, що є наслідком перемоги інстинктів над віковою працею виховання сили волі.

4. Пробудження інстинкту вбивства. На злочин натовп штовхає дикий інстинкт, при цьому кожна людина смутно відчуває, що робить якийсь незвичайний вчинок.

5. Особливий склад натовпу: натовп утворюють люди особливих категорій ([Sighele, 2018](#)).

13. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ як комплексне явище, що впливає на економічні, політичні, і культурні аспекти міжнародних відносин. Головні аспекти глобалізації:

1. Багатогранність – глобалізація зачіпає багато аспектів людської діяльності, включаючи економіку, політику, культуру, технології, що вимагає комплексного підходу до її вивчення і розуміння.

2. Прискорення соціальної активності – глобалізація супроводжується значним прискоренням обміну інформацією, товарів, капіталу і людей, що змінює темпи життя суспільств.

3. Тривалість процесу – глобалізацію розглядають як довготривалий процес, що охоплює значні зміни в організації міжнародних відносин і взаємодій між державами і культурами.

4. Зміна сприйняття часу і простору – глобалізація змінює, те як ми сприймаємо відстань і час, роблячи світ «меншим» і більш доступним.

5. Складнощі і виклики глобальної взаємодії – включають у себе проблеми екології, міграції, поширення інформації і культурного взаємодії, що вимагає нових підходів до вирішення глобальних проблем.

Глобалізація представляє інтерес з точки зору розуміння транскультурних взаємодій, змін у самоідентифікації індивідів і груп, а також впливу на ментальне здоров'я в контексті глобальних соціальних змін ([Stanford Encyclopedia of Philosophy, 2023](#)).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

ДО ТЕМИ 1:

1. Потебня, О. О. (1892). *Мысль и язык* (2-е изд.). Харьков: Типография А. Дарре.
2. Le Bon, G. (1895). *La Psychologie des Foules*. Félix Alcan.
3. McDavid, J. W., & Harari, H. (1968). *Social Psychology: Individuals, Groups, Societies*. Harper & Row.
4. McDougall, W. (1908). *An Introduction to Social Psychology*. Methuen & Co.
5. Myers, D. G. (2005). *Social Psychology* (8th ed.). McGraw-Hill.
6. Ross, E. A. (1908). *Social Psychology: An Outline and Source Book*. The Macmillan Company.
7. Sighele, S. (1892). *La folla delinquente: Saggio di psicologia collettiva*. Fratelli Bocca.
8. Sighele, S. (2018). *The Criminal Crowd and Other Writings on Mass Society*. University of Toronto Press. [DOI](#)
9. Scheuerman, W. (2023). Globalization. In E. N. Zalta & U. Nodelman (Eds.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Spring 2023 Edition). Stanford University [веб-ресурс](#)
10. Tarde, G. (1890). *Les lois de l'imitation*. Félix Alcan.
11. Wundt, W. (1900-1920). *Völkerpsychologie: Eine Untersuchung der Entwicklungsgesetze von Sprache, Mythos und Sitte* (Vols. 1–10). Wilhelm Engelmann.

Тема 2. Методи соціальної психології

14. ЕКСПЕРИМЕНТ – організована дослідником взаємодія між досліджуваним або групою досліджуваних і експериментальною ситуацією з метою встановлення закономірностей цієї взаємодії та змінних, від яких вона залежить (Паніна, 2003; Campbell & Stanley, 1966).

15. СПОСТЕРЕЖЕННЯ – цілеспрямоване фіксування явищ, які цікавлять дослідника, за попередньо розробленим планом, з метою їх наступного аналізу й використання для потреб практичної діяльності. Широко застосовується в дослідженнях різних явищ суспільного життя, зокрема під час вивчення психологічного взаємовпливу людей у ході дискусій, колективного обговорення проблем тощо. Дозволяє вивчати вплив на аудиторію лекції, бесіди, вистави. Дає змогу одержати цікаві відомості про людину: манеру її поведінки, характер взаємовідносин з іншими людьми, особливості її спілкування тощо (Тарасенко, 2009; Good, & Hatt, 1952).

16. ОПИТУВАННЯ – збирання первинної інформації, що ґрунтується на безпосередній (бесіда, інтерв'ю) чи опосередкованій (анкета) соціально-психологічній взаємодії дослідника та респондента (Головаха, Паніна, 2004; O'Boyle, 1994).

17. ТЕСТУВАННЯ – короткочасне дослідження, за допомогою якого вимірюється рівень розвитку або міра виразності деяких психічних властивостей особистості, груп або спільнот (Максименко, & Лук'янова, 2014; Anastasi, & Urbina, 1997).

18. СОЦІОМЕТРИЧНА МЕТОДИКА – оцінювання міжособистісних стосунків неформального типу: симпатій та антипатій, привабливості (Шпак, 2005; Moreno, 1953).

19. КОНТЕНТ-АНАЛІЗ – виявлення та оцінка специфічних характеристик текстів та інших носіїв інформації, в яких виокремлені певні смислові одиниці змісту та форми інформації. Відповідно до своїх завдань дослідник виокремлює певний набір смислових одиниць (терміни, оцінки тощо), відшукує їх згадування в текстах документів, фіксує результати в картці, а потім підраховує частоту їх використання (Міщенко, 2015; Krippendorff, 2004).

20. ФОКУСОВАНЕ ГРУПОВЕ ІНТЕРВ'Ю – якісний метод дослідження, групове інтерв'ю, організоване у вигляді розмови кількох респондентів, зазвичай 6 – 12 осіб, на задану інтерв'юером-модератором тему. На відміну від класичних інтерв'ю комунікація відбувається переважно між самими респондентами, а модератор лише направляє розмову в потрібне русло. Фокус-групи широко використовуються в соціологічних та маркетингових дослідженнях. Метод дозволяє розкрити мотивацію людей, побачити варіанти сприйняття/ставлення до проблеми тощо. Але ніколи не слід забувати, що фокус-група – це якісний метод і на його основі не можна робити кількісних висновків (Пустовіт, 2011; Morgan, 1997).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

ДО ТЕМИ 2:

1. Головаха, Є. І., & Паніна, Н. В. (2004). *Соціологія і соціальна психологія опитування*. Київ: Інститут соціології НАН України.
2. Максименко, С. Д., & Лук'янова, І. М. (2014). *Психологічне тестування: теорія і практика*. Київ: Київський національний університет ім. Т. Шевченка.
3. Міщенко, І. І. (2015). *Контент-аналіз у соціологічних дослідженнях*. Харків: Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна.
4. Пустовіт, В. Ф. (2011). *Фокус-групи: теорія та методика дослідження*. Київ: Либідь.
5. Тарасенко, В. В. (2009). *Спостереження в соціологічних дослідженнях*. Київ: Видавництво Київського національного університету ім. Т. Шевченка.
6. Шпак, В. О. (2005). *Соціометрія у психологічній практиці*. Київ: Педагогічна преса.
7. Anastasi, A., & Urbina, S. (1997). *Psychological Testing*. Prentice Hall.
8. Campbell, D. T., & Stanley, J. C. (1966). *Experimental and Quasi-Experimental Designs for Research*. Houghton Mifflin.
9. Good, W. J., & Hatt, P. K. (1952). *Methods in Social Research*. McGraw-Hill.
10. Krippendorff, K. (2004). *Content Analysis: An Introduction to Its Methodology*. Sage Publications. [DOI](#)
11. Moreno, J. L. (1953). *Who Shall Survive? Foundations of Sociometry, Group Psychotherapy and Sociodrama*. Beacon House.
12. Morgan, D. L. (1997). *Focus Groups as Qualitative Research*. Sage Publications. [DOI](#)
13. O'Boyle, E. J. (1994). *Social and Psychological Survey Methods: Questionnaire, Interview, and Survey*. University Press of America.

Тема 3. Психологічні закономірності спілкування та взаємодії.

Невербальні засоби спілкування

1. У соціальній психології **СПІЛКУВАННЯ** розглядається як багатогранний процес, що включає три основні взаємопов'язані складові: комунікативну, інтерактивну та перцептивну. Цей підхід був запропонований Б. Ф. Ломовим у 1976 р. (Ломов, 1976).

Комунікативна складова передбачає обмін інформацією між людьми під час взаємодії. Вона охоплює передачу знань, ідей та думок, що сприяє взаєморозумінню між учасниками спілкування.

Інтерактивна складова стосується обміну не лише знаннями та ідеями, але й діями. Вона включає координацію спільної діяльності, узгодження планів та спільне вирішення завдань.

Перцептивна складова пов'язана з процесом сприйняття та розуміння людьми один одного. Вона охоплює емоційні аспекти спілкування, такі як емпатія, симпатія та взаємне розуміння емоційних станів.

Розуміння спілкування як процесу, що складається з комунікативної, інтерактивної та перцептивної складових, є загальноприйнятим у вітчизняній соціальній психології та підтверджується дослідженнями різних науковців.

К. Левін у своїй «Теорії поля» (Lewin, 1951) розглядав поведінку індивіда як функцію особистості та середовища. Він підкреслював, що поведінка залежить від сприйняття індивідом свого «життєвого простору», який включає когнітивні (сприйняття), емоційні (почуття) та поведінкові (дії) компоненти. Цей підхід демонструє взаємозв'язок між різними аспектами спілкування та взаємодії.

П. Вацлавік та його колеги в книзі «Прагматика людського спілкування» (Watzlawick, 1967) описують модель взаємодії, де спілкування розглядається як процес обміну не лише інформацією, але й емоціями та соціальними ролями. Хоча вони не використовували точні терміни «комунікативна,

інтерактивна та перцептивна складові», їхні дослідження співвідносяться з цими аспектами спілкування.

Е. Гофман у книзі «Представлення себе іншим у повсякденному житті» (Goffman, 1956) розглядав взаємодію між людьми через «презентацію» себе та сприйняття інших. Його робота підкреслює перцептивні та інтерактивні аспекти взаємодії.

2. ВЕРБАЛЬНА КОМУНІКАЦІЯ – цілеспрямований процес передачі за допомогою мовного коду деякого уявного змісту. Ряд авторів вважають комунікативну функцію мови основною і первинною її функцією, інколи ж навіть утверджується і єдиність функції комунікації. Наприклад, Р. Якобсон у своїй праці «Лінгвістика та поетика» підкреслює, що мова повинна вивчатися у всьому різноманітті її функцій, але комунікативна функція є фундаментальною (Jakobson, 1960).

3. НЕВЕРБАЛЬНА КОМУНІКАЦІЯ – це взаємодія між людьми без використання слів, тобто без мовних і мовних засобів; передача інформації та вплив один на одного відбувається через інтонацію, жести, міміку, пантоміміку, зміну мізансцени. Інструмент невербального спілкування: тіло людини, яке включає всі форми самовираження людини. Невербальна комунікація, з одного боку, може дублювати та підтримувати вербальну комунікацію, з іншого, – забезпечувати нецілеспрямовану передачу будь-якого психічного змісту (не лише внутрішньо-вербального, а й образного, емоційного, мотиваційного). Основу відомих класифікацій невербальних засобів спілкування складають основні форми існування матерії – *рух, час, простір*. Це підкреслює значення просторово-часових характеристик у процесі комунікації. В. Лабунська, відомий дослідник у галузі невербальної комунікації, підкреслює, що невербальна знакова система є пріоритетною порівняно з вербальною, оскільки її складові є генетичними ознаками людини (Лабунська, 1988).

4. МОВА ТІЛА У ВІДСОТКАХ. Результати досліджень ефективності усних комунікацій людей щодо передачі почуттів та стосунків професора А. Мейєрабіана свідчать, що коли співрозмовник розповідає нам свої враження про фільм, сприймаємо лише 7% інформації, вникаючи в сенс *сказаного*, 38% – вслухаючись у звук та *тембр голосу*, та інші 55% зчитуємо з *жестів* (Mehrabian, 1981: 43), (рис. 1.1).

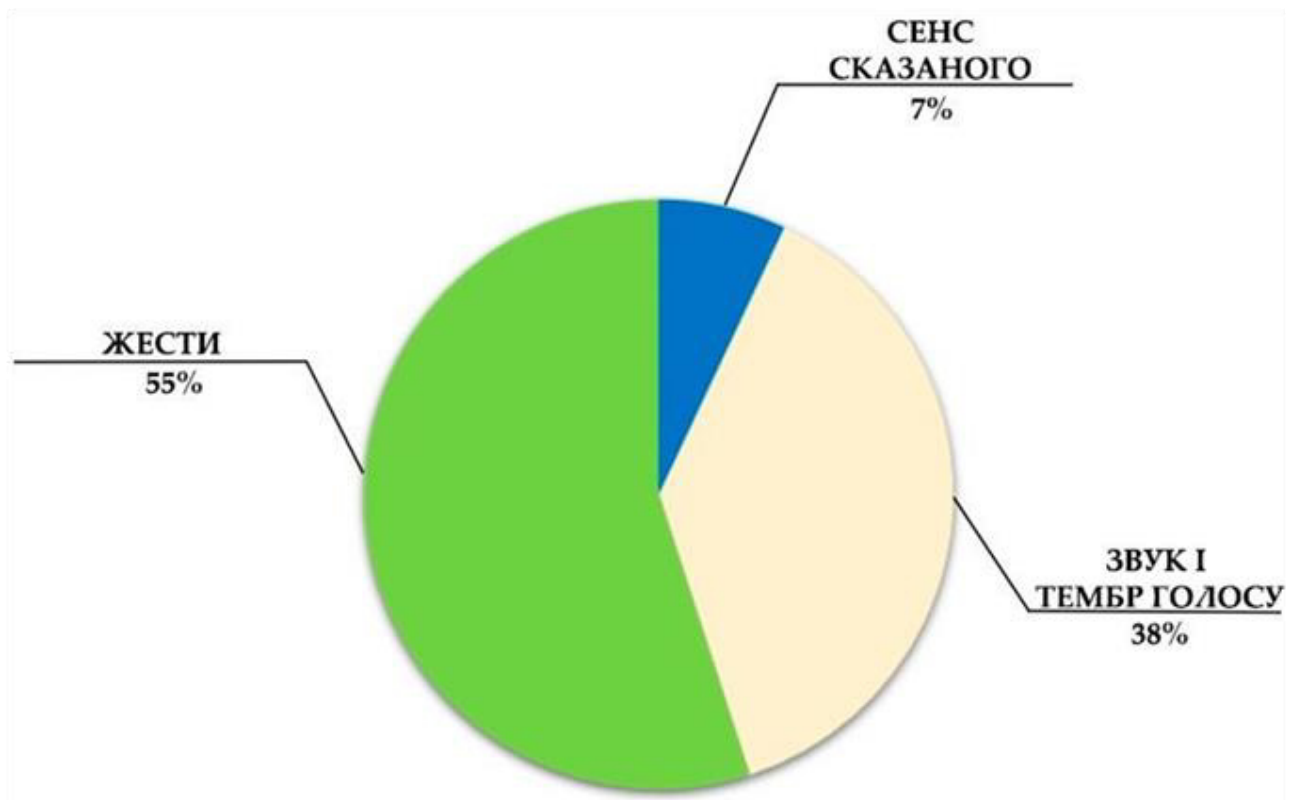
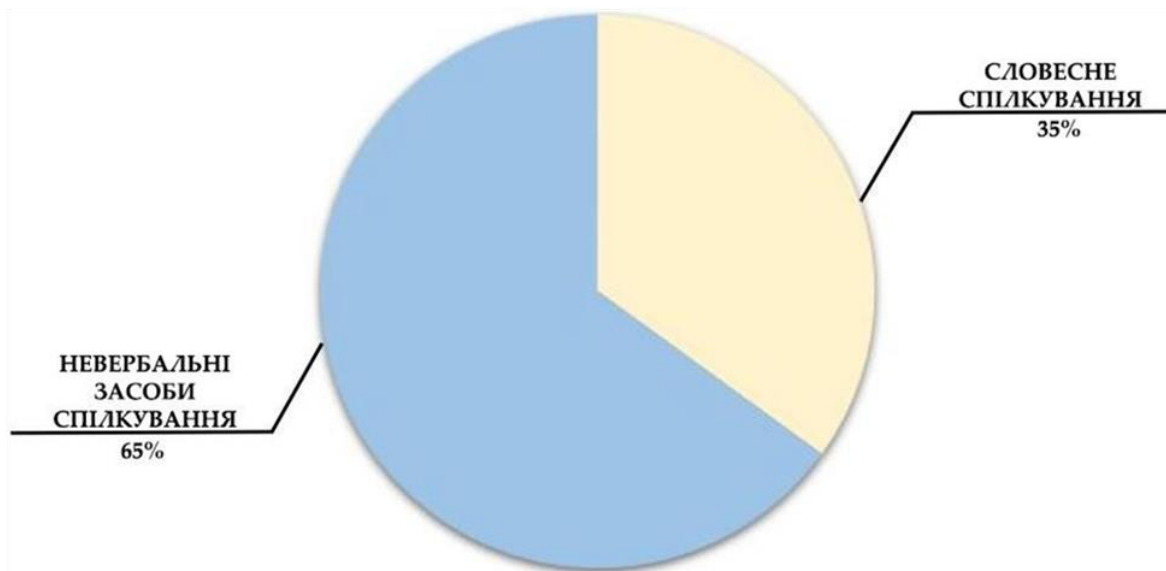


Рис. 1.1. Діаграма співвідношення вербальних та невербальних засобів спілкування за А. Мейєрабіаном

(адаптовано авторами на основі Mehrabian, 1981)

Результати досліджень щодо частки невербальних засобів у спілкуванні людей Рейя Бердвістела: у середньому людина говорить словами лише протягом 10-11 хвилин на день; *словесне спілкування* у розмові займає менше 35%, а понад 65% інформації передається за допомогою *невербальних засобів спілкування* (Birdwhistell, 1970: 158), рис. 1.2.



*Рис.1.2. Діаграма співвідношення вербальних та невербальних засобів спілкування за Р. Бердвістелом
(адаптовано авторами на основі Birdwhistell, 1970)*

Публічні виступи: сприйняття виступу аудиторією залежить від того, *що* ми говоримо (10%), *як* говоримо (40-30%), *що* ПОКАЗУЄМО (60-70%). Жести у невербальній комунікації – найважливіший елемент того, *що* і *як* ми *показуємо*.

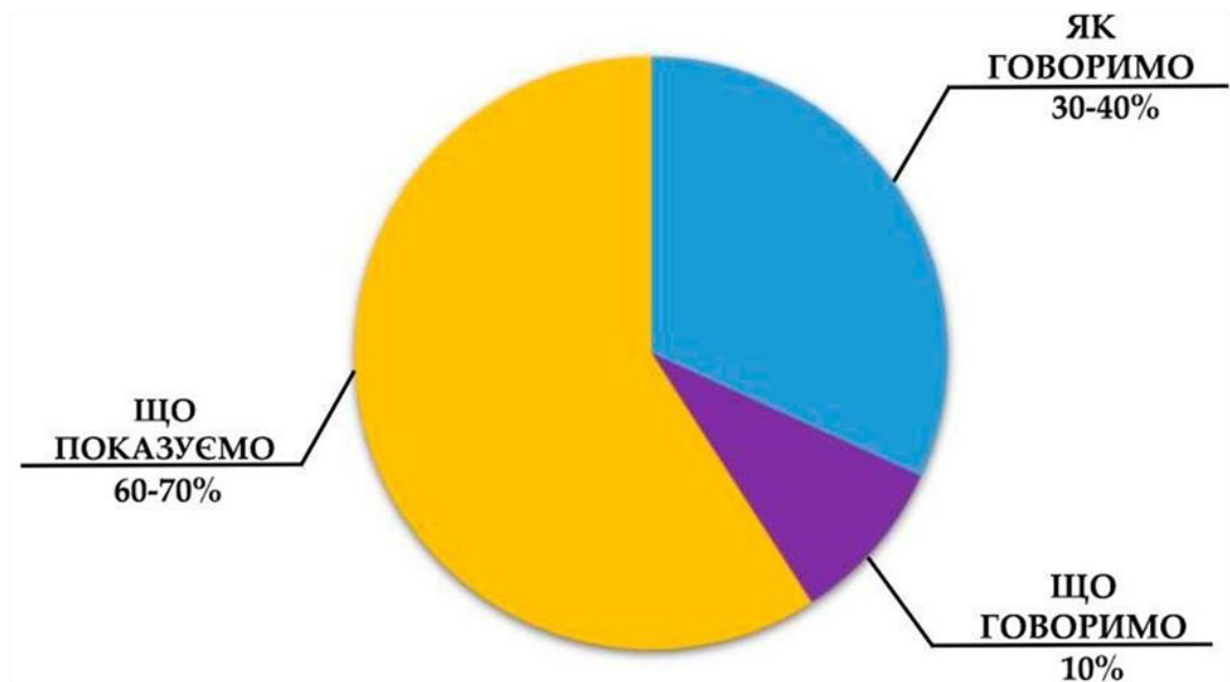


Рис. 1.3. Діаграма співвідношення вербальних та невербальних засобів спілкування у публічних виступах

5. СХЕМА НЕВЕРБАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ. Згідно з В. Лабунською, невербальна знакова система є пріоритетною порівняно з вербальною, оскільки її складові є генетично зумовленими ознаками людини. Схема невербальної поведінки людини, розроблена В. Лабунською, спирається на загальновизнані категорії та напрями дослідження невербальної комунікації. Деякі елементи цієї схеми (наприклад, акцент на кінесику, проксемику, такесику та ольфакторні сигнали) підтверджуються працями інших дослідників у галузі невербальної комунікації (рис. 1.4). Наприклад, Е. Холл у своїй праці «The Hidden Dimension» (Hall, 1966) описав проксемику і пояснив, як використання простору впливає на соціальні та культурні взаємодії, що підтверджує компоненти схеми В. А. Лабунської, пов'язані з просторовою організацією поведінки. П. Екман і У. Фрізен у праці «Unmasking the Face: A Guide to Recognizing Emotions from Facial Clues» (Ekman, & Friesen, 1975) детально досліджували універсальність виразів емоцій і довели, що мімічні прояви емоцій можуть бути однаковими в різних культурах, що підтверджує розділ схеми, пов'язаний з мімікою та вираженням емоцій. Д. Морріс у праці «Manwatching: A Field Guide to Human Behavior» (Morris, 1977) досліджував невербальні знаки, такі як жести, пози, міміка та дотики, і пояснив, як вони допомагають людям передавати свої почуття та наміри без слів. Його робота також підтверджує важливість тактильної та кінестетичної комунікації.

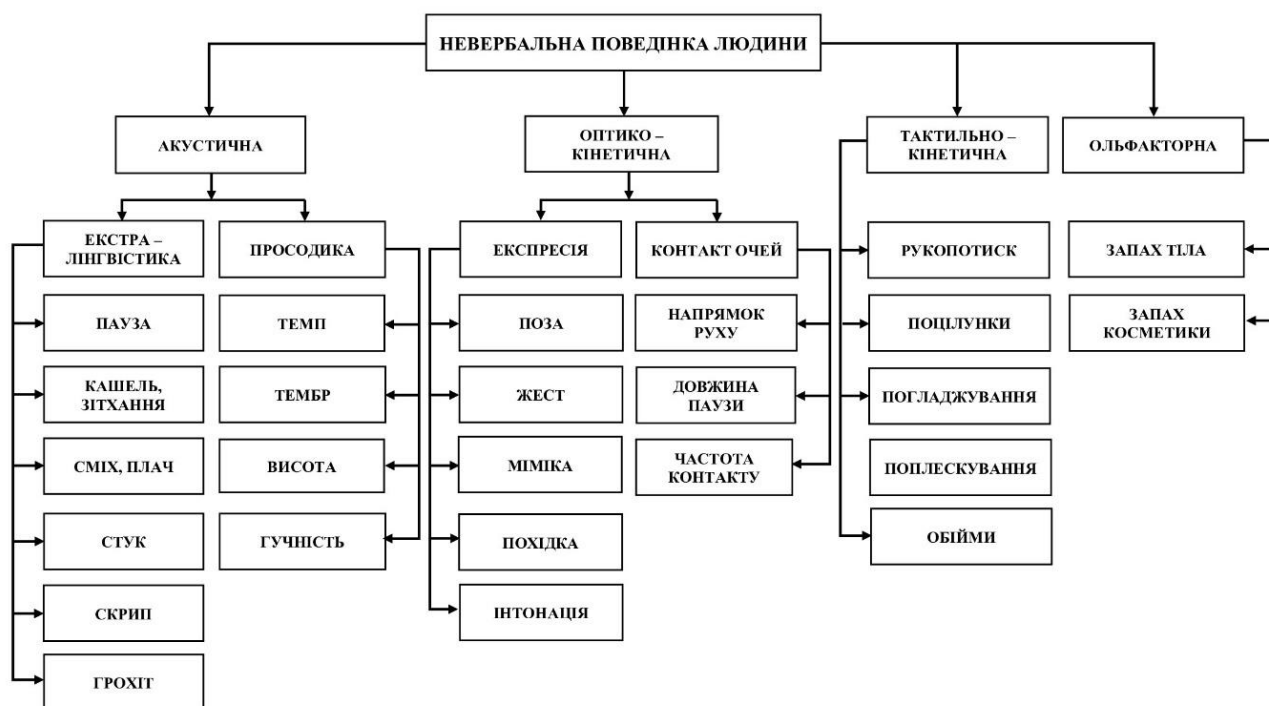


Рис. 1.4. Структура невербальної поведінки
(модифіковано за: Лабунська, 1988)

6. АКУСТИЧНА СИСТЕМА (рис. 1.4) охоплює елементи звукової комунікації, не пов'язані з використанням слів. Це можуть бути інтонації, тембр, гучність голосу, паузи, кашель, сміх та інші звукові сигнали, які передають емоції та наміри.

Екстралінгвістика (в рамках акустичної комунікації) охоплює звуки, що супроводжують мову, але не є частиною мовного коду, наприклад, паузи, кашель, зітхання, сміх і плач. Ці звуки можуть передавати емоційний стан і впливають на сприйняття сказаного. *Приклад: Зітхання може сигналізувати про втому або розчарування, а сміх – про радість чи полегшення.*

Звуки, такі як **стук, скрип, грохіт** та інші несловесні звуки, які супроводжують взаємодію, також відносяться до екстралінгвістичної комунікації. Це різновид невербальної комунікації, який охоплює всі звукові сигнали, що не є словами, але можуть передавати інформацію або емоційні реакції. Наприклад, постукування пальцями по столу може свідчити про нетерплячість (що сигналізує про емоційний стан, але не є емоційним виразом у

прямому сенсі).

Просодика (в рамках акустичної комунікації) включає в себе характеристики голосу, такі як темп, тембр, висота та гучність. Ці елементи допомагають виражати емоції та інтерпретувати сенс сказаного. Приклад: *Швидкий темп може виражати збудження або нервозність, тоді як низький тембр часто сприймається як спокійний і впевнений.*

7. ОПТИКО-КІНЕТИЧНА СИСТЕМА (рис. 1.4) охоплює рухи тіла, міміку, жести, пози та контакт очей. Цей вид невербальної комунікації дозволяє виражати емоції та стосунки без слів і передає важливі соціальні сигнали. оптико-кінетична система відноситься до динамічних невербальних виразів, які змінюються в процесі спілкування.

Експресія охоплює всі виразні рухи, що дозволяють людині передати свій емоційний стан і ставлення до ситуації. Це можуть бути вирази обличчя, зміна жестів та рухів, що виникають під впливом емоцій. Експресивні рухи допомагають співрозмовникам краще розуміти почуття один одного, оскільки передають інформацію про радість, гнів, здивування, сум тощо. Наприклад, підняття брів може вказувати на здивування, а нахмуреність – на невдоволення. Однак слід враховувати, що не всі жести є експресивними, тому термін слід використовувати для специфічних емоційних проявів.

Контакт очей є потужним засобом комунікації, що передає рівень зацікавленості, щирість та інші емоції. Напрямок і тривалість погляду можуть багато сказати про наміри людини та її ставлення до співрозмовника. Наприклад, тривалий контакт очей може свідчити про зацікавленість або впевненість, тоді як уникнення погляду може вказувати на сором'язливість або небажання вступати в контакт. Окрім того, напрямок погляду може відображати процес мислення: погляд вправо-вгору часто означає візуальне конструювання, коли людина намагається уявити щось нове.

8. ТАКТИЛЬНА-КІНЕТИЧНА СИСТЕМА (рис. 1.4) стосується

невербальної комунікації, пов'язаної з відчуттями дотику та руху й включає тактильні взаємодії, такі як рукостискання, обійми, поцілунки та інші форми дотиків. Вона відіграє важливу роль у створенні довіри, прояві симпатії чи домінування. Тактильно-кінестетична система охоплює фізичні контакти, такі як рукостискання, поплескування, обійми, а також рухи тіла, що передають інформацію про емоції та наміри. Ця система відіграє важливу роль у спілкуванні, оскільки через дотики та рухи людина може виражати почуття, підтримку або ставлення до співрозмовника. Використання тактильних сигналів у комунікації залежить від культурних норм, особистих уподобань та контексту взаємодії.

9. ОЛЬФАКТОРНА СИСТЕМА – це важлива складова невербальної комунікації, що стосується запахів і нюхових сигналів. Вона відіграє важливу роль у міжособистісному сприйнятті, оскільки запахи мають потужний емоційний і когнітивний вплив на людину, викликаючи підсвідомі реакції та асоціації. Ольфакторні сигнали, такі як запах тіла або парфуми, можуть впливати на привабливість, викликати спогади та передавати емоції. Наприклад, природний запах тіла або парфуми здатні посилювати або зменшувати привабливість людини, формуючи перше враження. Використання парфуму може створювати певний імідж людини, наприклад, романтичний або професійний. Запах тіла – природний аромат, що може несвідомо впливати на симпатії чи антипатії, а також на романтичний вибір.

10. ПРОКСЕМІКА – науковий напрямок, що займається вивченням просторової поведінки людини та тварин. Засновник проксемики, Е. Холл, користувався терміном «просторова психологія». Багато досліджень присвячено таким формам та характеристикам просторової поведінки, як територіальність, індивідуальна дистанція, персональний простір, оптимальне розміщення групи у приміщенні, стан та поведінка людей у натовпі. Е. Холл дійшов нового розуміння взаємин між людьми. «Те, як люди використовують простір, пов'язане з тим, як

вони ставляться до інших людей, наскільки відчувають їх близькими. Кожна людина має свої територіальні потреби» (Fast, 1970).

Е. Холл виділив 3 рівня проксемічної поведінки: перший рівень впливає із *філогенетичного минулого* людей (територіальність людей, феномен натовпу); другий рівень обумовлений *психофізіологічними складовими процесу сприйняття*; третій рівень виникає у зв'язку зі *структуруванням простору спілкування* залежно від впливу соціокультурних, психологічних та психофізіологічних особливостей учасників спілкування (Hall, 1963: 95).

На третьому рівні «СТРУКТУРУВАННЯ ПРОСТОРУ СПІЛКУВАННЯ» аналізуються динамічні параметри простору спілкування: *наближення – віддалення* партнерів (проксемічні дистанції); *орієнтація і кут* спілкування партнерів: від положення «віч-на-віч» до положення спиною один до одного і відповідно від «кооперативного» до «суперничного» спілкування; *місце розміщення* партнерів: «навпроти – поруч – підноситься – нижче партнера»; персональний простір кожного з партнерів (Hall, 1963: 103-111).

Перший компонент проксемічної поведінки – це *проксемічні дистанції*, які описуються як концентричні простори із суб'єктом спілкування в центрі: *інтимна відстань* (радіус від 0 до 45 см): спілкування найближчих людей; *персональна* (відстань від 45 до 120 см): звичайне спілкування зі знайомими людьми; *соціальна* (відстань від 120 до 400 см): спілкування з чужими людьми та при офіційному спілкуванні; *публічна* (відстань від 400 до 750 см): виступ перед різними аудиторіями (Hall, 1963: 116).

Чинники, що впливають на проксемічну поведінку:

1. Особистісні характеристики:

- Стать: жінки часто схильні тримати меншу дистанцію під час спілкування з близькими, ніж чоловіки.
- Вік: діти зазвичай відчувають меншу потребу в особистому просторі та можуть підходити ближче до співрозмовника, ніж дорослі.
- Характер взаємовідносин: друзі та близькі люди схильні знаходитися ближче один до одного, ніж колеги або малознайомі особи.

- Рівень тривожності: люди з високим рівнем тривожності, як правило, уникають близького контакту та прагнуть зберігати більшу дистанцію.

- Екстравертованість-інтравертованість: екстраверти зазвичай комфортніше почуваються на близькій відстані, тоді як інтроверти можуть потребувати більшого простору.

2. Емоційні особливості та стан:

- Люди у доброму настрої часто готові допускати інших на ближчу відстань, наприклад, у теплих, дружніх бесідах.

- Якщо співрозмовник відчуває страх або роздратування, він, швидше за все, обере збільшену дистанцію для збереження почуття безпеки.

3. Соціальні характеристики:

- Соціальний статус: люди з високим статусом часто очікують і підтримують більшу дистанцію в діловому або офіційному контексті.

- Соціальні ролі: вчитель і учень зазвичай підтримують певну дистанцію в навчальному середовищі, яка може зменшитися у неформальному контексті, наприклад, на шкільній вечірці.

4. Національно-етнічні характеристики:

- Культурні норми можуть суттєво впливати на дистанцію спілкування: у деяких культурах (наприклад, в арабських) прийнято стояти ближче до співрозмовника, тоді як у скандинавських країнах особистий простір має велике значення, і співрозмовники тримають більшу дистанцію.

- Варто зазначити, що високий рівень тривожності часто викликає реакцію «уникнення» партнера та збільшення дистанції спілкування, що є проявом захисної поведінки. Наприклад, людина, яка нервує на співбесіді, може сидіти на краю стільця, створюючи додатковий простір між собою і потенційним роботодавцем.

11. ХРОНЕМІКА – використання часу у невербальному спілкуванні. Хронеміка досліджує: *реакцію* людини на часові рамки, як відбувається *оцінка часу* та його *розподіл* при невербальному спілкуванні. *Найбільша кількість*

інформації про індивідів, що спілкуються, про стиль їх взаємодії, передається в перші 20 хвилин (Schefflen, 1968).

Сприйняття часу включає такі аспекти, як:

пунктуальність – демонструє відповідальність і повагу до співрозмовника;

готовність чекати – вказує на терплячість або важливість зустрічі для людини;

час як статусний індикатор – люди з вищим соціальним статусом часто мають більшу свободу у виборі часу для взаємодії, і їхній графік може бути більш гнучким.

Час також впливає на різні аспекти життя і спілкування, зокрема:

стиль життя – часова організація дня та спосіб планування справ;

розклад дня – частота і тривалість зустрічей, планування перерв;

темп мовлення – швидкість розмови може відображати емоційний стан та рівень комфорту в спілкуванні;

манера пересування – швидкість рухів може сигналізувати про поспіх або спокій, що створює певний невербальний вплив на співрозмовника;

готовність слухати – швидкість реагування на репліки співрозмовника може свідчити про рівень залученості та уваги.

ЧОТИРИ БАЗОВИХ ПСИХОЛОГІЧНИХ НАПРЯМІВ У ЧАСІ:

1. **Орієнтація на минуле:** люди з такою орієнтацією часто зосереджені на минулих подіях, що може призводити до труднощів у розрізненні минулого та теперішнього. Вони можуть плутати минулі події з поточними, що впливає на їхнє сприйняття реальності.

2. **Орієнтація на часову лінію:** особистості, які мислять лінійно, приділяють велику увагу деталям і дотримуються чіткого розкладу. Вони можуть відчувати труднощі при необхідності одночасно обробляти кілька подій або завдань.

3. **Орієнтація на теперішнє:** такі індивіди живуть моментом, часто шукають задоволення та схильні до ризикованої поведінки. Вони можуть нехтувати довгостроковими наслідками своїх дій, зосереджуючись на негайних вигодах.

4. **Орієнтація на майбутнє:** люди з такою орієнтацією зазвичай

цілеспрямовані, планують свої дії з урахуванням майбутніх результатів і мають розвинену здатність передбачати наслідки. Вони часто демонструють високу мотивацію та організованість (Burgoon, 1995).

Дослідник Едвард Т. Холл зазначав: *«Ніщо не впливає на те, як ми думаємо, і на те, як взаємодіють між собою представники різних культур, так сильно, як різний підхід до сприйняття часу, тобто те, як ми ділимо час на минуле, теперішнє та майбутнє»* (Hall, 1990).

12. СОЦІАЛЬНИЙ ІНТЕЛЕКТ – це сукупність здібностей, які визначають успішність людини в соціальній взаємодії. Він охоплює розуміння соціальних норм, здатність розпізнавати та інтерпретувати соціальні сигнали, а також уміння будувати та підтримувати ефективні стосунки з іншими. Соціальний інтелект також включає навички комунікації, вміння розглядати ситуацію з різних точок зору та передбачати можливі реакції співрозмовника.

Дж. Гілфорд був одним із перших дослідників, який підійшов до питання соціального інтелекту з позиції вимірювання. Він розробив тест соціального інтелекту і дійшов висновку, що соціальний інтелект є окремою когнітивною одиницею, не залежною від загального інтелектуального фактора, але пов'язаною з пізнанням інформації про поведінку (Guilford, 1968).

Г. Олпорт також досліджував соціальний інтелект, але розглядав його дещо інакше. За його визначенням, соціальний інтелект не є обов'язковою здібністю для всіх професій. Романісти чи художники часто їм не володіють. З іншого боку, скажімо в інтерв'юера, має бути такий «солідний дар», оскільки його функція складніша: він повинен спокійно слухати і водночас досліджувати, спонукати до відвертості, але при цьому ніколи не здаватися шокованим, бути дружнім, але стриманим, терплячим і одночасно спонукаючим, і при цьому ще й ніколи не виявляти нудьги. Така тонка рівновага в поведінці вимагає високого рівня розвитку різноманітних якостей, що забезпечують «гладкість» у відносинах з людьми.

Г. Олпорт підкреслював, що для тактовного спілкування необхідно

передбачати ймовірні реакції іншої людини. Тому соціальний інтелект включає здібність до швидких, майже автоматичних суджень про людей. Водночас соціальний інтелект, за Г. Олпортом, пов'язаний більше з поведінкою, ніж із логічними міркуваннями: його результатом є соціальна адаптація, а не глибоке розуміння (Allport, 1937: 513-516).

13. ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ – «здібність відслідковувати власні та чужі почуття та емоції, розрізняти їх і використовувати цю інформацію для спрямування мислення та дій» (Mayer, Salovey, 1997).

Вперше концепція емоційного інтелекту була представлена Р. Бар-Оном у його докторській дисертації в 1988 р. в Rhodes University (Південна Африка). Р. Бар-Он розглядав емоційний інтелект як частину ширшої концепції емоційно-соціального інтелекту, що включає здібності емоційної й соціальної адаптації.

П. Селовей та Дж. Майєр розробили першу модель емоційного інтелекту в 1990 р., зосереджуючись на здібностях розпізнавати, використовувати, розуміти та регулювати емоції (Mayer, & Salovey, 1990: 185-211). У 1997 р. модель була доопрацьована з деталізацією основних компонентів емоційного інтелекту (Mayer, Salovey, 1997). У 2002 р. ця модель була розширена з додатковим внеском Д. Карузоде, включаючи навички оцінювання та розвитку емоційного інтелекту (Caruso, Mayer, Salovey, 2002).

14. МОДЕЛЬ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТА БАР-ОНА. П'ять основних сфер компетентності, що відповідають ЕІ Бар-Она: 1) пізнання себе; 2) навички міжособистісної взаємодії; 3) здатність до адаптації; 4) управління стресом; 5) переважний настрій.

Модель Рувена Бар-Она (Reuven Bar-On) була представлена в 1996 р. на зборах американської асоціації психологів в Торонто (Канада).

Модель складається з 15 здатностей.

I. Пізнання себе:

- **Самоповага** – здатність розуміти й оцінювати себе, усвідомлювати свої

можливості, обмеження, сильні та слабкі сторони, приймати себе разом з ними.

- **Емоційна усвідомленість** – здатність розпізнавати свої емоції в конкретний момент, розрізняти емоції та розуміти причини їхнього виникнення..
- **Асертивність / Самовираження** – здатність чітко й конструктивно висловлювати свої почуття та думки, мобілізувати емоційну енергію, бути наполегливим і твердо відстоювати свої переконання.
- **Незалежність** – здатність покладатися на себе та емоційно не залежати від інших.

II. Навички міжособистісної взаємодії:

- **Емпатія** – здатність розпізнавати, усвідомлювати та розуміти почуття інших людей.
- **Соціальна відповідальність** – здатність ідентифікувати себе як члена соціальної групи, конструктивно співпрацювати з іншими, дбати й брати відповідальність за інших.
- **Міжособистісні відносини** – здатність конструктивного спілкування через вербальні та невербальні комунікації, здатність встановлювати та підтримувати взаємовигідні стосунки, засновані на почутті емоційної близькості, вміння почуватися вільно та комфортно у соціальних контактах.

III. Здатність до адаптації:

- **Оцінка дійсності** – здатність перевіряти свої думки та почуття відповідно до об'єктивної реальності.
- **Гнучкість** – здатність адаптувати свої почуття, думки й поведінку до змінних обставин.
- **Вирішення проблем** – здатність виявляти, формулювати проблему й знаходити потенційно ефективне рішення.

IV. Управління стресом:

- **Стресостійкість** – здатність ефективно управляти емоціями і швидко знаходити вихід у складних ситуаціях.
- **Контролювання імпульсів** – здатність стримувати емоційні реакції та утримуватися від необдуманих дій.

V. Переважний настрій:

- **Самоактуалізація** – здатність встановлювати цілі, прагнути до їх досягнення та реалізовувати свій потенціал.
- **Оптимізм** – здатність зберігати позитивне ставлення і надію навіть у складних обставинах.
- **Щастя / Благополуччя** – здатність відчувати задоволення від себе, своїх стосунків та життя в цілому (Reuven Bar-On, 2015).

15. МОДЕЛЬ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТА П. СЕЛОВЕЯ ТА ДЖ. МАЙЄРА. Згідно з цією моделлю, емоційний інтелект складається з чотирьох основних компонентів: сприйняття емоцій, використання емоцій для стимуляції мислення, розуміння емоцій та управління ними. Модель Дж. Майєра й П. Селовея підкреслює, що емоційний інтелект – це не просто емоційне сприйняття, а складна система навичок, які взаємодіють і доповнюють одна одну. Ці чотири основні складові допомагають не лише у розумінні власних і чужих емоцій, але й у підвищенні ефективності в соціальних і професійних контекстах (Mayer, Salovey, & Caruso, 2004: 197-215).

I. Сприйняття емоцій:

Ця складова включає здатність людини розпізнавати як власні емоції, так і емоції інших людей. Сприйняття емоцій відбувається через міміку, жести, зовнішній вигляд, ходу, поведінку та голос. Це базова навичка емоційного інтелекту, яка створює основу для всіх інших здібностей у цій сфері. Вміння ідентифікувати емоційні сигнали дозволяє людині краще розуміти емоційний стан співрозмовника та адаптуватися до нього.

II. Використання емоцій для стимуляції мислення:

Використання емоцій для стимуляції мислення відображає здатність людини неусвідомлено активувати свій розумовий процес, пробуджувати креативність, використовуючи емоції як мотивуючий чинник. Емоції можуть допомагати зосередитися, створювати нові ідеї, стимулювати досягнення цілей та підвищувати мотивацію в робочій або навчальній діяльності. Наприклад, радість

і ентузіазм сприяють креативному мисленню, а негативні емоції можуть допомогти в глибшому аналізі ситуацій.

III. Розуміння емоцій:

Ця складова включає здатність аналізувати й інтерпретувати емоції, розуміти їхні причини та наслідки. Людина з високим рівнем цієї навички може розпізнавати зв'язок між думками та емоціями, бачити переходи від однієї емоції до іншої, передбачати зміни емоцій з часом та інтерпретувати складні почуття (наприклад, амбівалентні або неоднозначні емоції). Це дозволяє глибше розуміти емоційні переживання інших, що важливо у міжособистісних взаєминах.

IV. Управління емоціями:

Управління емоціями – це здатність ефективно контролювати, пробуджувати та спрямовувати свої емоції, а також впливати на емоції інших людей для досягнення певної мети. Це включає навички контролю над емоційними реакціями, вміння приймати емоції до уваги під час логічного мислення, ухвалення рішень та вибору поведінкових стратегій. Управління емоціями дозволяє краще справлятися зі стресовими ситуаціями, підтримувати мотивацію та створювати емоційний баланс (Mayer, Caruso, & Salovey, 2016).

16. МОДЕЛЬ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТА Д. ГОУЛМАНА здобула велику популярність завдяки його книзі *«Емоційний інтелект»*, яка стала бестселером і розійшлася мільйонними тиражами. Модель Гоулмана відома як «змішана модель» емоційного інтелекту, оскільки включає не лише емоційні здібності, а й соціальні компетенції, необхідні для ефективної взаємодії. Вона складається з п'яти основних компонентів:

1. Самопізнання – здатність ідентифікувати свої емоції, розуміти власну мотивацію при ухваленні рішень, визнавати свої сильні та слабкі сторони, а також визначати свої цілі та життєві цінності.

2. Саморегуляція – здатність контролювати свої емоції та імпульси, залишаючись спокійним і зібраним у стресових ситуаціях.

3. Мотивація – прагнення до досягнення мети не заради зовнішніх

винагород, а заради самого процесу та результату.

4. Емпатія – здатність враховувати почуття інших під час прийняття рішень і вміння співпереживати.

5. Соціальні навички – здатність будувати ефективні стосунки, переконувати та впливати на людей, а також спонукати їх до дій у бажаному напрямку.

На основі цієї моделі було створено три опитувальники для вимірювання емоційного інтелекту:

- **Emotional Competency Inventory (ECI)** – оцінює емоційні компетенції в робочому контексті.
- **Emotional and Social Competency Inventory (ESCI)** – розширена версія, яка також охоплює соціальні компетенції.
- **Emotional and Social Competency Inventory – University Edition (ESCI-U)** – університетська версія, адаптована для студентів і молодих фахівців (Goleman, 1998).

17. ЕВОЛЮЦІЙНА ТЕОРІЯ ЕМОЦІЙ КЕРОЛА Е. ІЗАРДА (ТЕОРІЯ ДІФЕРЕНЦІАЛЬНИХ ЕМОЦІЙ) є одним із центральних внесків цього дослідника у психологію емоцій. Згідно з Ізардом, **емоція** – це переживання у вигляді почуття (feeling), яке мотивує, організовує і спрямовує сприйняття, мислення та дії (Izard, 1991).

Базова (дискретна) емоція – це складний феномен, що включає нейрофізіологічний, рухово-експресивний і чуттєвий компоненти. Цей інтраіндивідуальний процес взаємодії компонентів виникає в результаті еволюційно-біологічних процесів. Наприклад, особливості переживання та вираження емоції гніву є вродженими, панкультурними і універсальними для людини (Izard, 1991).

Основні критерії базових емоцій:

1. Базові емоції мають чіткі та специфічні нервові субстрати.
2. Вони проявляються через виразну і специфічну мімічну активність – зміну

м'язових рухів обличчя.

3. Кожна базова емоція супроводжується унікальним усвідомленим переживанням.

4. Базові емоції є продуктом еволюційно-біологічних процесів.

5. Базові емоції мають організуючий і мотивуючий вплив на людину, сприяють її адаптації (Izard, 1991).

Згідно з цими критеріями, базовими емоціями є інтерес, радість, здивування, смуток, гнів, огида, зневага, страх. Якщо розглядати мімічні прояви рухів очей і голови, то до цього переліку додається також сором. Крім того, якщо враховувати пантомімічні прояви, то до фундаментальних емоцій можна включити також провини і збентеження (сором'язливість).

Емоційний паттерн – це комбінація двох або більше базових емоцій, які виникають одночасно або в певній послідовності та взаємодіють так, що кожна емоція в паттерні має мотиваційний вплив на індивіда і його поведінку (Izard, 1991).

Мімічний зворотний зв'язок. це феномен, за якого не тільки емоції можуть викликати мимовільну міміку, але й довільні мімічні рухи можуть ініціювати прояв емоцій. Це означає, що зворотний зв'язок працює в обидва боки: людина, яка намагається зобразити емоцію на обличчі, починає відчувати цю емоцію певною мірою і насправді.

18. ЕВОЛЮЦІЙНА ТЕОРІЯ ЕМОЦІЙ П. ЕКМАНА стверджує, що існують універсальні емоції, які люди всіх культур можуть розпізнавати в інших за виразом обличчя. Спочатку Екман виділив шість базових емоцій, які, на його думку, є спільними для всіх людей: **радість** (happiness), **злість** (anger), **відраза** (disgust), **страх** (fear), **сум** (sadness) та **подив** (surprise). Ці емоції виражаються за допомогою певних мімічних паттернів, які є універсальними та впізнаваними незалежно від культурного контексту.

П. Екман наголошував, що емоції виражаються не через мову, а через вирази обличчя, і що кожна з базових емоцій має свій унікальний мімічний паттерн,

який важко приховати. Навіть якщо людина намагається стримати емоції через соціальні норми чи «правила відображення» (display rules), мікровирази – миттєві прояви емоцій, що тривають долі секунди – часто «просочуються» через маску й розкривають справжні почуття.

Згодом, у своїх пізніших роботах, зокрема у 1992 р., Екман запропонував розширений список базових емоцій, додавши ще п'ять емоцій, які, на його думку, можуть бути також фундаментальними. До цього розширеного переліку входять:

- **презирство** (contempt);
- **сором** (shame);
- **почуття провини** (guilt);
- **зніяковілість** (embarrassment);
- **благоговійне трепетання** (awe).

Екман називав ці емоції «**характерними універсальними сигналами**» (distinctive universal signals), які проявляються через вираз обличчя і є частиною його теорії емоційної універсальності (Ekman, 1999).

Ключові моменти:

1. Шість основних емоцій (радість, злість, відраза, страх, сум, подив) є початковим набором, який, на думку Екмана, універсально розпізнається в усіх культурах.

2. П'ять додаткових емоцій (презирство, сором, почуття провини, зніяковілість, благоговійне трепетання) було додано пізніше як можливі базові емоції, що також можуть мати специфічні та універсальні мімічні патерни.

19. ЕВОЛЮЦІЙНА ТЕОРІЯ ЕМОЦІЙ Р. ПЛУТЧИКА. Теорія базових емоцій Р. Плутчика заснована на розумінні емоцій як еволюційних механізмів, що допомагають адаптуватися до зовнішніх умов і забезпечують виживання. У цій парадигмі кожна емоція має свою роль у стимулюванні адаптивної поведінки: за кожною стоїть природний імпульс, який забезпечує відповідну реакцію на різні ситуації. Ці механізми є генетично обумовленими та автоматично спонукають людину реагувати на зміни у навколишньому

середовищі.

Плутчик виділяє **вісім основних, первинних емоцій** (або прототипних), які є базовими для людського досвіду:

1. **Гнів** (anger).
2. **Страх** (fear).
3. **Печаль** (sadness).
4. **Радість** (joy).
5. **Відраза** (disgust).
6. **Подив** (surprise).

7. **Передчуття / очікування** (anticipation, часто з позитивним відтінком «радісного очікування»).

8. **Довіра** (trust).

Одночасно з цим, всі їх можна поєднати в пари протилежностей (біполярних пар), гнів – страх, печаль – радість, відраза – подив, передчуття (очікування) – довіра (Plutchik, 1980).

Плутчик вважав, що ці емоції можуть бути розміщені у вигляді **біполярних пар**, де кожна емоція має свою протилежну пару:

1. **Гнів – Страх.**
2. **Печаль – Радість.**
3. **Відраза – Подив.**
4. **Передчуття (Очікування) – Довіра.**

На основі цих базових емоцій Р. Плутчик також показав, як при їхньому поєднанні виникають складніші емоційні стани

Ці біполярні пари виражають протилежні емоційні реакції, що відображає механізм, за допомогою якого людина реагує на життєві ситуації.

Роберт Плутчик представив свою концепцію у вигляді колеса емоцій, що демонструє зв'язок між основними емоціями та їхніми варіаціями. Кожна базова емоція може поєднуватися з іншими, створюючи так звані «вторинні емоції» або «емоційні дуети». Наприклад, гнів та радість можуть утворити почуття гордості, а страх і подив – почуття тривоги. Це «колесо» показує, як емоції можуть

взаємодіяти та утворювати різні емоційні відтінки залежно від ситуації та контексту (рис. 1.5).

1. Гнів + Відраза = Презирство.
2. Страх + Подив = Тривога.
3. Печаль + Подив = Розчарування.
4. Радість + Довіра = Любов.
5. Радість + Очікування = Оптимізм.
6. Печаль + Довіра = Сентиментальність.

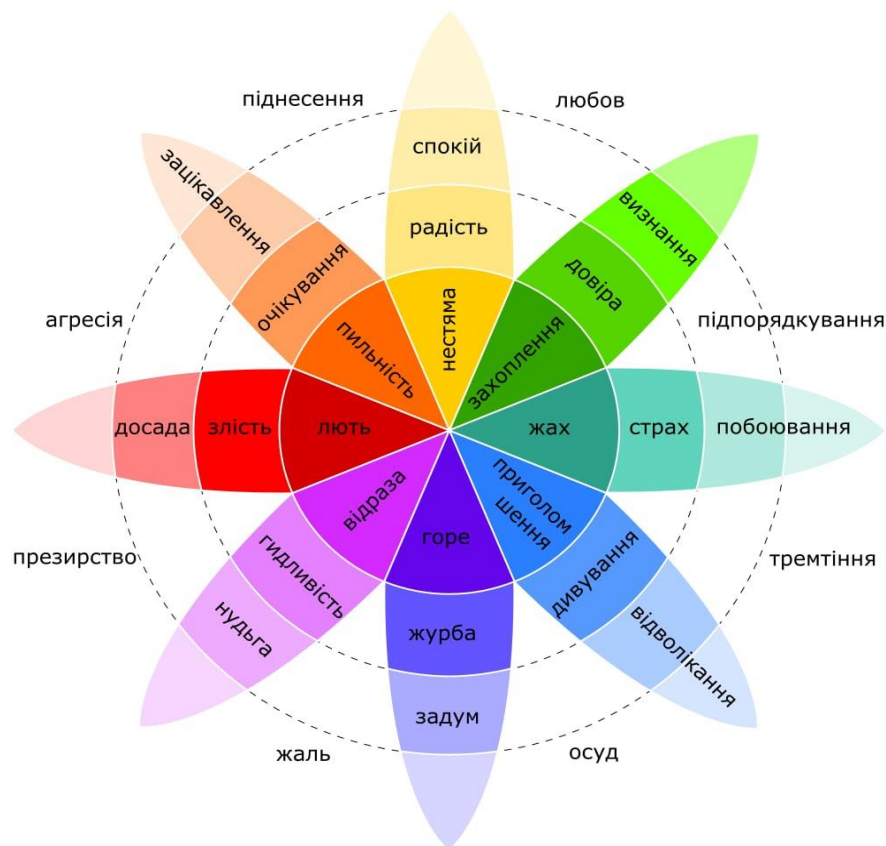


Рис. 1.5. «Колесо емоцій» Р. Плутчика

(перекладено авторами за матеріалами Wikipedia, 2003)

20. КОНСТРУКТИВІСТСЬКА ТЕОРІЯ ЕМОЦІЙ Л. ФЕЛЬДМАН

БАРРЕТТ. Л. Фельдман Барретт стверджує, що емоції не є вродженими та універсальними реакціями, а конструюються мозком у моменті на основі попереднього досвіду, культурних знань та контексту (Barrett, 2017). Цей підхід відрізняється від традиційних теорій, які вважають емоції біологічно запрограмованими та однаковими для всіх людей.

Згідно з цією теорією, мозок постійно прогнозує та інтерпретує сенсорну інформацію, використовуючи попередній досвід і концепти. Коли ці концепти стосуються емоцій, мозок створює конкретні емоційні переживання. Таким чином, емоції є результатом активної конструкції, а не автоматичної реакції на зовнішні стимули.

Л. Фельдман Барретт також підкреслює роль інтероцепції – внутрішнього відчуття стану тіла – у формуванні емоцій. Мозок використовує ці внутрішні сигнали разом із зовнішньою інформацією для створення емоційних переживань. Цей підхід має значні наслідки для розуміння емоцій, підкреслюючи важливість культурного контексту та індивідуального досвіду у формуванні емоційних реакцій. Він також пропонує нові перспективи для дослідження емоцій у різних культурах та для розробки підходів до емоційної регуляції та психотерапії.

Підхід Л. Фельдман Барретт радикально відрізняється від традиційних теорій:

- **Відсутність універсальності:** теорія ставить під сумнів існування універсальних емоцій, які б були однаковими для всіх культур.
- **Роль культури та досвіду:** емоції розглядаються як продукти індивідуального досвіду та культурного контексту, а не як біологічно запрограмовані реакції.
- **Процес конструювання:** емоції виникають через активний процес інтерпретації та прогнозування мозком, а не як автоматичні реакції на стимули.

Таким чином, теорія Л. Фельдман Барретт радикально переосмислює природу емоцій, підкреслюючи їхню гнучкість та залежність від індивідуального та культурного контексту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

ДО ТЕМИ 3:

1. Лабунская, В. А. (1988). *Невербальное поведение (социально-перцептивный подход)*. Ростов-на-Дону: Феникс.
2. Ломов, Б. Ф. (1976). Общение и социальная регуляция поведения индивида. *Психологические проблемы социальной регуляции поведения*. Наука.
3. Allport, G. W. (1937). *Personality: A Psychological Interpretation*. Holt, Rinehart & Winston.
4. Bar-On, R. (2015). The impact of emotional intelligence on health and wellbeing. In A. D. Fave (Ed.), *The exploration of happiness* (pp. 365-379). Springer. [DOI](#)
5. Barrett, L. F. (2017). *How Emotions Are Made: The Secret Life of the Brain*. Houghton Mifflin Harcourt.
6. Birdwhistell, R. L. (1970). *Kinesics and context: Essays on body motion communication*. University of Pennsylvania Press.
7. Burgoon, J. K., Stern, L. A., & Dillman, L. (1995). *Interpersonal adaptation: Dyadic interaction patterns*. Cambridge University Press.
8. Caruso, D. R., Mayer, J. D., & Salovey, P. (2002). *The Emotional Intelligence Skills Assessment (EISA): A Guide for EI Training*. Pfeiffer.
9. Ekman, P. (1999). Basic emotions. In T. Dalgleish & M. J. Power (Eds.), *Handbook of Cognition and Emotion* (pp. 45–60). Wiley.
10. Ekman, P., & Friesen, W. V. (1975). *Unmasking the face: A guide to recognizing emotions from facial clues*. Prentice-Hall.
11. Fast, J. (1970). *Body Language*. M. Evans.
12. Goffman, E. (1956). Embarrassment and social organization. *American Journal of Sociology*, 62, 264-271. [DOI](#)
13. Goleman, D. (1998). *Working with Emotional Intelligence*. Bantam Books.
14. Guilford, J. P. (1968). Intelligence has three facets. *Science*, 160(3828), 615-620. [DOI](#)
15. Hall, E. T. (1963). A system for the notation of proxemic behavior. *American Anthropologist*, 65(5), 1003-1026. [DOI](#)

16. Hall, E. T. (1966). *The Hidden Dimension*. Doubleday.
17. Hall, E. T., & Hall, M. R. (1990). *Understanding Cultural Differences: Germans, French and Americans*. Intercultural Press.
18. Izard, C. E. (1991). *The Psychology of Emotions*. Plenum Press.
19. Jakobson, R. (1960). Linguistics and Poetics. In T. Sebeok (Ed.), *Style in Language* (pp. 350–377). M.I.T. Press.
20. Lewin, K., & Cartwright, D. (Ed.). (1951). *Field theory in social science*. Harper.
21. Mayer, J. D., & Salovey, P. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, Cognition and Personality*, 9(3), 185-211. [DOI](#)
22. Mayer, J. D., & Salovey, P. (1997). What is Emotional Intelligence? In P. Salovey & D. Sluyter (Eds.), *Emotional Development and Emotional Intelligence: Educational Implications* (pp. 3-34). Basic Books.
23. Mayer, J. D., Caruso, D. R., & Salovey, P. (2016). The ability model of emotional intelligence: Principles and updates. *Emotion Review*, 8(4), 290-300.
24. Mayer, J. D., Salovey, P., & Caruso, D. R. (2004). Emotional intelligence: Theory, findings, and implications. *Psychological Inquiry*, 15(3), 197-215. [DOI](#)
25. Mehrabian, A. (1981). *Silent Messages: Implicit Communication of Emotions and Attitudes* (2nd ed.). Wadsworth.
26. Morris, D. (1977). *Man Watching: A Field Guide to Human Behavior*. Harry N. Abrams, Inc.
27. Plutchik, R. (1980). *Emotion: A Psychoevolutionary Synthesis*. Harper&Row.
28. Schefflen, A. E. (1968). Human communication: Behavioral programs and their integration in interaction. *Behavioral Science*, 13(1), 44-55.
29. Watzlawick, P., Bavelas, J. B., & Jackson, D. D. (1967). *Pragmatics of Human Communication: A Study of Interactional Patterns, Pathologies, and Paradoxes*. W. W. Norton & Company.
30. Wikipedia. (2003). *Plutchik's wheel of emotions*: [веб-сайт](#).

Тема 4. Психологічні закономірності спілкування та взаємодії.

Інтерактивна сторона спілкування.

1. СПІЛКУВАННЯ – взаємодія двох або більше людей, що полягає в обміні між ними інформацією пізнавального та / або афективно – оцінного характеру.

Спілкування входить до практичної взаємодії людей. Спілкування задовольняє особливу потребу людини в контакті з іншими людьми. Задоволення цієї потреби пов'язане з виникненням почуття радості. Процес спілкування може набувати відносної самостійності.

ІНТЕРАКТИВНА – (або регуляційно – комунікативна) функція спілкування полягає в регуляції поведінки та безпосередній організації спільної діяльності людей у процесі їхньої взаємодії: 1) взаємодія як реальні контакти людей (дії, контрдії, сприяння) у процесі спільної діяльності; 2) взаємодія як взаємні впливи один на одного під час спільної діяльності, чи ширше – у процесі соціальної активності. В процесі взаємодії індивід може впливати на мотиви, цілі, програми, прийняття рішень, виконання та контроль дій, тобто на всі складові діяльності свого партнера, включаючи взаємну стимуляцію та корекцію поведінки (Ломов, 1976: 85).

2. ЕРІК ЛЕННАРД БЕРН – (англ. Eric Lennard Berne), – американський психолог і психіатр. Відомий, перш за все, як розробник трансакційного аналізу. Під час вивчення психоаналізу, Е. Берн зосередив свою увагу на «трансакціях» (від англ. transaction – угода), які лежать в основі міжособистісних стосунків. Деякі види трансакцій, які мають у собі приховану мету, він назвав іграми. Е. Берн розглядав три Его – стани: Дорослий, Батько і Дитина (які не є фрейдівськими Я, Над – Я і Воно). Вступаючи в контакт із довкіллям, людина, на думку Берна, завжди знаходиться в одному з цих станів.

Е. Берн знайомить з трансактним аналізом як способом інтерпретації соціальних взаємодій у першій частині своєї книги «Ігри, в які грають люди» («Games People Play»), 1964 р. Він задумав її як продовження книги

«Трансакційний аналіз у психотерапії», де вперше були викладені основи нового психотерапевтичного методу. У новій книзі автор детальніше зупиняється на теорії психологічних ігор, які люди грають у різноманітних ситуаціях: у сім'ї, на роботі, в особистих стосунках. Книга «Ігри, у які грають люди» вже в перші роки після виходу у світ стала бестселером, вона була перекладена на десятки мов і багато разів перевидавалася. Зараз вона є однією з найпопулярніших у світі книжок з психології.

У першій частині книги автор знайомить з трансакційним аналізом як способом інтерпретації соціальних взаємодій. Він робить висновок, що багато негативних моделей поведінки можна простежити як перемикання або плутанину трьох «Я-станів»: Батька, Дорослого й Дитини, в одному з яких у конкретний момент часу перебуває людина. Е. Берн пропонує спосіб вивчення людського спілкування за допомогою аналізу трансакцій (звертань і відповідей), які відповідають цим станам. Як правило, трансакції відбуваються в певній послідовності, яка не є випадковою, а планується одним зі станів Я. Кожна людина підсвідомо прагне стимулу, який для Берна втілений у погляджуванні. У залежності від складності спілкування його можна класифікувати від процедур і ритуалів до психологічних ігор. Гра – це серія послідовних прихованих доповняльних трансакцій з чітко визначеним і передбачуваним результатом (Берн, 2004).

3. СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ – відділення однієї моделі відчуття та діяльності від іншої при визначенні станів Я. Всі три аспекти особистості надзвичайно важливі для функціонування та виживання. *Їхні зміни необхідні лише в тому випадку, якщо один із цих аспектів порушує здорову рівновагу.* У звичайній ситуації кожен із них – Батько, Дорослий і Дитина – заслуговує на однакову повагу, тому що кожен стан по – своєму робить життя людини повноцінним і плідним (Берн, 2004).

4. ТРАНСАКТНИЙ АНАЛІЗ – аналіз найпростіших типів спілкування. Це наступний крок після структурного аналізу.

Мета простого транзакційного аналізу – з'ясувати, який саме стан Я є відповідальним за транзакційний стимул і який стан Я людини здійснив транзакційну реакцію (Берн, 2004:23).

5. ТРАНСАКЦІЯ – (елементарна) одиниця спілкування. Транзакція, що складається з одиничного стимулу та одиничної реакції, вербальної чи невербальної, є одиницею соціальної дії. Якщо двоє або більше осіб зіштовхуються в соціальній групі, рано чи пізно хтось із них почне говорити чи визнає наявність інших. Це називається транзакційним стимулом. Інша людина буде говорити або робити щось, що якимось чином пов'язано з цим стимулом, і це називається транзакційною реакцією. Простий транзактний аналіз стосується діагностування того, який Я-стан виконав транзакційний стимул, а який – транзакційну реакцію (Берн, 2004:23).

6. ВИДИ ТРАНСАКЦІЙ. Транзакції поділяються на однорівневі (прості) й дворівневі (приховані).

Однорівневі прості транзакції поділяються на:

1.1. Додаткові – це транзакції, в яких стимул і реакція йдуть паралельно та очікувано; це транзакції між «рівними психологічними станами».

Приклад: Марина каже подрузі: «Ходімо на каву після роботи?» (Дорослий до Дорослого). Подруга відповідає: «Так, чудова ідея!» (Дорослий до Дорослого).

У цьому випадку стимул і реакція є очікуваними та йдуть паралельно, що робить їх додатковими.

1.2. Перехресні – це транзакції, коли реакція не відповідає очікуваному стимулу, і комунікація порушується. В таких транзакціях одна сторона звертається до певного Я-стану, але відповідь надходить з іншого Я-стану, що й порушує комунікацію і може призвести до конфлікту або непорозуміння.

Приклад: Оксана каже своєму братові: «Мені потрібна допомога з підготовкою до іспиту, ти можеш допомогти?» (Дорослий до Дорослого,

очікуючи раціональної відповіді). Брат відповідає: «Чому ти завжди відкладаєш все на останній момент?» (Батько до Дитини, замість запропонованої допомоги дає критику).

У цьому випадку Оксана очікувала допомоги, але отримала осуд, що порушило її очікування і викликало непорозуміння.

1.3. Всі можливі комбінації **додаткових трансакцій** складають **81 варіант**. Це пояснюється тим, що кожна людина може бути в одному з трьох Я-станів (Батько, Дорослий, Дитина) при передачі стимулу і при отриманні відповіді.

Ось як це виходить:

- 3 можливі Я-стани для стимулу (Батько, Дорослий, Дитина).
- 3 можливі Я-стани для відповіді (Батько, Дорослий, Дитина).

Отже, для кожної людини: 3 варіанти (Я-стан стимулу) $\times$ 3 варіанти (Я-стан відповіді) = 9 комбінацій для однієї людини.

Якщо враховувати дві сторони в трансакції (обидві людини можуть бути в одному з трьох Я-станів як для стимулу, так і для відповіді), то: 9 можливостей для однієї людини $\times$ 9 можливостей для іншої = 81 комбінація.

Таким чином, всього можливих додаткових трансакцій 81, але основні типи додаткових трансакцій, які часто розрізняють, включають 9 типів: ББ, БД, БДи, ДиБ, ДиД, ДиДи, ДДи, ДД, ДБ (див. рис. 1.6).

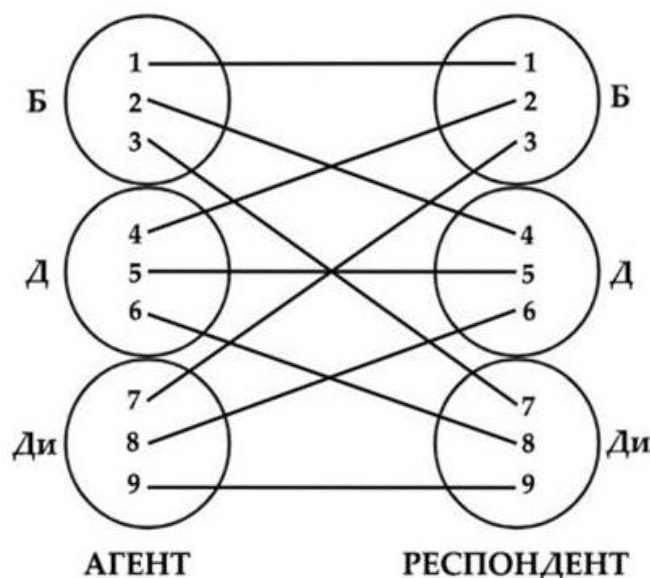


Рис. 1.6. Діаграма 9 – ти типів додаткових трансакцій (Берн, 2004: 195)

Додаткові трансакції поділяються на **трансакції першого типу** (в яких стимул і реакція походять від одного й того ж Я-стану) й **другого типу** (в яких стимул і реакція походять від різних Я-станів, але їхні лінії не перетинаються).

1.4. **Перехресні трансакції** можуть мати безліч комбінацій (до 72), однак тільки чотири типи настільки поширені, що привертають увагу як психотерапевтів, так і людей у повсякденному житті: **перенесення** (коли стимул подається від Дорослого до Дорослого, але відповідь надходить від Дитини до Батька), **контперенесення** (коли стимул подається від Дорослого до Дорослого, але реакція надходить від Батька до Дитини), **«дратівлива» реакція** (коли стимул подається від Дитини до Батька, але відповідь надходить від Дорослого до Дорослого; в цьому випадку той, хто реагує, відчуває роздратування) й **реакція зухвалості** (коли стимул подається від Дорослого до Дорослого, але реакція надходить від Дитини з нахабною самовпевненістю).

2. **Дворівневі приховані трансакції** – це більш складні взаємодії, які включають одночасну активність більше ніж двох Я-станів. Такі трансакції можуть виглядати однорівневими, але насправді вони мають прихований психологічний рівень. Ці трансакції є основою для ігор. **Приховані трансакції бувають двох типів: кутові** (включають **три Я-стани**, де один з учасників приховано маніпулює іншим) й **подвійні** (включають **чотири Я-стани** і часто зустрічаються в ситуаціях флірту або інших прихованих взаємодіях).

7. **ДОДАТКОВІ ТРАНСАКЦІЇ ПЕРШОГО ТИПУ** – прості трансакції, у яких *стимул*, і *реакція* походять від одного й того ж Я-стану. Наприклад, від Дорослого до Дорослого, від Батька до Батька, від Дитини до Дитини (рис. 1.7).

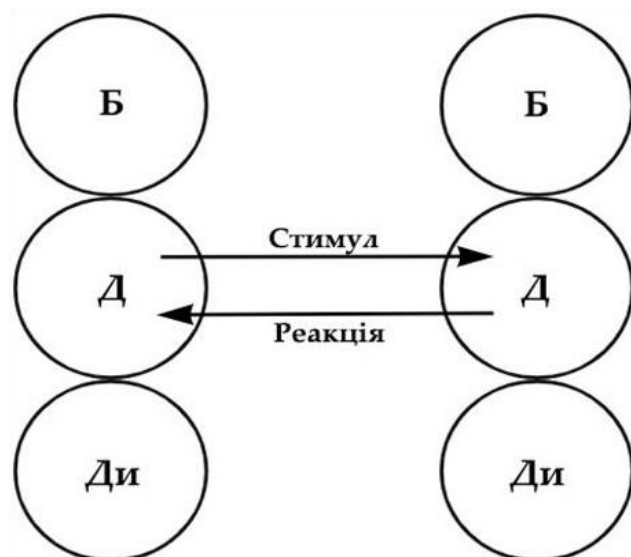


Рис. 1.7. Додаткові трансакції першого типу (Берн, 2004: 24)

8. ДОДАТКОВІ ТРАНСАКЦІЇ ДРУГОГО ТИПУ. Додаткові трансакції другого типу – це складніші трансакції, й хоча стимул і реакція походять від різних Я-станів, лінії комунікації не перетинаються, що забезпечує зрозумілість і узгодженість у взаємодії. Комунікація залишається додатковою, навіть якщо задіяні різні Я-стани, тому що кожна сторона відповідає відповідно до очікувань іншої (рис.1.8-1.9).

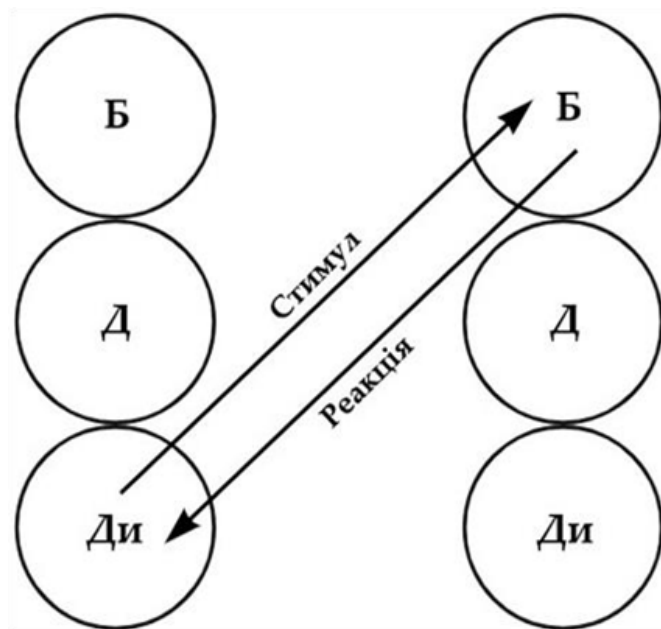


Рис. 1.8. Додаткові трансакції другого типу (Берн, 2004: 24)

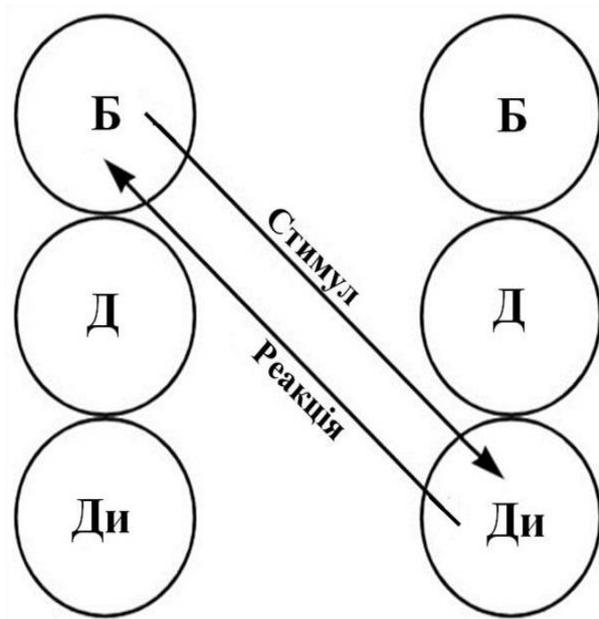


Рис. 1.9. Додаткові трансакції БДи- ДиБ (Берн, 2004: 195)

На рис. 1.9 як приклад дається трансакція БДи між подружжям, де стимул спрямований від Батьківського стану Я чоловіка до Дитячого стану Я дружини, а реакція, навпаки, – від Дитини до Батька. В ідеальному випадку це чоловік, який піклується про дружину, за що вона йому дуже вдячна. Поки трансакція залишається додатковою, комунікація розвивається необмежено.

Прості додаткові трансакції найчастіше зустрічаються при неглибоких виробничих чи суспільних взаєминах. Такі взаємовідносини виникають у спільній діяльності, ритуалах і проведення часу. Додаткові трансакції легко порушити простими перехресними трансакціями.

9. ПЕРЕНЕСЕННЯ. Перехресні трансакції першого типу (ДД-ДиБ) є реакцією перенесення (рис.1.10). Перенесення – це коли стимул подається від Дорослого до Дорослого, але реакція надходить від Дитини до Батька. Це типова ситуація перенесення, коли відповідь не відповідає очікуванням і комунікація порушується.

Приклад: Колега запитує свого співробітника: «Може, нам варто обговорити

твої робочі звички?» (Дорослий до Дорослого), але отримує відповідь:

«Ти завжди мене критикуєш, як і мій батько!» (Дитина до Батька).

У цьому прикладі колега очікує раціональну відповідь для обговорення робочого питання, але замість цього отримує емоційну реакцію, яка походить з дитячого досвіду співробітника.

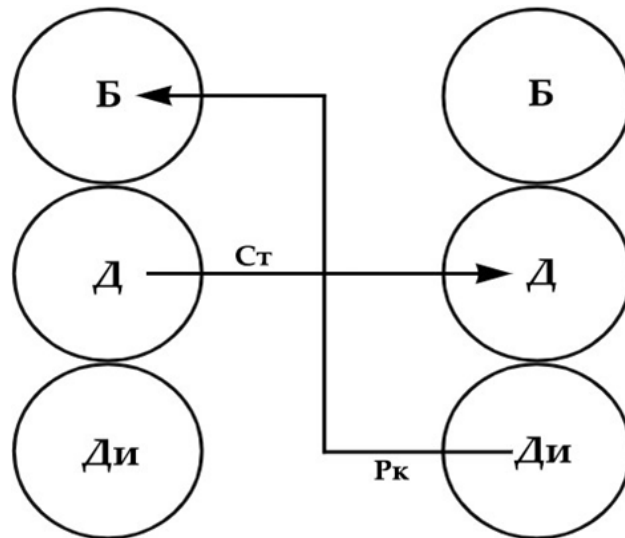


Рис. 1.10. Перехресні трансакції першого типу ДД- ДиБ (Берн, 2004: 25)

10. КОНТРПЕРЕНЕСЕННЯ. Перехресні трансакції другого типу – один з найпоширеніших типів реакцій контрперенесення (ДД-БДи). Це найпоширеніша причина розривів людських взаємин як особистих, так і громадських, зокрема й політичних. Трансакція другого типу, де стимул від Дорослого до Дорослого (наприклад, питання) викликає поблажливу або «величаву» реакцію від Батька до Дитини (рис. 1.11). Ця реакція контрпереносу знайома психотерапевтам, у якій пацієнт виконує об’єктивне дослідження Дорослого, а терапевт перетинає вектори, реагуючи так, ніби батько розмовляє з дитиною. Це перехресна трансакція другого типу.

Приклад: Клієнт на терапії каже своєму психотерапевту: «Може, нам варто поговорити про те, чому я відчуваю стрес?» (Дорослий до Дорослого), але терапевт відповідає зверхньо або поблажливо: «Ти маєш зосередитися на виконанні моїх рекомендацій, а не думати про це» (Батько до Дитини).

У цьому випадку терапевт замість раціональної та професійної відповіді реагує як Батько, що звертається до Дитини, що є прикладом контрперенесення, коли на стимул з Дорослого йде відповідь у стилі Батько –Дитина.

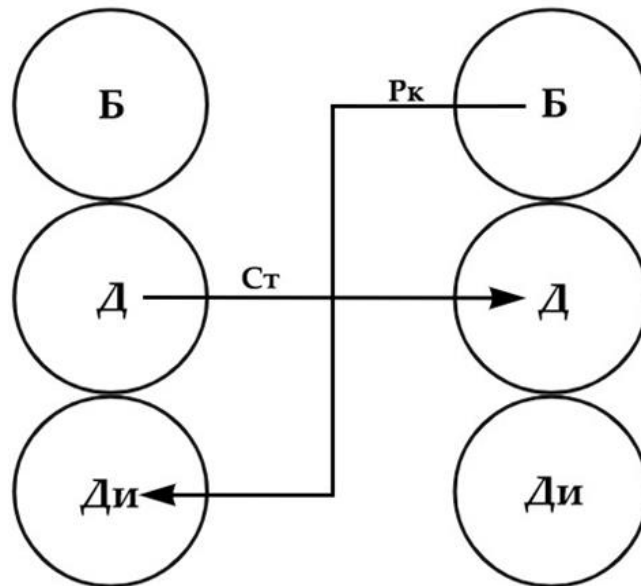


Рис. 1.11. Перехресні трансакції другого типу ДД-Бди (Берн, 2004: 25)

«ДРАТІВЛИВА» РЕАКЦІЯ. Третій тип (ДиБ-ДД) є «дратівлива реакція», коли людина (від якої походить стимул) шукає співчуття, а знаходить натомість голі факти від реагуючого й роздратування (рис. 1.12) (Берн, 2004).

Приклад: Оля каже Ірі: «Мені так погано, це завдання просто неможливо виконати!» (Оля шукає співчуття, як Дитина до Батька). Іра, відчуваючи внутрішнє роздратування, відповідає холодно і раціонально: «Якщо ти не можеш це зробити, то, може, краще віддай його комусь іншому» (Дорослий до Дорослого, але з відтінком роздратування).

У цьому випадку Іра роздратована через те, що Оля очікує емоційної підтримки, а вона не хоче включатися в емоційну взаємодію, тому відповідає холодно і відсторонено.

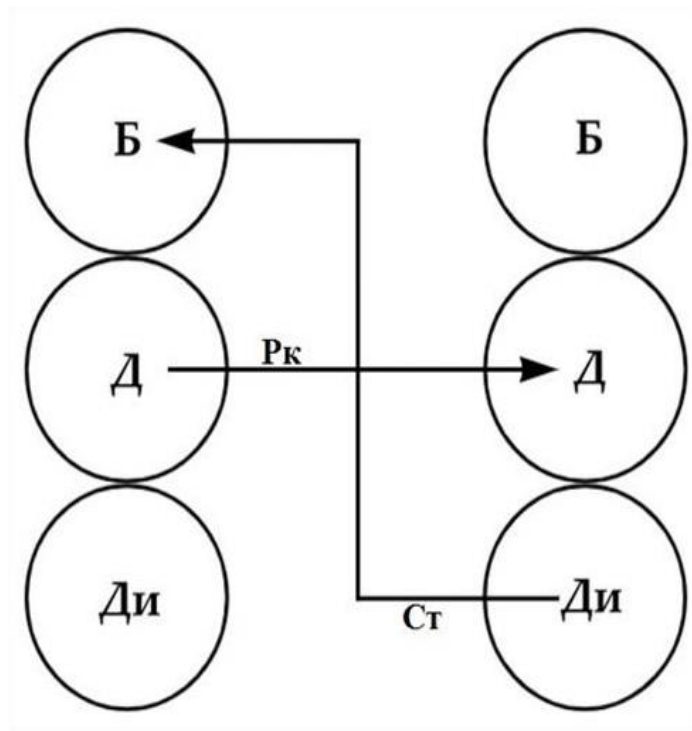


Рис. 1.12. Перехресні трансакції третього типу ДиБ-ДД (Берн, 2004: 196)

11. РЕАКЦІЯ ЗУХВАЛОСТІ. Реакція зухвалості (четвертий тип Бди-ДД) – це », коли людина (від якої походить стимул) замість слухняності стикається з боку реагуючого з демонстрацією «нахабної самовпевненості», апеляцією до фактів (рис. 1.13) (Берн, 2004).

Приклад: Олена каже своєму молодшому брату: «Тобі треба більше готуватися до іспитів, щоб отримати хорошу оцінку» (Дорослий до Дорослого, раціональна порада). Брат відповідає: «Ти взагалі не маєш права мене вчити!» (Дитина до Дорослого з нахабністю).

У цьому випадку Олена очікувала раціональної відповіді, але отримала реакцію з самовпевненістю та непокорю, що типово для реакції зухвалості.

Таким чином, ці типи перехресних трансакцій описують різні форми порушеної комунікації, і кожен із них відображає певні психологічні механізми, які можуть бути використані у психотерапії.

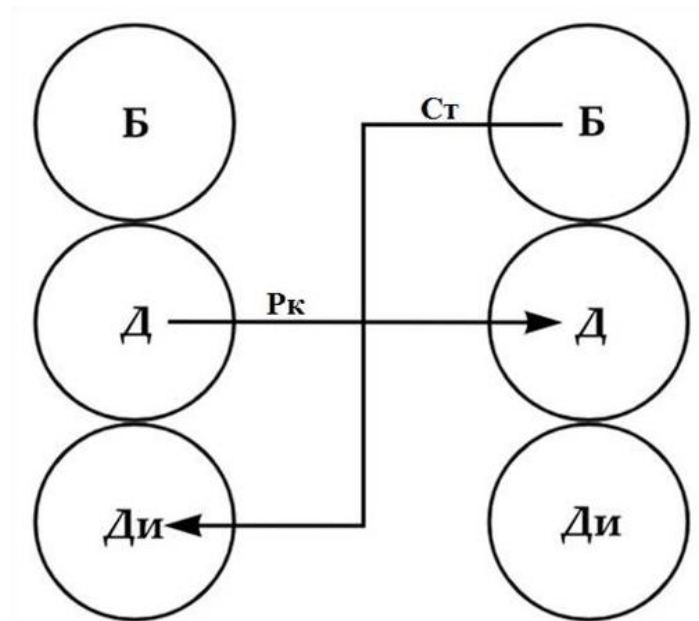


Рис. 1.13. Перехресні трансакції четвертого типу Бди-ДД (Берн, 2004: 196)

12. КУТОВІ ТРАНСАКЦІЇ. Кутові трансакції включають три Я-стани, де один з учасників приховано маніпулює іншим.

Приклад: Менеджер говорить співробітнику: «Ти добре справляєшся зі своєю роботою, але навряд чи готовий до підвищення». На соціальному рівні це виглядає як розмова Дорослого з Дорослим (об'єктивна оцінка роботи). Однак на психологічному рівні менеджер апелює до Дитячого Я-стану співробітника, викликаючи бажання довести, що він заслуговує на підвищення, і стимулює працювати більше.

У цій ситуації менеджер маніпулює емоціями співробітника, хоча на поверхні це виглядає як нейтральна оцінка. Отже, в успішній кутовій трансакції стимул виглядає як спрямований від Дорослого до Дорослого (наприклад, розумна на перший погляд пропозиція торгової угоди), тоді як насправді він апелює до іншого – Батьківського чи Дитячого – стану Я свого респондента. Якщо кутова трансакція виявиться успішною, то реакція надходитиме не від Дорослого до Дорослого, а від Дитини до Дорослого. Якщо реакція не вдасться, Дорослий респондент збереже контроль над ситуацією, і відповідь буде реакцією Дорослого, а не Дитини (рис.1.14).(Берн, 2004).

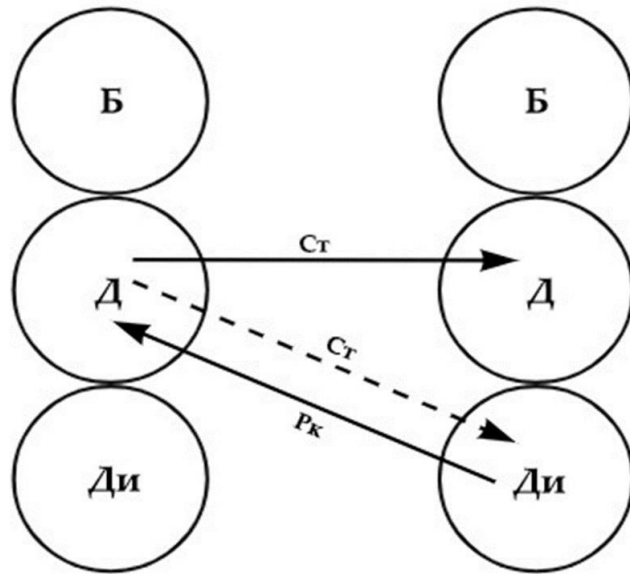


Рис. 1.14. Успішна кутова транзакція ДД+ДДи-ДиД (Берн, 2004: 199)

13. ПОДВІЙНІ ТРАНСАКЦІЇ. У подвійній транзакції є два різних рівня: психологічний, або прихований, рівень відрізняється від соціального, або явного (Берн, 2004). У подвійній прихованій транзакції беруть участь чотири стани Я (рис. 1.15). Подвійні транзакції часто зустрічаються в ситуаціях флірту або інших прихованих взаємодіях.

Приклад: Діма звертається до Ольги в присутності інших колег: «Можливо, варто залишитися після роботи, щоб разом попрацювати над проєктом?» На соціальному рівні це виглядає як нейтральна пропозиція від Дорослого до Дорослого, пов'язана з роботою. Однак на психологічному рівні Діма має приховані мотиви – романтичний інтерес до Ольги (Дитина до Дитини). Його справжня мета – не тільки робота, а й бажання провести більше часу разом.

Якщо Ольга розпізнає прихований мотив, то відреагує на нього на психологічному рівні, її відповідь буде відповідати рівню Дитина до Дитини. Це може бути флірт або жарт, що підтверджує її розуміння прихованого наміру. У присутності інших колег Ольга може відповісти більш нейтрально, щоб уникнути прямого фліртуєчого тону, але з підтекстом, що відображає її розуміння прихованого наміру.

Приклад відповіді:

Ольга може сказати: «Дякую за пропозицію. Якщо потрібно допомогти, можу залишитися, але лише якщо це дійсно важливо для проєкту».

У цьому випадку вона зберігає професійний тон, але також дає зрозуміти, що розуміє інші мотиви за пропозицією. Це дозволяє підтримувати професійний імідж, але не ігнорувати можливий романтичний інтерес.

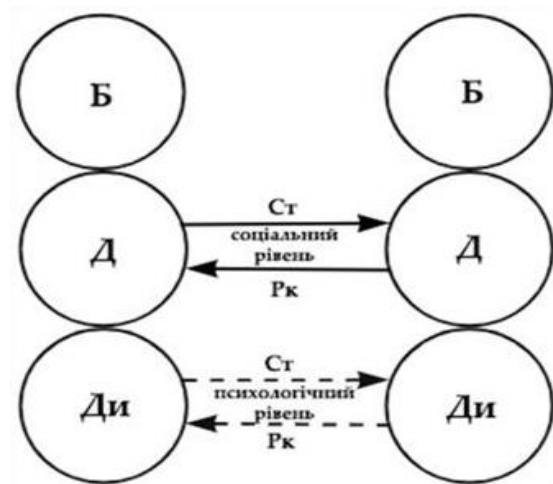


Рис. 1.15. Подвійна транзакція ДД-ДД ДиДи-ДиДи (Берн, 2004: 199)

14. ЗАГАЛЬНА СХЕМА ВИДІВ ТРАНСАКЦІЙ ЗА Е. БЕРНОМ.

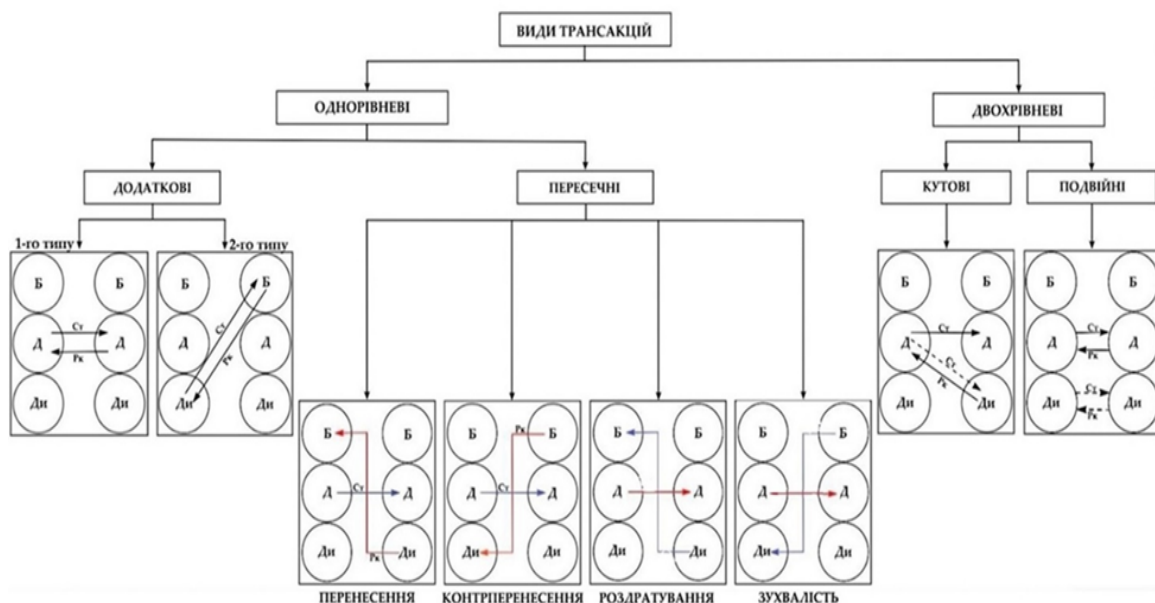


Рис. 1.16. Загальна схема видів транзакцій
(розроблено авторами на основі теорії Е. Берна)

15. СТАН «Я» РЕПЕРТУАР СТАНІВ ПО БЕРНУ. Технічною мовою Я-стан можна описати феноменологічно як цілісну систему почуттів, оперативно – як набір логічних моделей поведінки. Із практичної точки зору – це система почуттів, що супроводжується пов'язаним набором моделей поведінки. Отже, кожен індивід, певно, має у своєму розпорядженні обмежений набір таких Я-станів, що виступають не ролями, а психологічними реаліями. Такий репертуар можна відсортувати за такими категоріями: (1) Я-стани, які нагадують батьків, (2) Я-стани, які автономно спрямовані на об'єктивну оцінку реальності, та (3) Я-стани, які представляють архаїчні реліквії та з'явилися у ранньому дитинстві. Технічно вони називаються екстеропсихічний, неопсихічний та, відповідно, археопсихічний Я-стани. У розмовній лексиці їх називають Батько, Дорослий і Дитина. Ці прості терміни слугують для всіх випадків, окрім формальних дискусій.

Ми стверджуємо таке: будь – якої миті кожна людина в соціальній групі демонструє Я-стан Батька, Дорослого чи Дитини, і люди можуть переходити з одного стану в інший із різним ступенем готовності. Ці спостереження призводять до виникнення певної діагностичної звітності. «Це ваш Батько» означає: «Ви перебуваєте у тому ж розумовому стані, що й один із ваших батьків (або їх замітники) у минулому, і ви відповідаєте, як він / вона у тій самій позиції, тими жестами, словами, відчуттями й т. ін.». «Це ваш Дорослий» означає: «Ви щойно виконали автономну, об'єктивну оцінку ситуації і об'єктивно визнаєте ці уявні процеси, або проблеми, які ви сприймаєте, або висновки, яких ви дійшли». «Це ваша Дитина» означає: «Порядок і мета вашої реакції є такими самими, як і в дівчинки / хлопчика, якими ви були раніше» (Берн, 2004).

16. ДИТИНА – стан Я, все ще діючі з моменту їх фіксації в ранньому дитинстві і є архаїчними пережитками. Будь – яка людина була раніше молодша, ніж зараз, тому вона несе в собі враження колишніх років, які за певних умов можуть активізуватися. Можна сказати, що «кожен приховує в собі маленького

хлопчика чи дівчинку» Вислів «Це ваша Дитина» означає: «Ви реагуєте так само і з тією ж метою, як це зробила б маленька дитина». ДИТИНА теж може виявляти себе двома способами:

1. **Пристосована дитина.** Пристосована Дитина змінює свою поведінку під впливом Батька. Вона поводиться так, як цього хотіли б батько чи мати наприклад, дуже залежно від них чи не за роками самостійно. Ниття або «замикання у собі» – це також способи адаптації. Таким чином, вплив Батька виступає як причина, а Дитина, що пристосувалася, як наслідок. Як природна Дитина.

2. **Природна дитина.** Природна Дитина виявляє себе у спонтанній поведінці: наприклад, у непослуху, бунті чи прояві творчого пориву. ДИТИНА це джерело інтуїції, творчості, спонтанних призначень і радості (Берн, 2004).

17. ДОРОСЛИЙ – стан Я, автономно спрямовані на об'єктивну оцінку реальності. Всі люди (не виключаючи дітей) здатні на об'єктивну переробку інформації за умови, що активізовано відповідні стани їх Я. Звичайною мовою це звучить так «У кожній людині є Дорослий».

Слова «Це ваш Дорослий» означають: «Ви щойно самостійно та об'єктивно оцінили ситуацію і тепер у неупередженій манері викладаєте хід ваших роздумів, формулюєте свої проблеми та висновки, яких Ви дійшли».

ДОРОСЛИЙ проявляється наступним чином:

1. Як «зріла особистість». У «зрілих людей» контроль за поведінкою майже весь час здійснює Дорослий, але й у них, як і у всіх інших, Дитина може прорватися до влади, і тоді з'являються результати, що бентежать.

2. Як «незріла особистість». У «незрілих особистостей» Дитина зовсім недоречно і невміло бере на себе управління всією особистістю, але в той же час вони мають і добре структурованого Дорослого, якого потрібно тільки виявити і привести в дію (Берн, 2004).

ДОРОСЛИЙ контролює дії Батька та Дитини, є посередником між ними (Берн, 2004).

18. БАТЬКО – стан Я, подібні до образів батьків. У кожної людини були батьки (або ті, хто їх замінював), і вона зберігає в собі набір станів «Я», що повторюють стан Я батьків (як вона їх сприймала). Ці батьківські стани Я за певних обставин починають активізуватися. Отже, спрощуючи це поняття, можна сказати «Кожен носить у собі Батька». Вислів «Це ваш Батько» означає «Ви зараз міркуєте так само, як звичайно міркував один із ваших батьків (або той, хто його замінював). Ви реагуєте так, як прореагував би він – тими самими позами, жестами, словами, почуттями тощо».

БАТЬКО може проявлятися подвійним чином – прямо чи опосередковано.

1. Як **активний стан Я**: у цьому випадку людина реагує так, як реагували в подібних випадках його батько або мати («Роби як я») він наслідує одного з батьків.

2. Як **вплив Батька**: у цьому випадку людина реагує так, як від неї чекали («Не роби, як я; роби те, що я говорю») вона пристосовується до вимог батьків (Берн, 2004).

19. СТРУКТУРНА ДІАГРАМА ОСОБИСТОСТІ. Наразі доречно звернутися до рис. 1.17 (а), який називається структурною діаграмою.

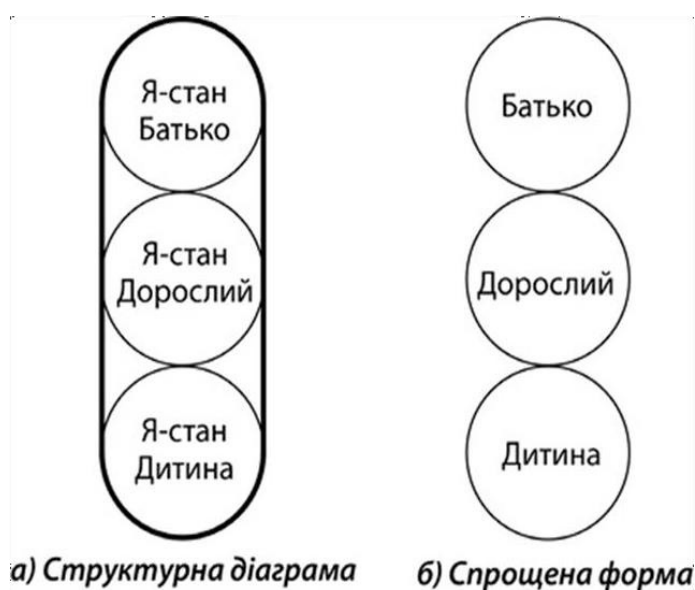


Рис. 1.17. Структурна діаграма (Берн, 2004: 20)

Під сучасним кутом зору такий рисунок є повною діаграмою особистості будь – якої людини. Так, людина містить у собі Я стани Батька, Дорослого та Дитини. Вони ретельно відокремлюються один від одного, тому що дуже різні й досить часто суперечать один одному. На перший погляд недосвідченого спостерігача відмінності можуть бути не дуже зрозумілими, але незабаром стануть вражаючими та захоплюючими для тих, хто захоче вивчати структурний аналіз. Таким чином, далі буде зручно називати реальних людей батьками, дорослими чи дітьми з малої літери; Батько, Дорослий і Дитина з великої літери будуть використовуватися у назвах Я-станів. Рис. 1.17 (б) є зручною, спрощеною формою структурної діаграми (Берн, 2004).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

ДО ТЕМИ 4:

1. Берн, Э. (2004). *Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры*. Москва: Фаир-Пресс.
2. Ломов, Б. Ф. (1976). Общение и социальная регуляция поведения индивида. В Б. Ф. Ломов (Ред.), *Психологические проблемы социальной регуляции поведения* (с. 1–210). Москва: Наука.
3. Berne, E. (1964). *Games People Play: The Psychology of Human Relationships*. New York, NY: Grove Press.

МОДУЛЬ 2. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ГРУП І ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ

Тема 5. Малі соціальні групи. Динамічні процеси в малій групі

1. МАЛА ГРУПА (наприклад, сім'я, шкільний клас, робоча команда, спортивна секція, група друзів) – це нечисленна за складом соціальна група, члени якої об'єднані загальною соціальною діяльністю і перебувають у безпосередньому особистісному спілкуванні, що є основою для виникнення емоційних стосунків, групових норм і загальних групових процесів.

Малі групи утворюють **специфічні регулятори** – спільні норми, цінності та правила взаємодії, що забезпечують стабільність, згуртованість та адаптацію групи до зовнішніх змін. Саме ці регулятори допомагають створювати атмосферу довіри та підтримки, що сприяє особистісному розвитку та соціалізації учасників групи.

Зазвичай мала група складається з 3–5 до 15 осіб. Такий діапазон чисельності зберігає можливість безпосереднього спілкування між усіма учасниками, що є критичним для формування довіри, кооперації та групової адаптації. У малих групах кожен член може брати активну участь у взаємодії, тоді як у більших колективах індивідуальні внески можуть бути менш помітними.

Кількісний склад малої групи може варіюватися залежно від її мети та характеру діяльності. Наприклад, у робочих командах або навчальних групах може бути більше ніж 15 осіб, якщо діяльність вимагає різноманітних ролей і функцій, але взаємодія залишається тісною для підтримки групової ідентичності. Верхня межа залежить не тільки від кількості членів, а й від можливості підтримувати ефективну взаємодію, емоційні зв'язки та спільні цілі, що характерні для малих груп.

Щодо нижньої межі, існують різні підходи. Деякі дослідники вважають, що мінімальна кількість членів у малій групі – це двоє людей, оскільки навіть пара, як-от подружжя, демонструє соціальну взаємодію та формування

міжособистісних стосунків. Інші стверджують, що мала група починається з трьох осіб, оскільки саме тріада забезпечує більш складну динаміку взаємодії. Трійця дозволяє виникнення коаліцій та нових соціальних ролей, що надає групі стабільності та багатогранності у групових процесах (Forsyth, Wheelan, 2005).

2. ГРУПОВА ДИНАМІКА – це процеси взаємодії членів малої групи, включаючи позитивні та негативні сили, що діють у певній групі. Цей термін також стосується наукової дисципліни, яка досліджує ці процеси. Засновником концепції групової динаміки вважають К. Левіна, який першим застосував системний підхід до вивчення внутрішньогрупової взаємодії (Cartwright & Zander, 1960).

Сучасне розуміння групової динаміки включає розвиток та рух групи, обумовлені як внутрішньою взаємодією та стосунками між її членами, так і зовнішніми впливами. Групова динаміка охоплює всі групові процеси, що відображають її життєдіяльність та етапи розвитку.

Зазвичай виділяють три основні етапи існування групи:

1. **Утворення (формування)** – початковий етап, коли група формується, встановлюються загальні цілі та правила взаємодії, а також починається розвиток міжособистісних стосунків (Tuckman, 1965).

2. **Функціонування (норми та діяльність)** – етап, коли група досягає стабільності у своїх відносинах та ефективності у діяльності. На цьому етапі взаємодія стає більш організованою, а ролі членів групи чітко визначаються.

3. **Розпад** – заключний етап, коли група завершує свою діяльність або змінюється її склад, що призводить до завершення спільної діяльності чи перегляду цілей (Forsyth, 2010).

Групова динаміка має вирішальне значення для розуміння соціальних процесів, оскільки вона допомагає визначити, як групи впливають на поведінку, ставлення та особистісний розвиток їхніх членів (Forsyth, 2014).

Під груповою динамікою розуміють:

а) процес формування ролей і лідерства в групі, який визначає, як учасники

взаємодіють і узгоджують свої дії для досягнення спільних цілей. Це включає розподіл ролей, визначення формальних і неформальних лідерів, а також розвиток норм поведінки в межах групи. Такий процес сприяє підвищенню ефективності групової діяльності та досягненню цілей завдяки кращій координації дій між учасниками групи (Forsyth, 2014);

б) соціально-психологічний показник згуртованості групи, що відображає рівень єдності та взаємної підтримки учасників, полегшує безконфліктне спілкування та узгодженість дій у спільній діяльності. Згуртованість впливає на задоволеність учасників від перебування в групі і є важливим чинником мотивації та продуктивності (Tuckman, 1965);

в) соціально-психологічний феномен групової поляризації, що виникає внаслідок дискусії, де різні точки зору оформлюються у дві протилежні позиції. Групова поляризація означає, що в процесі групового обговорення позиції учасників стають більш радикальними, ніж були на початку. Це явище може призвести до більш інтенсивних емоційних реакцій і зміцнення протилежних думок у групі (Myers, 1976).

3. СТИЛІ ЛІДЕРСТВА. Німецький вчений К. Левін, провівши дослідження, визначив три стилі лідерства: авторитарний, демократичний і ліберальний.

1. Авторитарний стиль лідерства характеризується чітким плануванням роботи, суворим дотриманням термінів виконання завдань, швидким прийняттям рішень щодо функціонування групи та контролем як головною управлінською функцією. Авторитарний лідер встановлює жорстку структуру та домінує над підлеглими, не залучаючи їх до процесу прийняття рішень.

2. Демократичний стиль лідерства заснований на співпраці, залученні підлеглих до прийняття рішень та делегуванні повноважень. Лідер, який дотримується цього стилю, цінує думки та ідеї своїх підлеглих, заохочуючи їх до активної участі в діяльності команди. Це створює атмосферу довіри та взаємної підтримки, сприяє підвищенню мотивації та продуктивності.

3. Ліберальний (або laissez-faire) стиль управління передбачає надання

підлеглим значної самостійності в роботі та прийнятті рішень. Лідер, який дотримується цього стилю, дає загальні настанови та мінімально контролює діяльність виконавців, надаючи їм свободу дій. Такий підхід може бути ефективним у творчих колективах, де співробітники здатні самостійно керувати своєю роботою, однак може призвести до хаосу, якщо підлеглі не мають достатнього рівня самодисципліни (Lewin et al., 1939).

4. КОНФОРМІЗМ – це зміна в поведінці або думці людини під впливом реального або уявного тиску з боку іншої людини або групи людей (Аронсон, 1998). Конформізм є предметом дослідження соціальної психології, починаючи з класичних експериментів М. Шеріфа (Sherif, 1936), який досліджував формування групових норм у неоднозначних ситуаціях, та С. Аша (Asch, 1951), який вивчав, як індивіди піддаються тиску більшості в очевидних ситуаціях.

Дослідження конформізму розвивали й інші вчені, зокрема:

- **М. Дойч та Г. Джерард** (Deutsch & Gerard, 1955), які запропонували розрізняти нормативний та інформаційний соціальний вплив. Нормативний вплив заснований на бажанні отримати схвалення або уникнути осуду, тоді як інформаційний вплив пов'язаний з прагненням отримати правильну відповідь.

- **С. Мілгрэм** у своїх експериментах з покори авторитету показав, як соціальний тиск з боку авторитетних фігур може змушувати людей виконувати дії всупереч їхнім моральним принципам (Milgram, 1963).

- **Г. Келлі**, який вивчав залежність конформізму від соціального контексту, індивідуальних характеристик та рівня взаємодії з групою (Kelley, 1952).

- **Л. Фестінгер**, який розробив теорію соціального порівняння, пояснюючи, як люди оцінюють свої думки та здібності через порівняння з іншими, що також може впливати на їхню схильність до конформізму (Festinger, 1954).

Ці дослідження заклали основу для розуміння природи соціального впливу і того, як люди піддаються груповому тиску в різних ситуаціях.

5. ВИДИ КОНФОРМНОСТІ. У соціальній психології виділяють два основні види конформності:

Внутрішня конформність – індивід дійсно приймає думку більшості, змінюючи свої власні переконання та установки. Це може відбуватися через усвідомлення правильності позиції групи або через бездумне прийняття думки більшості на підставі принципу «більшість завжди права». Внутрішня конформність є результатом подолання конфлікту з групою на її користь (Аш, 1951; Келлі, 1955).

Зовнішня конформність – індивід зовні демонструє згоду з думкою групи, проте внутрішньо продовжує дотримуватися власної позиції. Це може бути зумовлено бажанням уникнути конфлікту або отримати схвалення від групи (Шеріф, 1936; Дойч і Джерард, 1955). Конформність зовнішня стала переважним предметом експериментальних досліджень; вона вивчається у вигляді методу «групи підставної» в реальному чи апаратурному варіантах.

Ці види конформності були досліджені в класичних експериментах М. Шеріфа (Sherif, 1936) та С. Аша (Asch, 1951). Зокрема, Шеріф вивчав формування групових норм у неоднозначних ситуаціях, а Аш досліджував, як індивіди піддаються тиску більшості в очевидних ситуаціях.

Позиція негативізму – це коли група чинить тиск на індивіда, а він у всьому чинить опір цьому тиску, демонструючи на перший погляд вкрай незалежну позицію, заперечуючи всі стандарти групи. Негативізм, за С. Ашем, – це специфічний випадок конформності, «конформність навиворіт», або нонконформізм.

Якщо індивід ставить за мету будь-якою ціною протистояти думці групи, він фактично знову стає залежним від неї, оскільки йому доводиться активно виробляти антигрупову поведінку, антигрупову позицію чи норму. Таким чином, він все одно прив'язаний до групової думки, але з протилежним знаком (численні приклади негативізму можна побачити, наприклад, у поведінці підлітків).

Позицією, що дійсно протистоїть конформності, є не негативізм, а

самостійність, незалежність та стійкість до групового тиску.

6. РІВНІ КОНФОРМНОЇ ПОВЕДІНКИ ЗА Г. КЕЛМЕНОМ. Г. Келмен описав три рівні соціального впливу, які демонструють, як індивід може реагувати на тиск групи – від простого підпорядкування до повної інтеграції групових норм і цінностей:

1. Підпорядкування (Compliance) – зовнішнє прийняття впливу, тривалість якого обмежена ситуацією присутності джерела впливу, при цьому власна думка залишається незмінною.

2. Ідентифікація (Identification) – є два різновиди:

- Класична ідентифікація – індивід прагне уподібнитися агенту впливу через симпатію та наявність у нього бажаних характеристик.
- Реципрочно-рольове відношення – кожен учасник взаємодії очікує певної поведінки від іншого і намагається виправдати ці очікування. Погляди, прийняті через ідентифікацію, не інтегровані в ціннісну систему особистості.

3. Інтерналізація (Internalization) – повний або частковий збіг думок, що висловлюються, з ціннісною системою особистості. Завдяки інтерналізації поведінка стає відносно незалежною від зовнішніх умов

Завдяки дії процесу інтерналізації поведінка члена групи стає відносно незалежною від зовнішніх умов (Kelman, 1958).

7. ІДІОСИНКРАЗИЧНИЙ КРЕДИТ (англ. idiosyncrasy credit) – це концепція в соціальній психології, запропонована психологом Е. Холландером, яка описує можливість члена групи (часто лідера) відхилятися від групових норм без ризику втратити підтримку групи. Цей кредит накопичується завдяки тривалому або значущому внеску в життя групи, лояльності, професіоналізму або досягненням. Член групи з високим ідіосинкразичним кредитом має більшу свободу діяти незалежно, вносячи інновації або пропонуючи незвичні ідеї, що в інших випадках могли б спричинити неприйняття.

Концепція передбачає, що ідіосинкразичний кредит не є постійним і може зменшуватись, якщо людина надто часто відхиляється від норм або починає

нехтувати інтересами групи. Тобто, такі «кредити» повинні постійно оновлюватись завдяки внеску в групу, щоб уникнути втрати довіри або впливу.

Ідіосинкразичний кредит дозволяє пояснити, як лідери та інші видатні учасники груп можуть змінювати групові процеси або пропонувати інноваційні ідеї, не зустрічаючи сильного опору, а також вказує на важливість балансу між індивідуальною свободою та груповими очікуваннями (Hollander, 1992).

8. КЛАСИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНФОРМІЗМУ М. ШЕРИФА.

Класичний експеримент М. Шерифа з використанням автокінетичного ефекту був проведений у 1936 р.

М. Шериф продемонстрував процес формування групових норм у ситуаціях невизначеності. В рамках дослідження Шериф використав автокінетичний ефект (autokinetic phenomenon) – ілюзію, при якій людина в затемненому приміщенні сприймає нерухому світлову точку на певній відстані як таку, що рухається. Коли випробуваний спостерігає за світловою точкою, йому здається, що вона переміщується на певну відстань. Проте оцінка цієї відстані різниться в кожному окремому випадку (рис. 1.18).

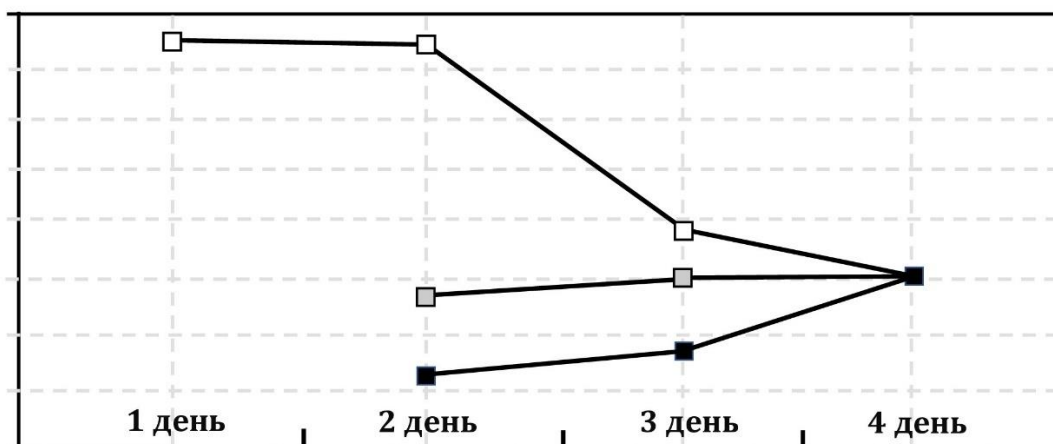


Рис. 1.18. Динаміка змін в експерименті автокінетичного ефекту М.

Шерифа

(за матеріалами stud.com.ua)

Процедура експерименту:

- У перший день один випробуваний був поміщений в темну кімнату, де

він мав спостерігати за світловою точкою, яка поступово, як йому здавалося, починала рухатися. Випробуваний повинен був визначити, на яку відстань точка «зрушила». У цьому випадку випробуваний зазначив, що точка перемістилася на відстань близько 15 см.

- На другий день в кімнату ввели ще двох випробуваних, і кожен з них повідомляв свою оцінку зсуву точки: один вказав 2,5 см, другий – 5 см. Проте «ветеран» експерименту, який уже брав участь у тестуванні попереднього дня, наполягав на своїй початковій оцінці – 15 см.

- На третій день позиції випробуваних почали зближуватися: їх оцінки зсуву точки становили 3 см, 6 см та 7,5 см.

- На четвертий день позиції трьох учасників збіглися: всі вони назвали одну і ту ж відстань, на яку, на їхню думку, перемістилася точка.

У підсумку, після кількох днів спільного спостереження, випробувані прийшли до спільної оцінки, що свідчило про виникнення групової норми. Перші індивідуальні оцінки кожного з учасників змінилися під впливом взаємодії в групі, і випробувані почали корегувати свої оцінки, щоб дійти консенсусу.

М. Шериф дійшов висновку, що в умовах невизначеності (коли немає чітких критеріїв для оцінки, як у випадку з автокінетичним ефектом) люди схильні погоджуватися з думкою інших людей, створюючи певну групову норму. Він довів, що вплив інших може змінювати індивідуальні судження навіть у відсутності прямого тиску, і це явище має значний вплив на формування групових стандартів та норм (Sherif, 1936).

9. КЛАСИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНФОРМІЗМУ С. АША.

Модель конформності була продемонстрована в експериментах С. Аша у 1951 р. Експерименти С. Аша вважаються класичними, хоча вони й зазнали серйозної критики.

В експериментах студенти брали участь у начебто «перевірці зору» (рис. 1.19). Насправді ж метою дослідження було вивчення реакції випробуваного на помилкову поведінку більшості.

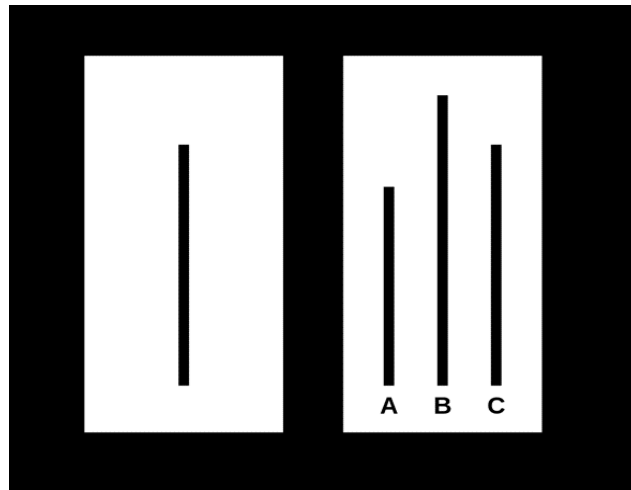


Рис. 1.19. Одна з пар карт, використаних в експерименті С. Аша

(за матеріалами Wikipedia, б.р.)

Зазвичай у кожному експерименті всі учасники, крім одного, були «підсадними качками». У контрольній групі «підсадних качок» не було.

Процедура експерименту полягала в наступному: учасників (випробуваний та 7 «підсадних качок») розміщували в аудиторії. Їм показували дві картки:

На 1-ій картці була зображена 1 вертикальна лінія.

На 2-ій картці – 3 вертикальні лінії, серед яких лише 1 мала таку ж довжину, як і лінія на 1-ій картці.

Завдання полягало в тому, щоб відповісти, яка з 3 ліній на 2-ій картці дорівнює довжині лінії на 1-ій картці. Випробуваний переглядав 18 пар карток і відповідав на 18 запитань, при цьому він завжди відповідав останнім.

На перші два запитання всі учасники давали однакові, правильні відповіді. Однак на третьому запитанні «підсадні качки» починали давати неправильні відповіді, викликаючи у випробуваного замішання. Якщо випробуваний відповідав правильно, не погоджуючись з думкою більшості, він відчував сильний дискомфорт.

В 12 із 18 запитань «підсадні качки» навмисно давали неправильні відповіді. У деяких випадках один або кілька «підсадних» учасників відповідали правильно на всі запитання.

Результати показали, що 75% випробуваних підкорялися хибній думці більшості принаймні в одному запитанні. Загальна частка помилкових відповідей склала 37%, тоді як у контрольній групі лише один учасник із 35 допустив одну помилку.

Коли «підсадні качки» не були одностайні у своїх судженнях, випробувані частіше не погоджувалися з більшістю. Коли незалежних випробуваних було двоє або один з підставних учасників давав правильні відповіді, кількість помилок знижувалася більш ніж у 4 рази. Якщо ж один із «підсадних» учасників давав неправильну відповідь, яка також не збігалася з основною думкою групи, рівень помилок знижувався до 9-12% залежно від виразності «третьої думки».

С. Аш визначав конформність як свідоме усунення особистістю будь-яких розбіжностей із групою, до якої вона належить, та встановлення фактичної згоди з нею (Asch, 1951).

Експерименти як С. Аша, так і М. Шерифа мають на меті дослідження феномену конформізму, але вони акцентують на ньому з різних сторін:

М. Шериф зосереджувався на **конформізмі в умовах невизначеності**. Його експеримент із автокінетичним ефектом продемонстрував, як індивіди узгоджують свої оцінки з групою, коли відсутня об'єктивна відповідь (наприклад, на скільки сантиметрів, як їм здається, переміщується точка світла). В такій ситуації учасники схильні створювати спільну групову норму, яка визначає їхні подальші судження.

С. Аш, навпаки, досліджував **конформізм в умовах очевидної відповіді**, коли учасники могли бачити, що їхня особиста думка (довжина лінії) відрізняється від думки більшості. Його експерименти показали, що навіть за умов очевидності правильного вибору люди часто піддаються тиску більшості, демонструючи поведінкову конформність.

Таким чином, обидва експерименти підтвердили схильність людей до конформізму, але у різних соціальних контекстах: у ситуаціях невизначеності та під явним тиском більшості.

10. ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДКОРЕННЯ АВТОРИТЕТУ. Класичний експеримент у соціальній психології, вперше описаний у 1963 р. С. Мілгремом з Єльського університету у статті «Behavioral Study of Obedience» (Milgram, 1963), а пізніше детальніше розкритий у книзі «Obedience to Authority: An Experimental View» (Milgram, 1974).

С. Мілгрем почав свої дослідження, щоб прояснити питання, як німецькі громадяни в роки нацистського панування могли брати участь у знищенні мільйонів невинних людей у концентраційних таборах. Після налагодження своїх експериментальних методик у США С. Мілгрем планував вирушити з ними до Німеччини, жителі якої, як він вважав, дуже схильні до покори. Однак після першого ж проведеного ним у Нью-Хейвені, штат Коннектикут, експерименту стало ясно, що в поїздки до Німеччини немає необхідності й можна продовжувати займатися науковими дослідженнями поряд з домівкою. «Я виявив стільки покори, – казав Мілгрем, – що не бачу потреби проводити цей експеримент у Німеччині» (Milgram, 1963).

Мета експерименту полягала у вивченні механізмів підкорення авторитету та того, наскільки далеко готові зайти люди у виконанні наказів, навіть якщо це суперечить їхнім моральним принципам. В експерименті брали участь три ролі: експериментатор (авторитет), учитель (доброволець, якому наказували виконувати команди) та учень (актор, який імітував піддослідного).

Процедура експерименту: Експериментатор (Е) наказував учителю (Т) давати учневі (Л) завдання на запам'ятовування пар слів і карати кожну помилку учня, натискаючи кнопку, яка нібито посилювала електричний удар (насправді ударів не було, актор лише вдавав страждання). Починаючи з 15 вольт, учитель повинен був збільшувати напругу на 15 вольт за кожну нову помилку, аж до максимальної напруги 450 вольт (Milgram, 1974).

Результати: У базовому варіанті експерименту 26 з 40 піддослідних (65%) довели напругу до максимальних 450 вольт, незважаючи на очевидний стрес і прохання учня зупинитися. Лише 5 учасників (12,5%) зупинилися на 300 вольтах, коли учень вперше почав стукати у стіну, висловлюючи невдоволення. Інші

зупинялися на наступних рівнях, але більшість (65%) дійшли до кінця шкали (Milgram, 1963).

Якщо в певний момент учитель висловлював бажання зупинити експеримент, експериментатор відповідав однією з наступних фраз (у певному порядку):

1. «Будь ласка, продовжуйте».
2. «Для експерименту необхідно, щоб ви продовжували».
3. «Абсолютно необхідно, щоб ви продовжували».
4. «У вас немає іншого вибору, ви повинні продовжувати».

Якщо вчитель наполягав на припиненні навіть після четвертого прохання, експеримент зупиняли. В іншому випадку, експеримент завершувався, коли вчитель тричі поспіль давав учню максимальний удар у 450 вольт.

Експериментатор також мав заздалегідь підготовлені відповіді на інші коментарі вчителя. Наприклад, якщо вчитель запитував, чи може учню бути завдана фізична шкода, експериментатор відповідав: «Хоча удар може бути болісним, немає ніякого постійного ушкодження, тому, будь ласка, продовжуйте». Якщо вчитель казав, що учень хоче припинити, експериментатор відповідав: «Чи подобається це учню, чи ні, ви повинні продовжувати, поки він не вивчить усі пари слів правильно, тому, будь ласка, продовжуйте» (Milgram, 1963).

Експеримент С. Мілгрема називають класичним, оскільки він став визначальним у вивченні феномену підпорядкування авторитету, показавши, наскільки далеко люди можуть зайти, виконуючи накази, навіть якщо це суперечить їхнім моральним переконанням. Це дослідження привернуло велику увагу, оскільки продемонструвало шокуючий ступінь слухняності під впливом авторитетної фігури. Результати експерименту суттєво вплинули на розвиток соціальної психології та стали відправною точкою для подальших досліджень у галузі соціального впливу, етики експериментів і розуміння людської поведінки.

11. ПРИЙОМ «НОГА У РОТІ» (foot-in-the-mouth), запропонований Д. Говардом у 1990 р., є соціально-психологічним феноменом, який показує, що

людина, яка відповіла на «ритуальне» питання («Як Ваші справи? Як Ви себе відчуваєте?») «ритуальною» відповіддю («Добре», «Усе в порядку»), надалі з більшою ймовірністю дасть позитивну відповідь на прохання про допомогу. Також цей примус буде сильнішим, якщо людина, яка поставила ритуальне питання й отримала ритуальну відповідь, скаже: «Радий це чути» (Howard, 1990).

У серії експериментів у Далласі, штат Техас, Д. Говард продемонстрував ефективність техніки «нога у роті» у телефонному опитуванні, де учасників запитували, чи не бажають вони купити печиво для благодійності до Дня подяки. Цей метод полягає в тому, що перед основним проханням експериментатор запитував про самопочуття респондента і залежно від відповіді давав відповідь «Радий це чути» або «Печально це чути». Експеримент складався з трьох етапів.

Перший експеримент: учасників було розподілено на експериментальну та контрольну групи. В експериментальній групі питання про самопочуття задавали перед основним проханням, тоді як у контрольній групі цей етап був пропущений. Результати показали, що в експериментальній групі 25% учасників погодилися придбати печиво, тоді як у контрольній – лише 10%.

Другий експеримент: техніка була модифікована з додаванням двох умов: у другій групі експериментатор не чекав відповіді на питання про самопочуття, а в третій – відразу додавав фразу «Надіюсь, у вас все добре». Результати показали, що ефект від техніки «нога у роті» найсильніше проявляється при відповіді респондента, а характер відповіді (позитивний чи негативний) також впливає на готовність виконати подальше прохання.

Третій експеримент: у цьому дослідженні респондентів поділили на три групи за типом відповідей на питання про самопочуття: дуже сприятливі («Прекрасно», «Супер»), помірно сприятливі («Непогано», «Потихеньку») і менш сприятливі («Не дуже», «Погано»). Було зафіксовано, що позитивна відповідь підвищує готовність до подальшого виконання прохання, а також веде до купівлі більшої кількості печива.

Висновки. Говард підтвердив, що техніка «нога у роті» є ефективним маніпулятивним прийомом, оскільки, давши позитивну відповідь на питання про

самопочуття, люди схильні погоджуватися з основним проханням. Ефект методу «нога у роті» підтверджено в декількох експериментах, що підкреслює надійність його застосування.

12. ПРИЙОМ «ДВЕРІ В ОБЛИЧЧЯ» (door-in-the-face), розроблений Р. Чалдіні у 1975 р., демонструє, що люди схильні погоджуватися на менше прохання після того, як вони відмовилися від більшого. Цей феномен є протилежністю методу «нога у двері» і заснований на психологічному ефекті поступливості після первинної відмови (Cialdini, 1975).

Згідно з розповіддю Р. Чалдіні, одного разу до нього на вулиці підійшов хлопчик і запропонував купити квитки на щорічний виступ бойскаутів по п'ять доларів за штуку. Чалдіні ввічливо відмовився. Тоді хлопчик запропонував йому купити плитки шоколаду всього лише по одному долару за штуку. Після того як Чалдіні купив пару плиток, він усвідомив, що став об'єктом маніпуляції, оскільки: а) він не любить шоколад; б) він любить долари; в) у нього залишилися дві непотрібні шоколадні плитки; г) хлопчик пішов з його двома доларами.

Чалдіні вирушив на зустріч із колегами, з якими обговорив ситуацію, що сталася. В результаті наради була розроблена серія експериментів, яка згодом стала класичною.

У класичному експерименті з дослідження ефективності техніки «двері в обличчя» (DITF) дослідники розділили учасників на три групи. У першій групі експериментатори попросили учасників добровільно консультувати неповнолітніх правопорушників по дві години на тиждень протягом двох років (завищений запит). Після відмови учасників з цієї групи попросили супроводжувати неповнолітніх правопорушників на однократну поїздку в зоопарк (менш обтяжливий запит). Другій групі одразу запропонували виконати лише менший запит. У третій групі експериментатор описав спочатку запит із завищеними вимогами, але згодом попросив виконати тільки менш обтяжливе прохання.

Результати показали, що 50% учасників з першої групи погодилися на

невеликий запит, порівняно з 17% у другій групі та 25% у третій. Значно вищий відсоток згоди у першій групі свідчить про успішність техніки DITF, адже відмова від першого, надмірного запиту збільшила готовність до виконання меншого прохання. Порівняння з групою 3 показує, що просте описання запиту з високими вимогами не має такого сильного ефекту, як його виконання у техніці DITF.

Дослідження 2020 р., опубліковане в *Journal of Personality and Social Psychology*, підтвердило результати оригінального експерименту Р. Чалдіні 1975 р., демонструючи, що DITF залишається надійною технікою впливу. Додаткові дослідження в сфері роздрібної торгівлі також підтвердили, що техніка «двері в обличчя» ефективно збільшує продажі, що вказує на її успішність у різних соціальних і комерційних контекстах (Genschow, Darlay & Florack, 2020).

13. ПРИЙОМ «НОГА У ДВЕРІ» (foot-in-the-door), запропонований Дж. Фрідманом і С. Фрейзером у 1966 р., є соціально-психологічним феноменом, який ілюструє закономірність: виконання спершу незначного прохання підвищує ймовірність згоди на наступні, більш обтяжливі вимоги. Метод часто використовується у сферах торгівлі, управління та обслуговування і провокує людей на прояв альтруїзму (Freedman & Fraser, 1966).

У класичному експерименті Дж. Фрідмана і С. Фрейзера учасників поділили на чотири групи з різними умовами. Метою було перевірити, як виконання невеликого прохання впливає на готовність виконати значно більше прохання надалі. Умови були такими:

1. **Виконання:** Спочатку учасників просили відповісти на кілька простих запитань про мийні засоби, які вони використовують. Через кілька днів їм дзвонили вдруге з «великим» проханням, що було пов'язано з їхньою участю у великій компанії.

2. **Тільки згода:** Учасників також запитували про готовність відповісти на питання, але самі питання не задавалися. Потім було озвучено «велике» прохання.

3. **Знайомство:** Учасники отримували лише первинний контакт без будь-яких прохань або питань перед великим проханням.

4. **Єдиний контакт:** Учасників одразу просили виконати велике прохання без попереднього звернення.

Припускалося, що за умови «Виконання» на «велике» прохання погодиться більше випробовуваних, ніж за умови «Єдиний контакт». Результати експерименту підтвердили гіпотезу: понад 50% учасників у групі «Виконання» погодилися на «велике» прохання, порівняно з менш ніж 25% у групі «Єдиний контакт». Ті, хто відмовився від первинного прохання, рідко погоджувалися на «велике» прохання.

Цей експеримент наочно демонструє, що навіть незначна згода підвищує готовність виконати більш значні прохання в подальшому.

14. АГРЕСИВНІ ДІЇ ЗА А. БАССОМ. На думку А. Басса, усі різновиди агресивних дій можна описати за допомогою трьох шкал: фізична-вербальна, активна-пасивна, пряма-непряма. Їхня комбінація утворює вісім можливих категорій, під які підпадає більшість агресивних дій:

1. **Фізична-активна-пряма** – нанесення іншій людині ударів холодною зброєю, побиття або поранення за допомогою вогнепальної зброї.

2. **Фізична-активна-непряма** – закладення мін-пасток; змова з найманим вбивцею з метою знищення ворога. Наприклад, грюкання дверима, стукання кулаком по столу, кидання предметів також є формою **фізичної активної непрямої агресії**, оскільки емоційний виплеск здійснюється через об'єкти, а не безпосередньо через напад на іншу особу.

3. **Фізична-пасивна-пряма** – прагнення фізично не дозволяти іншій людині досягнути бажаної цілі або зайнятися бажаною діяльністю (наприклад: сидяча демонстрація).

4. **Фізична-пасивна-непряма** – відмова від виконання необхідних задач (наприклад, відмова звільнити територію під час сидячої демонстрації).

5. **Вербальна-активна-пряма** – словесні образи або приниження іншої людини.

6. Вербальна-активна-непряма – поширення злісного наклепу або пліток про іншу людину.

7. Вербальна-пасивна-пряма – відмова розмовляти з людиною, відповідати на її питання тощо.

8. Вербальна-пасивна-непряма – відмова дати певні словесні пояснення (наприклад, відмова висловитися на захист людини, яку незаслужено критикують) (Buss, 1961).

15. ВІСІМ ВИДІВ АГРЕСИВНИХ РЕАКЦІЙ ЗА А. БАССОМ ТА А. ДАРКІ. А. Басс і А. Даркі, створюючи свій опитувальник, диференціювали прояви агресії та ворожості й виділили вісім видів агресивних реакцій:

1. Фізична агресія – використання фізичної сили проти іншої людини.

2. Опосередкована агресія – агресія, спрямована на іншу людину обхідними шляхами (плітки, злісні жарти), а також ненаправлена агресія, що проявляється через вибухи люті (крики, тупотіння ногами, биття кулаками по столу тощо), і яка характеризується ненаправленістю та неупорядкованістю.

3. Роздратування – схильність до прояву негативних почуттів навіть за найменшого збудження.

4. Негативізм – опозиційна поведінка, зазвичай спрямована проти авторитету чи керівництва; варіюється від опору до активної боротьби проти встановлених законів і звичаїв.

5. Образа – заздрість та ненависть до оточуючих обумовлена почуттям гіркоти, гніву на увесь світ за реальні або уявні страждання.

6. Підозрілість – недовіра і настороженість стосовно інших людей, засновані на переконанні, що оточуючі мають намір завдати шкоди.

7. Вербальна агресія – вираження негативних почуттів як через форму (сварка, крик), так і через зміст словесних відповідей (погрози, прокляття, лайка).

8. Почуття провини – схильність до самозвинувачення, переконання в тому, що людина є поганою або чинить зло, а також докори сумління (Buss & Durkee, 1957).

Переглянута версія – Опитувальник агресії Басса-Перрі (The Aggression Questionnaire), розроблений Бассом і Перрі у 1992 р., є спрощеною версією первісного опитувальника Басса-Даркі. Ця версія була спрямована на вимірювання основних аспектів агресії за допомогою чотирьох вимірів:

1. **Фізична агресія** – схильність до використання фізичної сили для розв'язання конфліктів.
2. **Вербальна агресія** – схильність до використання слів для вираження агресії, включаючи сварки і погрози.
3. **Гнів** – інтенсивність емоційного збудження, що може сприяти агресивній поведінці.
4. **Ворожість** – відчуття негативного ставлення до інших, що часто призводить до агресивної поведінки.

Цей опитувальник є одним із найвідоміших інструментів для вимірювання агресії і широко використовується в дослідженнях психології та соціальної поведінки, оскільки дозволяє отримати повну картину агресивних тенденцій індивіда (Buss & Perry, 1992).

16. П'ЯТЬ РАЦІОНАЛЬНИХ ФОРМ ПОВЕДІНКИ У КОНФЛІКТІ. У 1972 р. К. Томас і Р. Кілмен запропонували двомірну модель регулювання конфліктів. Один вимір моделі – **наполегливість** (спрямованість людини на задоволення власних інтересів). Інший вимір – **кооперація** (спрямованість людини на інтереси іншої людини (суперника). Залежно від комбінації цих вимірів, модель виділяє п'ять раціональних форм поведінки у конфлікті (рис. 1.20):

1. **Уникнення** – відсутність прагнення кооперації та тенденції до досягнення власних цілей.
2. **Пристосування** – принесення в жертву власних інтересів заради іншого.
3. **Компроміс** – угода на основі взаємних поступок, яка частково задовольняє інтереси обох сторін.
4. **Співпраця** – досягнення такої альтернативи, яка повністю задовольняє інтереси обох сторін.

5. **Суперництво** (конкуренція) – прагнення домогтися своїх інтересів на шкоду інтересам іншої сторони.

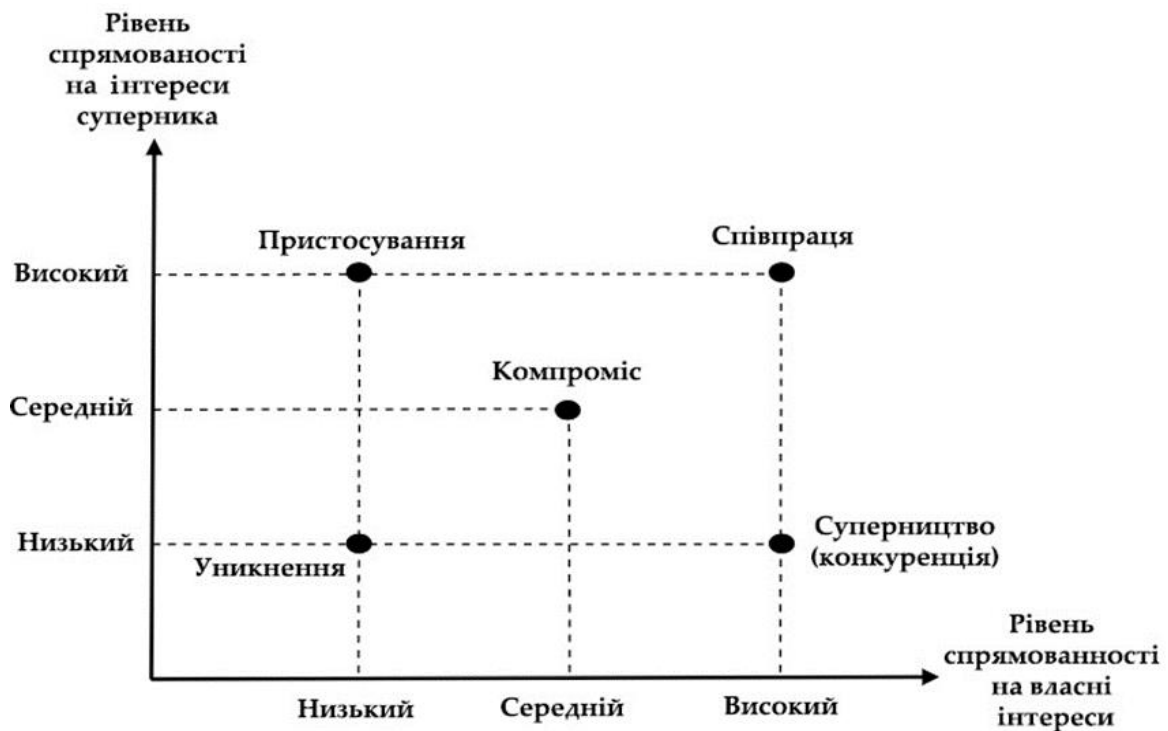


Рис. 1.20. Модель поведінки в конфліктній ситуації за Томасом-Кілменом (адаптовано авторами на основі Thomas & Kilmann, 2008, із джерела: ResearchGate)

Опитувальник Томаса-Кілманна (Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument, TKI) оцінює стиль поведінки людини в конфліктних ситуаціях. Він дозволяє визначити типову реакцію людини на конфлікт, її ефективність та доцільність обраного стилю, а також надає інформацію про інші можливі способи вирішення конфлікту.

TKI був розроблений, щоб допомогти людям ефективніше справлятися з конфліктними ситуаціями та базується на понад 40-річному досвіді досліджень авторів (Thomas & Kilmann, 2014). Важливим принципом підходу є ідея, що конфлікту не слід уникати будь-якою ціною; навпаки, ним потрібно вміло керувати.

При розробці опитувальника автори дотримувалися ідеї, що люди не повинні

прагнути уникнути конфлікту за всяку ціну, а навпаки повинні грамотно керувати ним.

Перше дослідження достовірності ТКІ було опубліковано в 1977 р. у статті «Developing a Forced-Choice Measure of Conflict-Handling Behavior» (Kilmann, Thomas, 1977).

17. ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ПЕРЕКОНАННЯ ЗА Р. ЧАЛДІНІ. У книзі «Психологія впливу» (2009 р.) Р. Чалдіні визначив основні принципи переконання, які описують, як можна впливати на рішення та поведінку людей. У 2013 р. вийшло 5-е видання його книги «Вплив: Наука і практика», яке є переглянutoю та доповненою версією цієї класичної праці:

1. Взаємність (Reciprocity): цей принцип говорить про те, що люди за своєю природою відчують себе зобов'язаними відповідати на послугу чи поступку. Якщо хтось надав нам послугу, ми відчуваємо бажання або зобов'язання «відплатити». Цей принцип працює тому, що людям не подобається відчувати себе зобов'язаними іншим, і вони намагаються врівноважити обмін.

2. Зобов'язання та послідовність (Commitment + Consistency): люди мають сильну потребу здаватися послідовними у своїх діях і висловлюваннях. Коли людина публічно заявляє про свою підтримку чогось або когось, вона, ймовірно, продовжуватиме дотримуватися цього зобов'язання, оскільки це демонструє її послідовність. Р. Чалдіні пояснює, що люди намагаються відповідати раніше взятим зобов'язанням, щоб не виглядати суперечливими в очах інших.

3. Соціальний доказ (Social Proof): люди схильні наслідувати поведінку інших, особливо в ситуаціях, коли вони не впевнені у правильності свого рішення. Цей принцип працює на основі того, що ми сприймаємо поведінку групи як доказ правильності дій, навіть якщо не до кінця впевнені в них самі. Соціальний доказ допомагає людям почуватися більш захищеними та знижує індивідуальний ризик.

4. Авторитет (Authority): ми довіряємо тим, кого сприймаємо як авторитетів, і їхні аргументи мають для нас вищу переконливість. Це можуть бути особи, які

мають статус, багатство, професійну репутацію, військову форму або будь-які інші атрибути, що символізують владу та вплив. Люди більш схильні підкорятися або погоджуватися з тими, хто наділений певною владою або престижем.

5. **Симпатія** (Liking): люди більше піддаються впливу тих, хто їм подобається або викликає симпатію. Симпатія може виникати через спільні інтереси, фізичну привабливість або дружню поведінку. Чим більше хтось нам подобається, тим вищі його шанси переконати нас.

6. **Дефіцит** (Scarcity): люди більш схильні бажати те, що є обмеженим або рідкісним. Принцип дефіциту базується на думці, що рідкісні речі є більш цінними. Коли люди відчують, що якесь благо або можливість може зникнути, вони починають сильніше прагнути його.

7. **Єдність** (Unity): цей принцип описує ідентичність або почуття єдності, яке людина відчуває з кимось іншим. Єдність виходить за межі простої симпатії та передбачає глибше відчуття спільності. Коли ми відчуваємо, що належимо до однієї групи або спільноти з іншою людиною, вона може впливати на нас більш ефективно (Cialdini, 2009; Cialdini, 2013).

Ці принципи Р. Чалдіні стали основою для багатьох підходів у маркетингу, психології впливу та соціальних комунікаціях, демонструючи, як використовувати основні людські потреби та особливості для впливу на поведінку.

18. СОЦІАЛЬНА УСТАНОВКА. Соціальна установка (або атитюд) – прихильність (схильність) суб'єкту до вчинення певної соціальної поведінки. Цей термін широко застосовується в соціальній психології для позначення внутрішніх позицій людини, які впливають на її поведінку, мислення й емоційне ставлення до різних аспектів соціальної взаємодії.

Соціальні установки складаються з трьох компонентів:

1. **Когнітивний компонент** – переконання чи думки щодо об'єкта установки (знання, інформація про об'єкт).

2. Емоційний компонент – емоції та почуття, які об'єкт викликає.

3. Поведінковий компонент – готовність діяти певним чином щодо об'єкта (дії, схильності до певної поведінки).

Трьохкомпонентну модель соціальної установки вперше розробили вчені К. Ховланд, І. Дженіс та Г. Келлі в контексті їхніх досліджень переконання і змін у поведінці в Єльському університеті в 1950-х рр. Вони розглядали установку як складну структуру, що складається з когнітивного, емоційного та поведінкового компонентів. Ця модель пізніше була розвинена та уточнена іншими вченими, зокрема М. Фішбайном і А. Айзенем у контексті їхньої теорії розумних дій.

Соціальні установки виконують декілька функцій:

- **адаптаційна функція:** допомагають людині краще адаптуватися до соціального середовища;
- **захисна функція:** знижують психологічний дискомфорт, допомагаючи людині підтримувати стабільний образ себе;
- **орієнтувальна функція:** сприяють швидкому прийняттю рішень у ситуаціях, де необхідна оцінка об'єктів чи подій;
- **експресивна функція:** дозволяють людині виражати свої цінності та ставлення до соціальних питань.

19. МОРАЛЬНА ДИЛЕМА – це ситуація вибору, у якій людина стикається з необхідністю морального вибору між двома можливостями, і кожна з них пов'язана з порушенням певних моральних принципів або приписів. Така ситуація вимагає від людини зважувати, яким моральним нормам віддати перевагу, що може створювати значний етичний конфлікт.

Велика увага моральним дилемам приділяється в написаному у XII столітті *Декреті Граціана* (середньовічному пам'ятнику західного канонічного права). Граціан (монах-проповідник) вважав, що, зіткнувшись з такою дилемою, людина повинна обирати «менше з двох зол», тим самим започаткувавши тривалу на століття дискусію про неможливість уникнення моральних злочинів (Dougherty, 2011).

Одним із найвідоміших прикладів моральної дилеми є проблема вагонетки, вперше запропонована філософом Ф. Фут у 1967 р.: прийняти рішення, яке може врятувати кількох людей ціною життя однієї особи. За умовами дилеми, у людини є можливість спрямувати неконтрольований вагонетковий візок на іншу колію, де перебуває лише одна людина, замість того, щоб дозволити йому рухатися далі, наражаючи на небезпеку більшу групу людей. Цей етичний вибір змушує замислитися над цінністю життя та прийняттям важких рішень в екстремальних ситуаціях. Проблему вагонетки розвинула та популяризувала Дж. Джарвіс Томсон у 1985 р., додавши нові варіанти дилеми, що розширили дискусію про моральний вибір та наслідки.

Проблема вагонетки часто використовується у філософії для аналізу питань моральної відповідальності, етичних принципів (утилітаризм чи деонтологія) та принципу «благих намірів» щодо наслідків рішень.

Утилітарний підхід до цієї дилеми виправдовує вибір на користь меншої кількості жертв, вважаючи морально правильним рішенням той варіант, який мінімізує загальні втрати. Натомість, **деонтологічний підхід** стверджує, що свідоме спрямування вагонетки на іншу колію – це порушення морального обов'язку не вбивати, незалежно від позитивних наслідків для більшої групи людей.

Термін моральна дилема як загальна концепція в етиці використовується багатьма філософами та психологами, зокрема Л. Кольбергом, який досліджував моральний розвиток через дилеми, зокрема дилему Хайнца, у своїх дослідженнях етапів морального розвитку в 1950-60-х рр.

20. ТЕОРІЯ МОРАЛЬНОГО РОЗВИТКУ Л. КОЛЬБЕРГА. Л. Кольберг виділив шість стадій розвитку моральних суджень:

Рівень А. Доморальний (передконвенційний) рівень

Стадія 1. Стадія покарання та послууху

Зміст.

Орієнтація на формальне дотримання правил і слухняність, прагнення

уникнути покарання та заподіяння фізичної шкоди.

1. Правильним вважається не порушувати правила, слухатися заради послуху і намагатися не завдавати фізичних збитків іншим людям та їх власності.

2. Правильно те, що дозволяє уникнути покарання та заслужити схвалення у вищестоящих людей.

Соціальний погляд.

Цей рівень відрізняється егоїстичністю суджень. На цьому етапі людина не враховує інтереси інших людей, не усвідомлює, що чужі інтереси можуть не збігатися з її власними, і не вміє зіставляти різні точки зору. Оцінка поведінки здійснюється у контексті фізичних наслідків для себе, а не психологічних інтересів інших людей. Точка зору вищестоящих людей поєднується зі своєю власною.

Стадія 2. Стадія індивідуального інструментального інтересу

Зміст.

Правильною вважається така поведінка, яка підпорядковується власними інтересами чи інтересами інших людей, у формі свого роду справедливої угоди заради отримання вигоди.

1. Під правильною поведінкою мається на увазі дотримання правил у випадках, коли це задовольняє власні інтереси. Правильно діяти заради задоволення своїх інтересів і потреб, а також дозволяти іншим чинити так само. Правильним вважається те, що справедливо, а це, у свою чергу, передбачає рівний обмін, угоду чи домовленість.

2. Мотивом для правильної поведінки є прагнення задовольнити свої бажання та потреби у світі, де доводиться визнавати, що в інших людей також можуть бути свої інтереси.

Соціальний погляд.

У цій стадії формується конкретна особистісна установка. Людина на даному етапі відокремлює свої інтереси та думки від інтересів та думок інших людей, і зокрема тих, хто вищий за нього за ієрархією. Людина розуміє, що в кожного можуть бути свої особисті інтереси, і вони вступають у суперечність, тому

правильна поведінка – поняття відносне (приватне індивідуальне розуміння). Людина інтегрує і співвідносить між собою конфліктуючі індивідуальні інтереси за допомогою інструментального обміну послугами, інструментальної потреби в іншій людині або приверненні її до себе, або за рахунок справедливого розподілу.

Рівень В. Конвенційний (традиційний) рівень

Стадія 3. Стадія взаємних міжособистісних очікувань, взаємовідносин та конформізму

Зміст.

Правильною поведінкою вважається розігравання певної позитивної ролі, для якої характерний прояв турботи про інших людей та їх почуття, дотримання вірності та прояв поваги до своїх партнерів, маючи мотивацію дотримуватися правил і очікувань.

1. Правильним вважається відповідати очікуванням близьких людей або ж загальним очікуванням оточуючих, які бачать тебе у ролі сина, сестри, друга тощо. «Бути хорошим» важливо, і це означає мати добрі наміри та уважно ставиться до інших людей. Це також означає зберігати взаємини, підтримувати довіру, виявляти вірність, повагу та подяку.

2. Причини хорошої поведінки криються в потребі бути хорошим у власних очах і в очах оточуючих. Важливо дбати про інших, тому що якщо поставити себе на місце іншої людини, то тобі також захотілося б хорошого ставлення до себе (Золоте правило).

Соціальний погляд.

На цій стадії важлива позиція, яку займає індивід щодо оточуючих. На цьому етапі людина вловлює загальні настрої, домовленості та очікування, і вони беруть гору над особистими інтересами. Людина порівнює різні точки погляду через призму «Золотого правила», ставлячи себе на місце іншої людини, але при цьому не бачачи загальної «системної» перспективи.

Стадія 4. Стадія соціальних систем та усвідомленого підтримання порядку

Зміст.

Правильним вважається виконувати свій обов'язок у суспільстві, підтримувати соціальний порядок та добробут суспільства чи певної групи.

1. Правильна поведінка передбачає виконання добровільно прийнятих на себе обов'язків. Закон повинен дотримуватися, за винятком особливих випадків, коли він суперечить іншим усталеним соціальним обов'язкам та правам. Хороша поведінка також включає в себе внесення особистого внеску в життя суспільства, групи або організації.

2. Хороша поведінка обумовлена прагненням підтримувати цілісність організації, потребою у самоповазі, усвідомленні того, як важливо виконувати свої зобов'язання, а також у розумінні наслідків: «А що якщо кожен порушуватиме правила?»

Соціальний погляд.

На цій стадії відбувається розмежування між громадською точкою зору та міжособистісними угодами та мотивами. На цій стадії людина приймає точку зору системи, яка диктує ролі та правила, а також співвідносить індивідуальні відносини із місцем у системі.

Рівень В/С. Перехідний рівень

Це постконвенційний рівень, але його ще не можна назвати принциповим.

Значимість переходу

На стадії 4/2, вибір носить особистісний та суб'єктивний характер. Він більше ґрунтується на емоціях. Усвідомленість, а також поняття «боргу» та «моралі» довільні та відносні.

Проміжний етап сприйняття соціуму

На цій стадії людина усвідомлює своє індивідуальне становище в соціумі та сприймає себе як особистість, яка приймає самостійні рішення поза якимись зобов'язаннями та контактом із суспільством. Людина може обирати собі зобов'язання, окреслені тим чи іншим співтовариством, але не має принципів, за якими він робить цей вибір.

Рівень С. Постконвенційний, принциповий рівень

Моральні рішення впливають із прав, цінностей і принципів, які є прийнятними (або можуть бути такими) для всіх індивідуумів, які становлять або створюють ту чи іншу спільноту, засновану на справедливості та користі для своїх членів.

Стадія 5. Стадія переважного права, суспільного договору та користі

Зміст

Правильна поведінка полягає у підтримці базових правил, цінностей та договорів, прийнятих у суспільстві, навіть якщо вони вступають у конфлікт із конкретними правилами та законами певної групи.

1. Правильним вважається усвідомлювати той факт, що люди можуть дотримуватись різних цінностей та думок. Вибір цих цінностей та думок відносний і залежить від групи, до якої належить людина. Як правило, ці «відносні» правила повинні дотримуватися, але багато в чому, заради неупередженості і тому, що вони є частиною суспільного договору. Однак такі безвідносні цінності та права, як життя і свобода, повинні дотримуватися незалежно від думки більшості.

2. Правильна поведінка, головним чином, обумовлена почуттям необхідності підкорятися закону, тому що укладено певний суспільний договір. Згідно з цим договором, створені правила повинні виконуватися для загального блага та заради захисту своїх прав та прав інших людей. Сім'я, дружба, довіра та службові обов'язки – все це входить у коло зобов'язань та договорів, які укладає людина з власної волі, і на цьому будується повага до прав інших людей. Важливо, щоб закони та правила були засновані на раціональному розрахунку загальної корисності, тобто «щоб це було максимально корисно для максимальної кількості людей».

Соціальний погляд

На цій стадії людина приймає перед-громадську точку зору. Це означає, що індивід, маючи розум, розуміє існування цінностей і прав без соціальних прив'язок і договорів. Людина інтегрує різні точки зору за допомогою

формальних механізмів угоди, договору, об'єктивної неупередженості та загальноприйнятих процедур. Людина усвідомлює моральну і правову думку, бачить з-поміж них конфлікт і знає, як правильно їх інтегрувати.

Стадія 6. Стадія універсальних етичних принципів

Зміст

На цій стадії з'являються універсальні етичні принципи, яким має слідувати все людство.

1. Правильна поведінка на цій стадії обумовлена універсальними етичними принципами. Закони та соціальні договори, як правило, мають вагу, оскільки вони ґрунтуються на цих принципах. Якщо ж закон порушує принцип, слід керуватися насамперед принципом. Це універсальні принципи справедливості: рівність прав людини та повага до її гідності, як індивіда. Визнаються як цінності, так і принципи, виходячи з яких приймаються ті чи інші рішення.

2. Правильна поведінка обумовлена тим, що людина, маючи розум, бачить обґрунтованість принципів і стає їх прихильником.

Соціальний погляд

На цьому етапі на перший план виходить моральна точка зору, виходячи з якої будується соціальний договір. Ця думка полягає в тому, що кожен раціонально мислячий індивід розуміє природу моральності та базової моральної установки, за якою інші люди сприймаються як мета, а не як засіб (Kohlberg, 1981: 409-411).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

ДО ТЕМИ 5:

1. Берн, Э. (2004). *Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры*. Москва: Фаир-Пресс.
2. Aronson, E. (1972). *The Social Animal*. New York, NY: W. H. Freeman and Company.
3. Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, Leadership, and Men* (pp. 177–190). Pittsburgh, PA: Carnegie Press.
4. Bandura, A. (1977). *Social Learning Theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
5. Bar-On, R. (2015). The impact of emotional intelligence on health and wellbeing. In A. D. Fave (Ed.), *The Exploration of Happiness* (pp. 365–379). Springer. [DOI](#)
6. Barrett, L. F. (2017). *How Emotions Are Made: The Secret Life of the Brain*. New York, NY: Houghton Mifflin Harcourt.
7. Berne, E. (1964). *Games People Play: The Psychology of Human Relationships*. New York, NY: Grove Press.
8. Birdwhistell, R. L. (1970). *Kinesics and Context: Essays on Body Motion Communication*. Philadelphia, PA: University of Pennsylvania Press.
9. Blake, R. R., & Mouton, J. S. (1964). *The Managerial Grid*. Houston, TX: Gulf Publishing Company.
10. Buss, A. H. (1961). *The Psychology of Aggression*. New York, NY: John Wiley & Sons.
11. Buss, A. H., & Durkee, A. (1957). An inventory for assessing different kinds of hostility. *Journal of Consulting Psychology*, 21(4), 343–349.
12. Buss, A. H., & Perry, M. (1992). The Aggression Questionnaire. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(3), 452–459. [DOI](#)
13. Cartwright, D., & Zander, A. (Eds.). (1960). *Group Dynamics: Research and*

- Theory* (2nd ed.). Evanston, IL: Row, Peterson.
14. Cialdini, R. B. (2013). *Influence: Science and Practice* (5th ed.). Boston, MA: Pearson.
 15. Cialdini, R. B., Vincent, J. E., Lewis, S. K., Catalan, J., Wheeler, D., & Darby, B. L. (1975). Reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31(2), 206-215. [DOI](#)
 16. Deutsch, M., & Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influences upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51(3), 629–636. [DOI](#)
 17. Ekman, P. (1999). Basic emotions. In T. Dalgleish & M. J. Power (Eds.), *Handbook of Cognition and Emotion* (pp. 45–60). Wiley.
 18. Ekman, P., & Friesen, W. V. (1975). *Unmasking the Face: A Guide to Recognizing Emotions from Facial Clues*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
 19. Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7(2), 117–130. [DOI](#)
 20. Forsyth, D. R. (2014). *Group Dynamics* (6th ed.). Belmont, CA: Wadsworth Cengage Learning.
 21. Forsyth, D. R., & Wheelan, S. A. (Eds.). (2005). *Handbook of Group Psychology and Group Psychotherapy*. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
 22. Freedman, J. L., & Fraser, S. C. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4(2), 195-202. [DOI](#)
 23. French, J. R. P., & Raven, B. H. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in Social Power* (pp. 150–167). Ann Arbor, MI: University of Michigan.
 24. Genschow, O., Darlay, M., & Florack, A. (2020). Does social psychology persist over half a century? A direct replication of Cialdini et al.'s (1975) classic door-in-the-face technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 119(4), e1-e12. [DOI](#)

25. Goleman, D. (1998). *Working with Emotional Intelligence*. New York, NY: Bantam Books.
26. Good, W. J., & Hatt, P. K. (1952). *Methods in Social Research*. New York, NY: McGraw-Hill.
27. Guilford, J. P. (1968). Intelligence has three facets. *Science*, 160(3828), 615-620. [DOI](#)
28. Stud.com.ua. (n.d.). Проблема впливу на індивідуальну свідомість: [веб-сайт](#).
29. Thomas, K. W., & Kilmann, R. H. (2008). *Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument*. [DOI](#)
30. Wikipedia. (n.d.). Експеримент Аша: [веб-сайт](#).
31. Wikipedia. (n.d.). Теорія шести рукостискань: [веб-сайт](#).

Тема 6. Загальна характеристика великих соціальних груп. Стихійні групи та масові рухи

1. КЛАСИФІКАЦІЯ ВЕЛИКИХ СОЦІАЛЬНИХ ГРУП. Сучасна класифікація великих соціальних груп у соціології та соціальній психології базується на різних критеріях, таких як мета групи, тип взаємодії між учасниками, рівень організації та ступінь формальності. Ось декілька основних підходів до класифікації великих соціальних груп:

1. За ступенем формальності:

- Формальні групи: вони організовані навколо певних цілей і функцій. Мають ієрархію, правила і нормативні документи. Приклади: державні установи, корпорації, політичні партії.

- Неформальні групи: виникають спонтанно, часто на основі спільних інтересів або симпатій. Тут не обов'язково існує чітка структура чи формальні правила. Приклади: фанатські спільноти, групи друзів.

2. За метою створення:

- Первинні групи: члени цих груп об'єднані емоційними, близькими стосунками. Приклади: сім'ї, дружні компанії.

- Вторинні групи: взаємодія в таких групах більш поверхнева та цілеспрямована, часто для виконання конкретних завдань. Приклади: професійні асоціації, профспілки.

3. За приналежністю (етнічні, релігійні, політичні тощо):

- Етнічні групи: люди об'єднані спільним етнічним походженням, мовою і культурою. Приклади: німці, татари, французи.

- Релігійні групи: члени пов'язані спільними переконаннями та релігійною практикою. Приклади: християни, мусульмани, буддисти.

- Політичні групи: створюються навколо політичних інтересів і поглядів. Приклади: прихильники партій, активістські рухи.

4. За рівнем доступу та участі:

- Відкриті групи: члени можуть вільно вступати і виходити. Приклади:

онлайн-спільноти, клуби за інтересами.

- Закриті групи: доступ обмежений, часто потрібно схвалення існуючих членів або виконання певних умов. Приклади: елітні клуби, закриті професійні організації.

5. За тривалістю існування:

- Тимчасові групи: існують протягом обмеженого часу, поки не буде досягнута конкретна мета. Приклади: проектні команди, групи волонтерів для одноразової події.

- Постійні групи: передбачають тривале існування, можуть змінювати склад, але зберігають свої функції і цілі. Приклади: армії, державні установи, університети.

6. За рівнем соціальної організації та впливу:

- Референтні групи: групи, на які орієнтується людина, оцінюючи свої погляди, поведінку та досягнення. Людина може не належати до цієї групи, але використовує її як стандарт. Приклади: успішні бізнесмени для підприємців, спортсмени для вболівальників.

- Групи ідентифікації: групи, до яких людина належить і з якими ідентифікує себе. Приклади: етнічні групи, соціальні класи, релігійні спільноти.

7. За типом взаємодії:

- Прямі групи: члени групи перебувають у безпосередньому контакті один з одним. Приклади: сім'я, спортивна команда.

- Непрямі групи: контакт між членами відбувається опосередковано, через посередників, або вони не мають прямої взаємодії. Приклади: національні групи, міжнародні спільноти.

2. СТІЙКІ ВЕЛИКІ СОЦІАЛЬНІ ГРУПИ – це групи, які мають глибокі історичні корені, стабільну структуру та відіграють важливу роль у суспільстві. Вони включають людей, об'єднаних професійними, етнічними, релігійними або культурними інтересами. *Специфічними регуляторами соціальної поведінки* в таких групах є звичаї, традиції, суспільні норми та цінності.

Приклади: нація, етнічні групи, професійні асоціації, релігійні спільноти.

3. СТИХІЙНІ ВЕЛИКІ СОЦІАЛЬНІ ГРУПИ – це групи, що виникають спонтанно на основі загальних інтересів, поглядів або емоцій, часто внаслідок певних подій чи обставин. Вони, як правило, менш стабільні, а їхня структура є гнучкою та неформальною. *Специфічними регуляторами соціальної поведінки* в таких групах можуть бути ситуаційні норми та тимчасові угоди. Поведінка в цих групах здебільшого регулюється негласними правилами, які швидко формуються на основі спільної мети або емоційного піднесення

Приклади: натовпи на публічних заходах, фанатські групи, групи підтримки певних ініціатив.

4. ХАРАКТЕРИСТИКИ ВЕЛИКОЇ ГРУПИ мають глибокий вплив на її членів і визначають поведінку та взаємодію всередині спільноти. До таких характеристик належать наступні:

1. **Звичай та традиції (специфічна суспільна практика).** Звичай та традиції – це сформовані та передані через покоління правила поведінки, які стали нормою для групи. Вони виконують роль регулятора соціальної поведінки, надають членам групи відчуття ідентичності та стабільності. Наприклад, національні свята, обряди і ритуали, властиві певній релігійній або культурній спільноті, формують очікування щодо поведінки та соціальної взаємодії.

2. **Спосіб життя групи (особливі форми).** Спосіб життя відображає загальний стиль, якого дотримуються представники групи. Це включає характер харчування, побуту, типові заняття, одяг, дозвілля та інші аспекти повсякденного життя, які відрізняють групу від інших. Наприклад, спосіб життя певної професійної групи може передбачати певний робочий графік, форму одягу або поведінкові норми, які сприяють згуртованості та підтримці її членів.

3. **Інтереси, цінності, потреби.** Цінності та інтереси великої групи об'єднують її членів навколо загальних ідей, переконань та ідеалів. Це те, що мотивує групу до певних дій, визначає цілі та пріоритети. Наприклад, екологічна

спільнота має загальні інтереси, пов'язані з захистом природи, які формують спільні потреби (як-от чисте середовище) та цінності (усвідомлення важливості природи для життя).

4. Специфічна мова. Специфічна мова, характерна для великої групи, може включати як окремі терміни та поняття, так і особливі форми спілкування. Наприклад, професійні групи мають свій лексикон, що складається з вузькопрофільних термінів, а етнічні групи можуть використовувати діалекти чи жаргон. Мова є важливим інструментом вираження культурної самобутності та допомагає вбудовувати нових членів у групу, а також розмежовує її від груп.

5. СТРУКТУРУ ВЕЛИКОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ГРУПИ можна розглядати крізь призму стійких та динамічних елементів. До стійких елементів належать психічні особливості, які формують основу культурної та поведінкової ідентичності членів групи, тоді як динамічні елементи більш рухливі й швидко адаптуються до змін у суспільстві.

Психічний склад – це стійке утворення, що включає національний характер, традиції, звичаї та культурні смаки, які визначають основні аспекти поведінки членів групи та зберігають їх у часі.

Емоційна сфера – динамічний компонент, який охоплює потреби, інтереси, настрої та емоційні реакції. Ці елементи зазвичай змінюються швидше, оскільки реагують на зовнішні обставини та соціальний контекст.

6. ПСИХІЧНІ ЯВИЩА, що виникають у великих соціальних групах, охоплюють різні аспекти колективної свідомості, настроїв та поведінки, які здатні формувати загальну ідентичність та впливати на суспільні норми. До них належать:

1. **Масова свідомість** (Collective Consciousness): сукупність спільних вірувань, ідей та моральних установок, які діють як об'єднуюча сила у суспільстві. Ця концепція відображає уявлення великої групи людей та впливає на їхні дії та переконання (Collins Dictionary of Sociology, 2005).

2. **Масовий настрій** (Mass Mood): емоційна реакція, яку одночасно поділяє значна частина суспільства внаслідок певної події або зміни. Масовий настрій описується як спільна емоційна відповідь групи, що сприяє її згуртованості та змінює поведінкові установки (APA Dictionary of Psychology, 2015).

3. **Суспільна думка** (Public Opinion): колективна оцінка суспільством певного питання чи події. Це спільні судження та переконання великої групи, що здатні змінювати політичні й соціальні процеси (The Cambridge Dictionary of Sociology, 2006).

4. **Мода** (Fashion): сукупність змін у стилі поведінки, стилі одягу та зовнішньому вигляді, що стає нормою для значної частини суспільства. Мода описується як механізм соціальної інтеграції та зміни, що відображає естетичні уподобання групи (Dictionary of the Social Sciences, 2001).

5. **Чутки** (Rumors): непідтверджена інформація, яка швидко поширюється у суспільстві та часто змінює сприйняття або поведінку групи. Чутки – це неперевірені твердження, що слугують для заповнення інформаційних прогалин у колективній свідомості (The Blackwell Dictionary of Social Psychology, 1995).

6. **Віра (релігія)** (Belief/Religion): релігійні та культурні переконання, що об'єднують людей навколо спільної мети та цінностей. Віра пояснюється як система цінностей, яка регулює суспільну поведінку та індивідуальні вибори в соціальній спільноті (The Dictionary of Social and Cultural Anthropology, 1996).

7. **Реакції на рекламу** (Advertising Reactions): зміни у поведінці та установках споживачів під впливом інформаційних кампаній. Ці реакції описуються як психологічні та поведінкові зміни, що виникають внаслідок медійного впливу (A Dictionary of Marketing, 2016).

Ці психічні явища стають потужними регуляторами суспільного життя, визначаючи не тільки індивідуальні, а й колективні форми поведінки, що впливають на культуру, цінності та соціальні процеси.

7. ТЕОРІЯ СОЦІАЛЬНИХ УЯВЛЕНЬ С. МОСКОВІЧІ. Теорія соціальних уявлень досліджує колективні переконання та їхню роль у соціальному житті.

Згідно з підходом С. Московічі, **соціальні уявлення** – «система цінностей, ідей і практик, що допомагає індивідам орієнтуватися у соціальному та матеріальному світі, а також полегшує комунікацію в групах» (Moscovici, 1984).

Соціальні уявлення – це знання та вірування, які формуються в ході повсякденної комунікації і набувають певної структури. С. Московічі підкреслював, що вони уявлення не є результатом науки або формальної освіти, а виникають і розвиваються в суспільному просторі, забезпечуючи зв'язок між здоровим глуздом і повсякденним життям. Соціальні уявлення діють як **інтерпретатори соціальної реальності**, роблячи її більш зрозумілою для кожного члена суспільства.

Соціальні уявлення також є формою суспільної повсякденної свідомості, де «здоровий глузд, ідеологічні погляди, знання та наука взаємодіють і складають нашу соціальну реальність» (Moscovici, 1984). Це свідомість, що часто поєднує раціональні та ірраціональні елементи. У своїй теорії С. Московічі наголошує, що соціальні уявлення **виконують роль перетворення абстрактних і незрозумілих явищ на більш конкретні та доступні**, що стає основою для формування суспільних норм і переконань.

Соціальні уявлення виконують важливу функцію в інтеграції індивідів у групу, адже вони створюють певні «карти» реальності, за якими члени спільноти можуть орієнтуватися в навколишньому світі. С. Московічі підкреслює, що ці уявлення виникають у процесі повсякденної комунікації, і саме завдяки ним суспільство формує свої знання та вірування. Отже, соціальні уявлення виконують дві основні функції: **упорядкування соціального досвіду та полегшення комунікації**.

Ці уявлення не є суто індивідуальними, а мають колективну природу, оскільки вони відображають ідеї, що підтримуються більшістю членів спільноти. С. Московічі звертає увагу на те, що суспільна повсякденна свідомість складається з різноманітних переконань і поглядів, які можуть бути частково ірраціональними або ідеологічними.

Завдяки дослідженням С. Московічі ми можемо краще зрозуміти, як

соціальні уявлення впливають на формування суспільної реальності. Вони є не просто пасивним відображенням навколишнього світу, а активно впливають на норми, стандарти й очікування в суспільстві, формуючи культурні та соціальні межі взаємодії. Теорія С. Московічі дозволяє дослідити, як соціальні уявлення впливають на поведінку й взаємодію в групах, формування ідентичностей та суспільних норм.

8. ПРОПАГАНДА. У своїй теорії соціальних уявлень С. Московічі наголошує на ролі пропаганди як інструменту впливу на масову свідомість. «Пропаганда (або комунікація) має ірраціональну основу, колективні переконання та інструмент – навіювання на невеликій відстані або на віддаленні. Більшість наших дій є наслідком переконань. Критичний розум, відсутність переконаності та пристрасті є двома перешкодами до дії. Навіювання може їх подолати, саме тому пропаганда, адресована масам, повинна використовувати мову алегорій – енергійну та образну, з простими та наказовими формулюваннями» (Moscovici, 1984).

Переходячи до сучасності, слід зазначити, що сучасні уявлення про пропаганду та вплив на маси доповнилися новими підходами та технологіями. Зараз вивчення масового впливу охоплює не тільки ірраціональні, але й раціональні аспекти комунікації. Сучасні дослідження підкреслюють, що поряд із навіюванням пропаганда також базується на раціональних аргументах, що спираються на логіку, факти та доводи. До того ж із розвитком інформаційних технологій важливу роль почали відігравати соціальні медіа та нові форми комунікації, які дозволяють ефективніше впливати на масову свідомість і забезпечують зворотній зв'язок від аудиторії.

9. ПОЛІТИКА. Відношення політики та масової свідомості – це складний процес, що включає вплив на уявлення і цінності суспільства через ідеї та символи. Політика, метою якої є управління масами (партією, класом, нацією), за потребою є політикою відчуженої фантазії. Вона повинна спиратися на якусь

високу ідею (революції, батьківщини), навіть свого роду ідею-фікс, яку впроваджують та вирощують у свідомості кожної людини-маси, доки не вселяють її. Згодом вона перетворюється на колективні образи та дії (Moscovici, 1984).

Сучасний підхід до політики масової свідомості значно розширив уявлення Московічі про вплив ідей-фіксів. Сьогоднішні дослідження підкреслюють, що політика, спрямована на управління масами, інтегрує не лише нав'язування колективних символів, але й активно використовує технології таргетингу, даних та психологічних впливів через соціальні медіа. На думку сучасних соціальних психологів, створення колективних образів та ідей зараз відбувається ще швидше і глибше завдяки можливостям масового доступу до інформації та персоналізації повідомлень. Політичні лідери використовують ці технології для створення відчуття єдності і підтримки серед своїх послідовників, посилюючи колективну ідентичність і підвищуючи ефективність впливу.

Цей розвиток показує, що, попри нові технологічні підходи, сутність політики управління масами залишається такою ж, як і за часів Московічі – це постійний процес створення та підтримки колективних символів та цінностей, які об'єднують людей і спонукають їх до дії.

10. ПСИХОЛОГІЯ НАТОВПУ в соціальній психології досліджує динаміку масової свідомості та взаємодії між лідерами та їх послідовниками. Теорія С. Московічі допомагає розкрити феномен поведінки натовпу і роль лідерів у формуванні колективної свідомості. С. Московічі стверджує, що натовп, у психологічному сенсі, є не просто скупченням людей, а людською спільнотою, яка має спільну психічну основу, що об'єднує індивідів у масову свідомість.

1. **Індивід і маса:** Московічі підкреслює різницю між свідомою поведінкою індивіда та несвідомою поведінкою маси. Індивід діє усвідомлено, тоді як маса діє несвідомо. Це зумовлено тим, що свідомість індивідуальна, а несвідоме має колективний характер. Ця думка перегукується з концепцією колективного несвідомого, в якій особисті мотиви та дії втрачають значення перед загальними

масовими настроями.

2. **Консервативна природа натовпу:** Московічі вказує, що натовпи, попри їхню зовнішню революційність, є консервативними. Вони часто відновлюють те, що намагаються зруйнувати, адже, як у стані гіпнозу, для них минуле має більше значення, ніж теперішнє.

3. **Роль лідера в масах:** Незалежно від культурного чи соціального статусу, маси потребують лідера. Лідер діє не шляхом логічних аргументів чи силою, а завдяки своєму авторитету, який, як вказує Московічі, має ефект гіпнозу та полонує маси.

4. **Природа авторитету:** Московічі наголошує, що для натовпу важливо, щоб лідер мав «знак обраності», особливий «стигмат», який виділяє його серед інших. Цей особливий шарм або «таємнича сила» вселяє повагу і захоплення, паралізуючи критичні здібності мас.

5. **Причини підкорення мас:** Московічі бачить підкорення мас лідеру як природний процес. Воно базується на двох ключових чинниках: репресії та захопленні. За його словами, підкорення зароджується ще в сім'ї, де мати та батько готують дітей до прийняття влади і авторитету.

6. **Історична пам'ять і ностальгія:** Важливим аспектом масової психології є ностальгія. Люди схильні пам'ятати приємні аспекти минулого, уникаючи неприємного. Московічі наводить думку Фрейда про те, що далекі епохи, зокрема дитинство, несуть особливу чарівність, навіть якщо йдеться про тиранів минулого (Moscovici, 1984).

Сучасні дослідження з психології натовпу продовжують дослідження С. Московічі, акцентуючи увагу на соціальних мережах, де формуються сучасні «віртуальні натовпи» і де лідери можуть впливати на мільйони людей через медіа. Теорія Московічі є основою для аналізу того, як індивіди втрачають свою унікальність у великих групах та приймають масові переконання й погляди.

11. НАТОВП І ЛІДЕРСТВО. У своїх дослідженнях натовпу і лідерства С. Московічі звертає увагу на особливі якості, які відрізняють лідера і роблять його

здатним впливати на маси. Лідер або вождь не лише управляє натовпом, але й стає для нього символом влади, авторитету і навіть магічного впливу.

Вожді: Для того щоб стати справжнім лідером, людина має володіти особливим знаком обраності, «стигматом», який робить її володарем натовпів. Ця ознака проявляється через віру та мужність, формуючи невизначену, але потужну рису, відому як авторитет. За словами С. Московічі, авторитет лідера – це «таємнича сила, якесь чаклунство, що наповнює захопленням і повагою, паралізуючою критичні здібності» (Moscovici, 1984).

Підкорення мас лідеру є природним процесом у психології натовпів. Московічі підкреслює, що це підкорення базується на двох основних механізмах: «репресія» та «захоплення». Лідер не переконує раціональними аргументами чи не примушує силою, а завойовує маси завдяки своєму авторитету, який викликає захоплення і повагу.

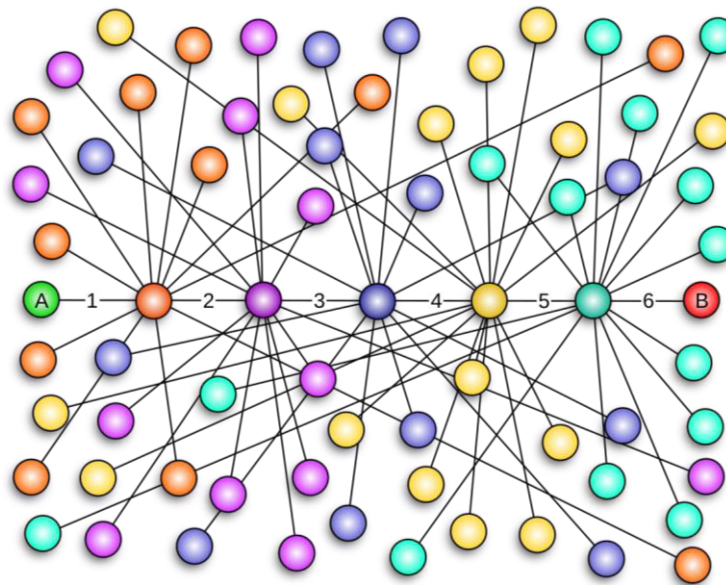
Сім'я як колиска підпорядкування: На думку С. Московічі, сім'я є першим інститутом, де людина вчиться підкорятися. Саме мати і, особливо, батько готують нас до прийняття влади. Сім'я стає своєрідною «колискою підпорядкування», формуючи в людині основу для подальшого сприйняття авторитету.

Зв'язок між натовпом і лідером: Взаємозв'язок між натовпом і вождем, який спочатку був уособленням батька, складається з глибоких історичних та психологічних зв'язків. Між масами та їхнім лідером завжди існує відображення історичного минулого та сьогодення, яке формує уявлення про владу.

Ностальгія та історична пам'ять: Московічі також зазначає, що одним із ключових елементів масової свідомості є спокуса ностальгії. Люди часто зберігають приємні та позитивні спогади про минуле, уникаючи здогадок про неприємне чи негативне. За словами Фрейда, далекі епохи, зокрема дитинство, викликають у нас живу та таємничу чарівність (Moscovici, 1984).

Цей погляд Московічі на роль лідера і психологію натовпу є фундаментальним для розуміння соціальних процесів і влади в суспільстві, а також дозволяє осмислити механізми впливу, які визначають поведінку мас.

12. ТЕОРІЯ ШЕСТИ РУКОСТИСКАНЬ запропонована С. Мілгремом, стверджує, що будь-яка людина опосередковано знайома з будь-яким іншим жителем планети через ланцюжок спільних знайомих, який в середньому складається з 5 осіб. Це означає, що будь-які двоє людей на Землі розділені не більше ніж 5 рівнями спільних знайомих або 6 рівнями зв'язків (рис. 1.21).



*Рис. 1.21. Теорія шести рукошляків С. Мілгрема у графічному вигляді
(адаптовано автором за матеріалами Вікіпедія, б.р.)*

У 1969 р. С. Мілгрем і Дж. Треверс провели експеримент для перевірки цієї гіпотези. Жителям одного міста було роздано 300 конвертів із завданням передати їх певній особі, що проживала в іншому місті. Конверти можна було передавати лише через своїх знайомих і родичів. У підсумку до адресата в Бостоні дійшло 60 конвертів, а Мілгрем визначив, що в середньому кожен конверт пройшов через 5 осіб.

Пізніші дослідження підтвердили цю гіпотезу в епоху електронної комунікації. В одному з них Колумбійський університет використав електронну пошту: тисячам добровольців запропонували знайти 20 засекречених людей, надавши їм лише ім'я, прізвище, рід занять, місце проживання та освіту. Перша успішна спроба – визначення адреси людини в Сибірі – сталася завдяки

добровольцю з Австралії, якому знадобилося лише 4 повідомлення.

Microsoft провела масштабний аналіз у 2008 р.: зібрали дані про спілкування 242 720 596 користувачів сервісу електронної пошти. Аналізуючи дані обсягом 4,5 ТБ, експерти встановили, що кожен користувач міг би «дійти» до іншого в середньому за 6,6 «кроку».

У 2011 р. Міланський університет у співпраці з Facebook здійснив ще одне дослідження на основі даних соціального графа цієї платформи. Результати показали, що двох будь-яких користувачів Facebook розділяє в середньому 4,74 рівня зв'язку. Для користувачів у США ця кількість становила 4,37 рівня зв'язку.

13. ЗАРАЖЕННЯ у великих соціальних групах – це психологічний механізм, при якому емоції та поведінкові реакції передаються між членами групи швидко й без раціонального обмірковування. Це явище можна спостерігати в ситуаціях, коли люди починають переживати й діяти схожим чином завдяки колективним емоціям, які охоплюють групу, – тривозі, паніці, ейфорії або навіть агресії.

Історичні приклади ефекту зараження включають періоди масової паніки або ейфорії під час революцій, таких як Французька революція, коли суспільство відчувало сильне піднесення й віру в ідеали свободи. Іншим прикладом є «Велика депресія» 1929 р., коли серед населення поширювалися страх і відчай, що викликали паніку на фінансових ринках і соціальну нестабільність. Емоційне зараження також активно впливає на фанатські групи під час спортивних подій або на музичних концертах, коли радість, захоплення або навіть агресія передаються від однієї людини до іншої, створюючи потужне спільне переживання.

Такі приклади ілюструють, як колективні емоції можуть змінювати поведінку цілих спільнот і формувати соціальні процеси на глибокому, часто несвідомому рівні.

Концепція соціальної поведінки за Е. Россом розглядає соціальну групу як самостійну силу, яка здатна формувати поведінку індивідів через колективні

почуття й спільні настрої. Замість акценту на індивідуальні особливості, Росс звертає увагу на вплив групових настроїв, які часто охоплюють людей, незалежно від їхніх особистих переконань чи намірів. На думку Е. Росса, саме соціальні течії – такі як «поширення настрою лінчування в натовпі або епідемії релігійних почуттів» (Ross, 1908: 1-2) – підхоплюють людей і визначають їхню поведінку.

Прикладами такого масового зараження є історичні випадки, коли колективні пристрасті призводили до економічних і соціальних наслідків. Наприклад, у 1634 р. спостерігалася загальна манія на тюльпани, під час якої люди продавали свої будинки та землі, щоб придбати цибулини тюльпанів, вартість яких перевищувала ціну золота. Цей бум швидко зійшов нанівець, і як тільки манія згасла, ціни на тюльпани раптово впали.

Як зазначає Е. Росс, такі масові божевілля надають підстави розглядати групу як єдине ціле, а не вивчати психіку окремих її членів. «Манії та захоплення є продуктами свідомості натовпу, ірраціональної одностайності інтересів, почуттів, думок або тілесних змін у спілкуючих індивідів; це результат навіювання і наслідування» (Ross, 1908: 65).

14. ПЕРЕКОНАННЯ у великих соціальних групах є ефективним механізмом впливу, що часто перевершує примус, особливо в ситуаціях, де необхідна свідомо підтримка й залученість громадськості. Цей механізм базується на раціональному поясненні та аргументації, створюючи довготривалі установки та переконання, які стають основою поведінки людей у суспільстві. Переконання часто використовується для формування колективних уявлень і цінностей у політичному, релігійному та освітньому контекстах, наприклад:

1. Посилення громадянської активності та залученості. Спонування громадян до участі у виборах, волонтерських проєктах чи соціальних ініціативах набагато ефективніше через переконання. Добровільна участь, на відміну від примусу, сприяє активній підтримці й залученості, роблячи громадян мотивованими діяти. Наприклад, під час «Великої депресії» у США президент

Ф. Рузвельт запустив кампанію «Нова угода», спираючись на переконання громадян у необхідності змін і їхньої особистої участі в економічному відновленні країни. Це призвело до значної активності, підтримки з боку населення й участі у програмах зайнятості.;

2. Превенція та управління конфліктами. У миротворчих процесах і переговорах між різними соціальними групами переконання допомагає знайти компроміси та створити атмосферу довіри. Примус у таких випадках часто веде до поглиблення конфлікту. Яскравим прикладом є мирні переговори у Південно-Африканській Республіці в 1990-х рр., коли Н. Мандела переконав різні етнічні групи в необхідності мирного співіснування та єднання заради спільного майбутнього. Використання переконання та відкритих переговорів призвело до встановлення миру, подолання апартеїду та створення нової Конституції країни.

Переконання – це механізм впливу, який працює через раціональне пояснення та аргументацію. У великих соціальних групах переконання використовується для формування колективних установок і переконань, особливо в політичному, релігійному та освітньому контекстах.

Отже, переконання як механізм впливу є важливим інструментом у формуванні колективних установок, активізації громадської участі та підтримці суспільного миру, коли вирішення конфліктів досягається не через тиск, а завдяки конструктивному діалогу й порозумінню (Turner & Oakes, 1986).

15. ПРИМУС у великих соціальних групах є складним і багатогранним механізмом, який застосовується для підтримки соціального порядку, забезпечення безпеки та дотримання норм у суспільстві. У великих групах, таких як населення міста або країни, примус здійснюється на основі соціальних і правових інститутів, здатних забезпечувати загальні вимоги й контролювати їх виконання. Примус є особливо ефективним у контексті великих соціальних груп у таких випадках:

1. Дотримання суспільних норм і законів. У великих групах, таких як національне населення, примус реалізується через систему правових норм і

законів, що підтримують функціонування суспільства, регулюючи поведінку громадян. Використання штрафів, арештів та інших санкцій забезпечує дотримання норм та запобігає антисоціальній поведінці.

2. **Контроль за масовими заходами.** Під час проведення великих масових заходів, таких як спортивні події або мітинги, застосовуються примусові заходи, щоб запобігти порушенням порядку. Патрулювання, встановлення периметрів безпеки та інші заходи обмежують хаотичні дії та гарантують безпеку учасників.

3. **Карантин і надзвичайні обмеження.** У випадках надзвичайних ситуацій, таких як пандемія або природні катастрофи, примус забезпечує виконання важливих обмежень, наприклад, через карантинні заходи, комендантську годину або евакуацію. Це допомагає контролювати рух великої кількості людей та забезпечувати їхню безпеку.

4. **Стимулювання до дотримання державних ініціатив.** Примус також застосовується у великих групах для підтримки важливих державних програм, наприклад, підвищення податкової дисципліни або участі в обов'язкових соціальних програмах.

Таким чином, примус у великих соціальних групах діє як стабілізуючий фактор, що забезпечує згуртованість суспільства й захищає його членів від небажаних впливів, підтримуючи загальні соціальні цінності.

У великих соціальних групах примус дозволяє управляти складними ситуаціями, які потребують негайної реакції та координації дій. Він допомагає підтримувати стабільність і безпеку на рівні великих спільнот, запобігаючи хаосу та зберігаючи соціальний порядок у кризових ситуаціях (French & Raven, 1959).

16. НАВІЮВАННЯ у великих соціальних групах – це механізм впливу, за яким ідеї та установки передаються, минаючи раціональну аргументацію. Цей механізм часто проявляється через масові медіа та політичну пропаганду, де інформація передається шляхом повторення і діє на людей підсвідомо. Навіювання є ефективним засобом формування громадської думки та соціальної

поведінки, адже воно звертається безпосередньо до емоцій та підсвідомих установок, обходячи критичне мислення.

Нижче наведені приклади, що ілюструють механізм навіювання у великих соціальних групах:

Нацистська пропаганда в Німеччині (1930-1940-ві рр.). Через масове повторення ідеологічних повідомлень у промовах, плакатах, радіопередачах і кіно, нацистська пропаганда створювала образ ворога та підвищувала патріотичні почуття. Це масове навіювання змінювало свідомість людей, що призвело до широкої підтримки політики нацистського режиму.

Культурна революція в Китаї (1966-1976 рр.). Навіювання в цьому періоді було спрямоване на вкорінення комуністичних цінностей і культу особистості Мао Цзедуна. Через постійне повторення ідей про «боротьбу з ворогами революції» й «чистоту ідеології», режим досягнув високого рівня масового контролю.

Антикомуністична пропаганда в США під час холодної війни (1947-1991 рр.). Масова кампанія з протидії комунізму створювала образ комуністичної загрози через ЗМІ, кіно, телебачення і політичні заяви. Це навіювання зміцнювало патріотичні настрої і забезпечувало підтримку уряду США в антиросійській ідеологічній боротьбі.

Використання реклами та ЗМІ для споживчого навіювання у XX столітті. Протягом десятиліть великі корпорації застосовували навіювання для просування своїх продуктів, створюючи споживчі звички та тенденції. Наприклад, реклама сигарет у 1950-х рр. ефективно формувала звички куріння, представляючи його як «модну» та «престижну» поведінку (McGuire, 1985).

17. НАСЛІДУВАННЯ у великих соціальних групах – це механізм соціального впливу, за якого індивіди масово переймають певну поведінку, дії, стиль чи установки інших, орієнтуючись на соціальні норми або зразки, які стають популярними чи загальноприйнятими у суспільстві. У великих групах наслідування може виникати спонтанно або під впливом медіа, реклами, відомих

особистостей, і часто стає визначальним фактором для формування колективних настроїв та ідентичності. Наслідування може бути свідомим або несвідомим процесом, а в багатьох випадках – відбувається як частина соціалізації, коли великі групи людей приймають загальноприйняті моделі поведінки.

Нижче наведені приклади, що ілюструють механізм наслідування у великих соціальних групах.

Бітломанія в 1960-х рр. Успіх The Beatles вплинув на молодь по всьому світу, спонукаючи до наслідування стилю, музики та поведінкових установок учасників гурту. Це відображалось у зачісках, одязі, а також у політичних поглядах і антивоєнних протестах, ставши феноменом, що виходив за межі музичної культури.

Мода на хіпі та контркультурний рух у 1960-1970-х рр. У США та інших країнах молодь активно наслідувала стиль та ідеї контркультури – від способу одягу до пацифістських ідей і музичних уподобань. Відмовившись від традиційних цінностей, молоді люди прагнули виразити себе через наслідування зовнішнього вигляду, поведінки та філософії життя відомих представників хіпі-руху.

Популяризація йоги та здорового способу життя з 2000-х рр. Медіа та соціальні мережі активно поширювали здоровий спосіб життя серед мас, і багато людей, надихнувшись прикладами знаменитостей, почали наслідувати цей стиль життя, приймаючи як фізичні, так і духовні практики йоги.

Феномен «челенджів» у соціальних мережах. Вірусні челенджі, як-от Ice Bucket Challenge, ставали популярними завдяки наслідуванню. Люди з усього світу брали участь у челенджах, часто для благодійності або підвищення обізнаності, і цей феномен продемонстрував силу наслідування у великих соціальних групах.

Глобальні технологічні тренди та гаджети. З виходом нових продуктів, таких як смартфони Apple, багато людей починають наслідувати новітні технологічні тренди, розглядаючи певні гаджети як символ статусу. Це є прикладом того, як тенденції у великих соціальних групах можуть формувати

поведінкові моделі, що відповідають соціальному престижу.

Наслідування, як зазначає А. Бандура у своїй роботі «Social Learning Theory» (1977), є одним з найважливіших інструментів навчання та соціалізації, що формує особистість, особливо в юному віці, коли індивід найбільш схильний до засвоєння соціальних норм та взірців (Bandura, 1977).

18. ПАНІКА є складним і потужним психологічним явищем, що може охоплювати як індивідів, так і великі групи людей. Основні риси панічних реакцій проявляються у наступному:

1. Колективна чи індивідуальна реакція – паніка виступає формою інтенсивного страху, який може виникати як у наслідок реальної загрози, так і через уявну небезпеку. Емоції передаються серед членів групи через механізм взаємного «зараження», що призводить до ослаблення вольового самоконтролю.

2. Дезорганізація поведінки – панічний стан часто веде до «ступору» або «вихору руху», коли контрольовані дії замінюються хаотичними реакціями, що ускладнює раціональну поведінку.

3. Антивольовий характер паніки – примітивні еволюційні потреби виживання домінують над іншими потребами, такими як соціальна самооцінка, що перетворює паніку на потужний антивольовий механізм.

ІСТОРИЧНІ ПРИКЛАДИ ПАНІКИ НА МАСОВИХ ЗАХОДАХ:

- **Футбольні стадіони.** На футбольних стадіонах панічні реакції не раз призводили до трагічних наслідків. У 1964 р. на стадіоні «Естадіо Національ» в Лімі, Перу, під час гри розпочалася паніка, яка спричинила загибель 328 людей та постраждало понад 4000. У 1985 р. на стадіоні Heysel в Бельгії панічна тиснява призвела до загибелі 39 людей, поранення більш ніж 600. У 1989 р. трагедія на стадіоні Hillsborough у Шеффілді, Англія, забрала життя 96 осіб. Ще один приклад – паніка в Турині у 2017 р., де через вибух петард і падіння огорожі під час трансляції футбольного матчу постраждали понад 1500 людей, троє загинули.

- **Мекка.** Мекка, священне місто мусульман, є місцем щорічного

паломництва мільйонів мусульман. Незважаючи на зусилля саудівської влади з безпеки, часто трапляються трагедії, спричинені панікою. У 2015 р. в Міні, поблизу Мекки, в тисняві загинуло понад 710 паломників, а ще 197 осіб було госпіталізовано.

ПАНІКА ПІД ЧАС ВІЙСЬКОВИХ КОНФЛІКТІВ:

- **Ірак.** Під час військового конфлікту в Іраку 31 серпня 2005 р. приблизно 1000 паломників-шиїтів загинули, коли натовп почав панічно тікати через чутки про підготовку вибуху. Паніка призвела до трагічної загибелі, в основному жінок і дітей, коли вони були затоптані на смерть або потонули у річці Тигр.

- **Нікарагуа.** У Нікарагуа під час партизанської війни у 1970-х рр. застосування трасуючих куль урядовими військами викликало паніку серед партизанів, які не були знайомі з цією технологією. Це демонструє, як нові види озброєнь можуть викликати раптовий страх і розгубленість навіть серед досвідчених бійців.

ПАНІКА НА ПУБЛІЧНИХ ЗАХОДАХ:

- **Катастрофа у Вікторія Холл.** У 1883 р., коли натовп дітей побіг за обіцяними безкоштовними іграшками в залі «Вікторія Холл», тиснява призвела до загибелі 183 дітей віком від 3 до 14 років.

ПАНІКА НА МУЗИЧНИХ ФЕСТИВАЛЯХ:

- **Astroworld Festival.** Тиснява на музичному фестивалі Astroworld у Х'юстоні в 2021 р., спричинена бажанням натовпу наблизитися до сцени під час виступу репера Т. Скотта, призвела до загибелі 10 осіб і поранення ще понад 300. Це трагічний приклад того, як відсутність контролю на масових заходах може спричинити панічну реакцію натовпу.

Такі події свідчать про те, що паніка може виникати як у контрольованих ситуаціях (масові заходи), так і в умовах несподіваної небезпеки. Механізми, що впливають на поширення паніки, зазвичай включають чутки, неочікувані зміни обстановки, гучні звуки та непередбачувані ситуації, що посилюють стан тривожності у великих групах людей.

19. ЧИННИКИ ТА МЕХАНІЗМИ ПАНІКИ. Виникнення масової паніки обумовлене рядом специфічних чинників, які посилюють тривожні настрої серед великої кількості людей, перетворюючи окремі прояви страху в неконтрольований колективний стан. До основних чинників, які можуть сприяти паніці, належать:

а) соціальні чинники: ситуації, пов'язані з природними катастрофами, економічними кризами або політичними загрозами, створюють у суспільстві атмосферу невизначеності й очікування можливої трагедії. Це сприяє емоційній нестабільності та формує підґрунтя для панічної поведінки;

б) фізіологічні чинники: втома, голод, тривале безсоння, а також вплив алкоголю чи наркотиків значно знижують рівень самоконтролю та підвищують ризик панічних реакцій, послаблюючи індивідуальну здатність до раціонального мислення;

в) загальнопсихологічні чинники: несподіванка, переляк або здивування, особливо в умовах браку інформації про небезпеку та способи її уникнення, посилюють панічні настрої, адже люди відчують безпорадність перед невідомою загрозою;

г) соціально-психологічні та ідеологічні чинники: відсутність спільної мети, ефективного лідерства або низький рівень згуртованості групи послаблює здатність до організованої реакції, що, своєю чергою, підвищує рівень тривожності в критичних ситуаціях.

Результати досліджень китайських учених С. Чжоу (S. Zhou), Б. Цзян (B. Jiang), Х. Чен (H. Chen) та Ф. Ван (F. Wang), Л. Янь (L. Yan), С. Чжи (C. Zhi) вказують на три основні фактори, що мають сильну кореляцію з панічною поведінкою:

1) **стать:** жінки, як правило, більш схильні до паніки в екстрених ситуаціях, можливо, через підвищену емоційну реакцію на стресові події;

2) **рівень освіти:** люди з вищим рівнем освіти частіше демонструють панічну поведінку, ймовірно, через схильність до аналізу ризиків та прогнозування негативних наслідків;

3) **наявність багажу:** люди, які мають із собою багаж або турбуються про збереження особистих речей, частіше панікують, оскільки відчувають обмежену мобільність і підвищену відповідальність за свої речі (Zhou, Jiang, Chen, 2014; Wang, Yan, Zhi, 2016).

Окрім згаданих вище чинників, низка додаткових аспектів може суттєво впливати на поведінку людей в екстремальних ситуаціях:

- **особисті емоції:** інтенсивність емоційної реакції може суттєво підвищити схильність до панічної поведінки (Mao, Li, Li, He, 2019);
- **конформність:** люди мають тенденцію підкорятися поведінці інших у натовпі, що сприяє швидкому поширенню панічної поведінки (Low, 2000);
- **навколишнє середовище:** просторові умови, такі як ширина проходів та кількість виходів, значно впливають на можливість безпечної евакуації (Meier, Bützler, Schlick, 2015);
- **соціальні зв'язки:** емоційні або соціальні зв'язки з іншими людьми, які також перебувають у небезпеці, можуть стимулювати паніку, особливо якщо люди прагнуть захистити близьких (Che, Niu, Shui, Fu, Fei, Goswami, Zhang, 2015; Fu, Song, Lo, 2017).

Таким чином, сукупність цих чинників у кризових ситуаціях відіграє значну роль у формуванні панічної поведінки великих соціальних груп.

Разом з тим, існують певні механізми, що безпосередньо сприяють розвитку панічних настроїв у великих соціальних групах:

а) шокуючий стимул: неочікуваний лякливий подразник, який викликає миттєвий страх у окремих людей, запускає ланцюгову реакцію, поступово охоплюючи всю групу;

б) присутність людей із високим рівнем збудливості: люди, які емоційно реагують на небезпеку, створюють додатковий емоційний фон, підсилюючи страх інших та сприяючи загальному занепокоєнню;

в) циркулярна реакція: взаємне підсилення емоцій відбувається через постійні сигнали тривоги, які передаються від однієї особи до іншої, що веде до зростання загального емоційного стану в групі.

Таким чином, паніка в соціальних групах має різноманітні джерела та посилюється під впливом фізіологічних, психологічних і соціальних чинників, які об'єднуються через специфічні механізми взаємодії.

20. СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ НАТОВПУ В ПАНІЦІ Й ТИПИ ГРУП У НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ. Поведінка людей у панічних ситуаціях може значно відрізнятися, залежно від рівня стресу, умов середовища та наявності лідерів або організованих дій. Дослідники виділяють два основні типи поведінки натовпу під час паніки: змагання/конкуренція та взаємодопомога/співпраця.

1. **Змагання / Конкуренція.** В ситуації паніки часто виникає інстинктивне прагнення до самозбереження, яке посилює конкуренцію між людьми за доступ до ресурсів або безпечних виходів. Така поведінка може призводити до втрати людяності та, як правило, спричиняє значну кількість жертв. Конкурентна поведінка під час евакуації часто загострює загрозу для життя людей, оскільки посилюється хаос і знижується можливість раціонального реагування на ситуацію (Yang, Wu, Li, 2011; Zheng, Jia, Li, Zhu, 2011).

2. **Взаємодопомога / Співпраця.** Дослідження показують, що у випадках, коли люди виявляють співчуття і починають взаємодопомогу, рівень жертв знижується значно. Співпраця під час катастрофічних подій дозволяє краще організувати процес евакуації, зменшити ризики тисняви та ефективніше координувати дії. Взаємодопомога підсилює здатність людей адаптуватися до ситуації й допомагає уникнути необдуманих вчинків, знижуючи загальну кількість жертв (Miyoshi, Nakayasu, Ueno, Patterson, 2012).

Історичні дані також свідчать про те, що більшість жертв під час катастроф виникають через «неадаптивну» поведінку, спричинену панікою, а не від первісної причини катастрофи, наприклад, пожеж (Mawson, 2005). Такі випадки демонструють важливість контролю над емоціями і координації дій під час надзвичайних ситуацій.

Сучасні відеоматеріали та статистичні дані про масові тисняви також підтверджують, що люди з помірним рівнем паніки під час стихійних лих здатні

інстинктивно уникати небезпеки та швидко прямувати до евакуаційних виходів. Учасники евакуації, які залишаються відносно спокійними і слідує визначеним маршрутом, мають більше шансів уникнути катастрофи, ніж ті, хто піддається хаотичній паніці (Mawson, 2005; Yang, Wu, Li, 2011; Ramos, Sassi, Piqueira, 2011).

Типи груп у надзвичайних ситуаціях. У надзвичайних ситуаціях різні соціальні групи можуть реагувати на паніку та небезпеку по-різному. Згідно з дослідженнями, виділяють два основні типи поведінки груп у таких умовах: **врівноважені (level-headed)** та **нетерплячі (impatient)**. Кожен із цих типів характеризується різним ступенем схильності до паніки та швидкістю відновлення емоційного стану.

1. Врівноважена група. Групи цього типу відзначаються стійкістю до зовнішнього впливу і тенденцією зберігати контроль над емоціями. Панічні емоції в таких групах зазвичай поширюються лише всередині самої групи, і учасники не піддаються панічним настроєм ззовні. Водночас процес відновлення від панічних емоцій у врівноважених групах проходить дещо повільніше. Це пов'язано з особистісними психологічними характеристиками учасників, які мають підвищену стійкість до стресу, але вимагають більше часу на повернення до нормального стану після подій, що травмують (Mawson, 2005; Yang, Wu, Li, 2011).

2. Нетерпляча група. Групи цього типу більш вразливі до зовнішніх впливів. Учасники нетерплячих груп схильні заражатися панічними емоціями не тільки від людей всередині групи, але й через так зване «перехресне зараження» від інших груп, зокрема врівноважених. Проте відновлення в нетерплячих групах відбувається швидше, оскільки емоції в таких групах мають динамічний, менш стабільний характер. Через таку динаміку учасники можуть швидше адаптуватися до нових умов або знайти вихід із небезпечної ситуації, навіть якщо цей процес супроводжується хаотичними реакціями (Ramos, Sassi, Piqueira, 2011; [Yang, Wu, Li, 2011](#)).

Додаткові спостереження. Дослідження підтверджують, що врівноважені та нетерплячі групи мають різний підхід до взаємодії у панічних умовах, що впливає на їхню здатність до самоорганізації та виживання. Групи, схильні до самоконтролю і взаємодопомоги, мають більше шансів знизити ризики та уникнути серйозних втрат, тоді як групи, які піддаються масовій паніці, частіше стикаються з негативними наслідками.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

ДО ТЕМИ 6:

1. Bandura, A. (1977). *Social learning theory*. Prentice Hall.
2. Barnard, A., & Spencer, J. (Eds.). (1996). *Encyclopedia of social and cultural anthropology*. Routledge.
3. Calhoun, C. (Ed.). (2002). *Dictionary of the Social Sciences*. Oxford University Press.
4. Che, X., Niu, Y., Shui, B., Fu, J., Fei, G., Goswami, P., & Zhang, Y. (2015). A novel simulation framework based on information asymmetry to evaluate evacuation plan. *Visual Computer*, 31, 853–851. [DOI](#)
5. Doyle, C. (Ed.). (2016). *A dictionary of marketing* (4th ed.). Oxford University Press.
6. French, J. R. P., & Raven, B. H. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power* (pp. 150-167). University of Michigan.
7. Fu, L., Song, W., & Lo, S. M. (2017). A fuzzy-theory-based method for studying the effect of information transmission on nonlinear crowd dispersion dynamics. *Communications in Nonlinear Science and Numerical Simulation*, 42, 682-698. [DOI](#)
8. Jary, D., & Jary, J. (2005). *Collins Dictionary of Sociology* (4th ed.). Marshall Pickering.
9. Low, D. J. (2000). Following the crowd. *Nature*, 407, 465-466. [DOI](#)
10. Mao, Y., Li, Z., Li, Y., & He, W. (2019). Emotion-based diversity crowd behavior simulation in public emergency. *Visual Computer*, 35, 1725–1739. [DOI](#)
11. Mawson, A. R. (2005). Understanding mass panic and other collective responses to threat and disaster. *Psychiatry*, 68(2), 95-113. [DOI](#)
12. McGuire, W. J. (1985). Attitudes and attitude change. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (Vol. 2, pp. 233–346). Random House.

13. Meier, S. Th., Bützler, J., & Schlick, C. M. (2015). The influence of information presented on digital escape route signage on decision-making under mentally and emotionally strenuous conditions. In *Proceedings of the 19th Triennial Congress of the International Ergonomics Association (IEA)* (p. 8). Melbourne.
14. Miyoshi T, Nakayasu H, Ueno Y, Patterson P (2012) An emergency aircraft evacuation simulation considering passenger emotions. *Computers & Industrial Engineering*, 62, 746–754. DOI
15. Moscovici, S. (1984). *The invention of society: Psychological explanations for social phenomena*. Polity Press.
16. Ramos, R. T., Sassi, R. B., & Piqueira, J. R. C. (2011). Self-organized criticality and the predictability of human behavior. *New Ideas in Psychology*, 29(1), 38-48. [DOI](#)
17. Ross, E. (1908). *Social psychology: An outline and source book*. The MacMillan Company.
18. VandenBos, G. R. (Ed.). (2015). APA Dictionary of Psychology® (2nd ed.). American Psychological Association: [веб-сайт](#).
19. Manstead, A. S. R., & Hewstone, M. (Eds.). (1995). The Blackwell Encyclopedia of Social Psychology. *Blackwell*.
20. Turner, B. S. (2006). *The Cambridge Dictionary of Sociology*. Cambridge University Press.
21. Turner, J. C., & Oakes, P. J. (1986). The significance of the social identity concept for social psychology with reference to individualism, interactionism, and social influence. *British Journal of Social Psychology*, 25(3), 237–252. [DOI](#)
22. Wang, J., Yan, W., & Zhi, Y. (2016). Investigation of the panic psychology and behaviors of evacuation crowds in subway emergencies. *Procedia Engineering*, 135, 128–137. [DOI](#)
23. Wikipedia. (n.d.). Six degrees of separation: [веб-сайт](#).

24. Yang, Z., Wu, H., & Li, J. (2011). Simulation study on human behavior in earthquake evacuation. *Procedia Engineering*, 14, 2451-2458.
25. Zheng, Y., Jia, B., Li, X.-G., & Zhu, N. (2011). Evacuation dynamics with fire spreading based on cellular automaton. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 390(18–19), 3147-3156. [DOI](#)
26. Zhou, J., Jiang, X. P., & Chen, D. F. (2014). Investigation and analysis on human evacuation psychological behavior in road tunnel fire. *Fire Science and Technology*, 33(7), 814.

РОЗДІЛ 2. ВИДАТНІ ПОСТАТІ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

Біографічні довідки про вчених та їхній внесок



Айзенк Ганс Юрген (нім. Hans Eysenck) (1916 – 1997 рр.) – німецько-британський вчений-психолог, один з лідерів біологічного напрямку в психології, творець факторної теорії особистості, автор популярного тесту IQ. Г. Айзенк був професором психології в Лондонському університеті та засновником Інституту психіатрії при Королівському коледжі Лондона.

Г. Айзенк відомий своїми дослідженнями з діагностики невротизму, екстраверсії-інтроверсії та психозу. Він створив особистісні опитувальники, зокрема «Моудслейський медичний опитувальник» (1947 р.) і «Моудслейський особистісний опитувальник» (1956 р.), які стали корисними інструментами для вивчення норми та патології особистості. Його факторна теорія особистості є однією з найбільш впливових у сучасній психології.

Дослідження Г. Айзенка викликали значний резонанс і часто були сприйняті як суперечливі. Зокрема, його роботи з вивчення психологічних відмінностей між расами викликали значні дискусії в Європі. У своїх працях він неодноразово вказував на недосконалість існуючих психіатричних діагнозів і пропонував замінити їх системою вимірювань, яка враховувала б найважливіші характеристики особистості.

Г. Айзенк також відомий як автор збірки тестів IQ, які зробили значний вплив на розвиток психометрії та методів тестування інтелекту. Його тести IQ також піддавалися критиці через можливі упередження і питання щодо валідності.



Аш Соломон Еліот (англ. Solomon Eliot Asch)

(1907 – 1996 pp.) – польсько-американський психолог і викладач, автор відомих експериментів, присвячених конформності. Здобув ступінь бакалавра у 1928 р. в Міському коледжі Нью-Йорка, а ступені магістра та доктора наук – у Колумбійському університеті під керівництвом одного з основоположників гештальтпсихології М. Вертгеймера. Більшу частину викладацької кар'єри провів у Коледжі Суортмор, де

працював разом з В. Кьолером. У 1943 р. С. Аш змінив М. Вертгеймера на посаді завідувача кафедри психології у Новій школі соціальних досліджень.

У 1951 р. у збірнику Гарольда Гютцкова «Групи, лідерство та люди» з'явилася глава, написана С. Ашем, під назвою «Вплив групового тиску на зміну та спотворення суджень». Цей експеримент став знаковим у дослідженні конформізму та показав, як соціальний тиск може впливати на індивідуальні судження. Серед учнів С. Аша найбільш відомий С. Мілгрем, який під його керівництвом захистив докторську дисертацію у Гарвардському університеті.



Бар-Он Рувен (англ. Reuven Bar-On) (нар. 1944) –

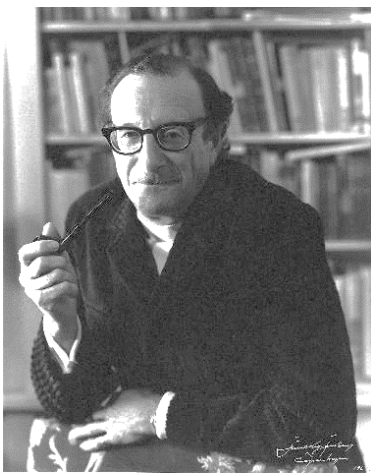
ізраїльський психолог, один із провідних новаторів, теоретиків і дослідників концепції емоційного інтелекту. Р. Бар-Он вважається першим, хто представив концепцію «EQ» («емоційний коефіцієнт») для вимірювання «емоційної та соціальної компетентності», хоча ця аббревіатура раніше використовувалася для опису ідей, не пов'язаних з

емоційним інтелектом.

У першій версії своєї докторської дисертації, поданої в 1985 році, Р. Бар-Он запропонував кількісний підхід до створення «EQ», аналогічного оцінці IQ. Він розробив концептуальну та психометричну моделі емоційного інтелекту (або

«емоційної та соціальної компетентності», як він спершу назвав цю конструкцію в дисертації). З 1982 р. Р. Бар-Он досліджував здатність цієї моделі передбачати різні аспекти поведінки та ефективності людини.

Модель Р. Бар-Она описується як одна з трьох основних моделей емоційного інтелекту в Енциклопедії прикладної психології. Його робота зробила значний внесок у розуміння емоційного інтелекту і розвитку цього напрямку психології. Хоча з часом з'явилися інші варіанти моделей емоційного інтелекту, модель Р. Бар-Она залишається однією з ключових у цій галузі.



Берн Ерік Леннард (англ. Eric Lennard Berne)

(1910–1970 рр.) – американський психолог і психіатр, один із засновників напрямку транзакційного аналізу. Він здобув визнання завдяки своїй роботі в галузі психотерапії, особливо через розробку теорії транзакцій, яка аналізує міжособистісні взаємодії. Під час вивчення психоаналізу, Е. Берн акцентував увагу на «транзакціях» (від англ. transaction – угода), що є

основою взаємодії між людьми. Одні з таких транзакцій, які мають приховану мету, Е. Берн назвав «іграми». Важливою складовою його теорії стало виділення трьох его-станів, які він позначив як Дорослий, Батько і Дитина, що не є рівнозначними фрейдівським Я, Над-Я і Воно. Взаємодія з оточенням, на думку Берна, завжди здійснюється через один із цих станів, кожен з яких має свою роль у процесі соціальної взаємодії.

Е. Берн вважав, що в процесі спілкування людина може переміщатися між різними його станами – це дозволяє краще зрозуміти динаміку взаємодії в контексті особистісного розвитку і поведінки. Теорія транзакційного аналізу зробила значний внесок у розуміння людської поведінки і застосовується в багатьох галузях, зокрема в психотерапії та консультативній практиці.

Е. Берн також зробив важливий внесок у розвиток концепції психічних ігор, вивчаючи механізми, за допомогою яких люди взаємодіють і маніпулюють один

одним. Його ідеї залишаються актуальними в сучасних дослідженнях в області психології і психотерапії, і продовжують надихати дослідників на вивчення внутрішньої психології особистості в контексті її соціальних взаємодій.

Трансакційний аналіз був описаний у таких важливих працях, як «Games People Play» (1964) та «Transactional Analysis in Psychotherapy» (1961), що стали основою для численних навчальних і практичних застосувань у психології.



Вебер Максиміліан Карл Еміль (нім. Maximilian Carl Emil Weber) (1864 – 1920 рр.) – німецький соціолог, філософ, історик, політичний економіст. Ідеї М. Вебера справили значний вплив на розвиток суспільних наук, а зокрема – соціології. Поряд із Емілем Дюркгаймом і Карлом Марксом М. Вебер вважається одним із основоположників соціологічної науки. Вебер ввів до наукового вжитку термін «соціальна дія».

Учений був послідовним прихильником методів антипозитивізму, стверджуючи, що для дослідження соціальних дій більше підходить не суто емпіричний, а й «пояснювальний», «інтерпретувальний» метод. У рамках заснованої на ньому концепції розуміючої соціології вчений намагався не лише розглянути ту чи іншу соціальну дію, але також розпізнати ціль і сенс того, що відбувається, з точки зору задіяних індивідів. Ядро наукових інтересів М. Вебера становило вивчення процесів переходу суспільства від традиційного до сучасного: раціоналізації, секуляризації, «розчакловування світу». Однією із найвідоміших праць вченого стала дисертація про протестантські витоки капіталізму. Дослідження на стику економічної соціології та соціології релігії здобуло розвиток у відомій книзі «Протестантська етика і дух капіталізму», що побачила світ у 1905 р. Опонуючи марксистській концепції історичного матеріалізму, Вебер зауважував важливість культурних впливів, справлюваних релігією, – саме в цьому він убачав ключ до розуміння генезу капіталістичної форми господарювання. Як наслідок учений досліджував релігії Китаю, Індії та древній юдаїзм, намагаючись знайти в них

причини тих процесів, які обумовили відмінності між господарським устроєм Заходу та Сходу.

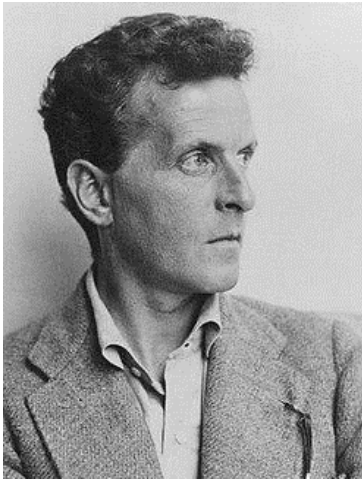
В іншій своїй відомій праці, «Політика як покликання» (1919), М. Дослідження Вебера в галузі раціоналізації суспільства справили вплив на формування критичної теорії, що розвивалась головно в рамках Франкфуртської школи.



Виготський Лев Семенович (1896 – 1934 рр.) – радянський психолог, засновник культурно-історичної школи в психології, яка базується на психологічній теорії діяльності. Відомий у Європі та США як один із основоположників та розробників когнітивної психології. Його здобутки у вивченні вищих психічних функцій, психології мовного мислення та його генези, а також теорії навчання мають особливе значення.

Виготський зробив значний внесок у розвиток психології, зокрема у вивчення процесів мислення, мови та свідомості. Він розробив концепцію культурно-історичного розвитку психіки, яка стверджує, що соціальне середовище та культура відіграють вирішальну роль у формуванні когнітивних здібностей людини. Його теорія зон найближчого розвитку стала однією з ключових у педагогіці та психології розвитку, наголошуючи на важливості взаємодії між дорослими і дітьми для сприяння розвитку останніх.

Його праці мали значний вплив на психологію освіти, розвиток когнітивної психології та лінгвістики. Виготський також досліджував роль гри в розвитку дітей, підкреслюючи її значення для соціального та когнітивного розвитку. Його роботи стали основою для подальших досліджень у цих галузях і продовжують залишатися впливовими й сьогодні.



Вітгенштайн Людвіг Йозеф Йоганн (нім. Ludwig Josef Johann Wittgenstein) (1889 – 1951 рр.) австро-англійський філософ, один із засновників аналітичної філософії і один з найяскравіших мислителів ХХ століття. Відомий своїм внеском у логіку, філософію мови та свідомості. Освіту здобув в Університеті Кембриджу під керівництвом Б. Рассела. У своїй ранній роботі «Логіко-філософський трактат» Л. Вітгенштайн

стверджував, що структура мови відображає структуру реальності, ідеї, що значно вплинули на розвиток логічного позитивізму. Пізніше він відмовився від деяких своїх ранніх ідей і розвинув новий підхід у «Філософських дослідженнях», де стверджував, що значення слів визначається їх використанням у повсякденній мові.

Загальноновизнано, що Л. Вітгенштайн здійснив дві революції в західній філософії. Перша, так звана мовна революція, відбулася, коли його «Логіко-філософський трактат» надихнув Віденський гурток на створення програми логічного позитивізму. Друга революція сталася, коли його ідеї про природу й устрій мови, викладені в «Філософських дослідженнях», породили британську лінгвістичну філософію, або філософію буденної мови.

Л. Вітгенштайн провів більшу частину свого життя, досліджуючи основи філософії мови, логіки і свідомості, залишаючи після себе значний вплив на ці галузі. Його роботи продовжують активно обговорюватися та досліджуватися філософами і сьогодні



Вундт Вільгельм Максиміліан (нім. Wilhelm Maximilian Wundt) (1832–1920 pp.) – німецький лікар, фізіолог, філософ і психолог. Відокремив психологію як науку від філософії та біології, був першою людиною, яка коли-небудь називала себе психологом. Застосував експериментальний підхід у галузі психології. У 1879 р. в Лейпцизькому університеті заснував першу офіційну лабораторію психологічних досліджень, що визначило

психологію як самостійну галузь дослідження. Створивши цю лабораторію, він зміг виділити психологію як окрему науку від інших дисциплін. Заснував перший академічний журнал для психологічних досліджень, *Philosophische Studien* (з 1883 по 1903 pp.), а згодом *Psychologische Studien* (1905–1917 pp.), щоб публікувати дослідження інституту. Останні його роки життя пройшли під знаком психології народів (нім. *Völkerpsychologie*), яку він розумів як вчення про соціальну основу вищої ментальної діяльності.

Герbart Йоганн Фрідріх (нім. Johann Friedrich Herbart) (1776–1841 pp.) – німецький філософ, психолог і педагог, відомий своїми вкладом у розвиток асоціативної психології та педагогіки. Здобув університетську освіту і продовжив свою академічну кар'єру на посаді професора в Геттінгенському та Кенінгсбергському університетах, де читав лекції з філософії, психології й педагогіки. Й. Ф. Герbart вірив, що освіта повинна спрямовуватися на розвиток моральних і інтелектуальних якостей учнів.

Педагогічні ідеї Й. Ф. Герbart отримали розвиток у його творах, таких як «Загальна педагогіка, виведена з мети виховання» і «Нариси лекцій з педагогіки». Він запропонував модель навчання, яка включає п'ять основних етапів: підготовка, уявлення, асоціація, узагальнення і застосування. Його підхід до педагогіки значно вплинув на подальший розвиток освітньої теорії і практики.

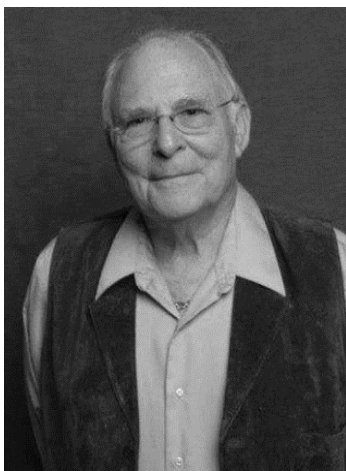


Гілфорд Джо Пол (англ. Joy Paul Guilford) (1897–1987 рр.) – американський психолог, професор багатьох американських університетів. Відомий своїми дослідженнями інтелекту в областях пам'яті, мислення, уваги (концентрації уваги), творчості та темпераменту.

Дж. Гілфорд розвивав ідеї Л. Терстоуна, відкидаючи погляди Ч. Спірмена на інтелект. Найбільш відомий як автор моделі структури інтелекту, яка пропонує багатовимірний підхід до вивчення інтелектуальних здібностей, на відміну від одновимірних моделей. Його робота значно вплинула на дослідження інтелекту і була основою для багатьох сучасних теорій інтелекту.

Дж. Гілфорд вважав, що інтелект складається з понад 100 різних компонентів, які можуть бути виміряні незалежно. Ця модель, відома як «модель структури інтелекту», включає три основні виміри: операції, зміст і продукти. Він також розробив тести для вимірювання творчих здібностей, підкреслюючи важливість дивергентного мислення.

У 1950 р. Дж. Гілфорд займав посаду президента Американської психологічної асоціації. Він також отримав численні нагороди за свій внесок у психологію, зокрема за свої дослідження творчості та когнітивних процесів.



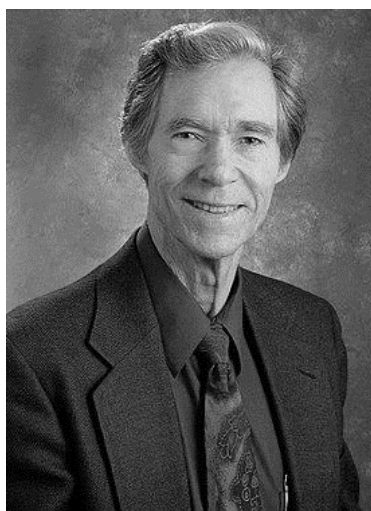
Екман Пол (англ. Paul Ekman) (нар. 1934) – американський психолог, професор Каліфорнійського університету у Сан-Франциско, визнаний спеціаліст у сфері психології емоцій, міжособистого спілкування, психології та розпізнавання брехні. П. Екман присвятив понад 30 років вивченню теорії брехні і є одним з найкращих фахівців у цій царині. Його послугами користуються не лише відомі політики, підприємці,

керівники, але й різноманітні міністерства та агентства федерального уряду США. П. Екман відомий у всьому світі як натхненник і консультант популярного

телевізійного серіалу «Теорія брехні» (Lie to Me), а також як прототип його головного героя, доктора Лайтмана. Нині П. Екман очолює «Paul Ekman Group» – невелику компанію, яка займається розробкою методик та навчальних пристроїв у сфері визначення емоцій та мікроекспресій. Протягом своєї кар'єри П. Екман зробив значний внесок у розуміння емоцій та міжособистого спілкування. Його дослідження зосереджувалися на вивченні мікроекспресій обличчя – дуже коротких і тонких змін у виразах обличчя, які можуть відображати справжні емоції людини. Ці дослідження допомогли створити методики для більш точного розпізнавання емоцій і брехні, які використовуються в різних сферах, від психології до правоохоронних органів.

П. Екман також відомий своїми розробками інструментів для вивчення емоцій та мікроекспресій, таких як Система кодування дієцій обличчя (FACS) – комплексний інструмент для об'єктивного вимірювання рухів обличчя, розроблений Екманом разом з В. Фрізеном у 1978 р.; Інструмент тренування для розпізнавання мікроекспресій (SETT) – інструмент для навчання розпізнавати дуже маленькі, мікросигнали емоцій; Атлас емоцій – співпраця з Далай-ламою, яка має на меті зрозуміти та відображати емоції у всьому світі.

П. Екман активно займається популяризацією своїх досліджень, публікуючи численні статті та книги, що зробили його одним з найвідоміших експертів у галузі психології емоцій.



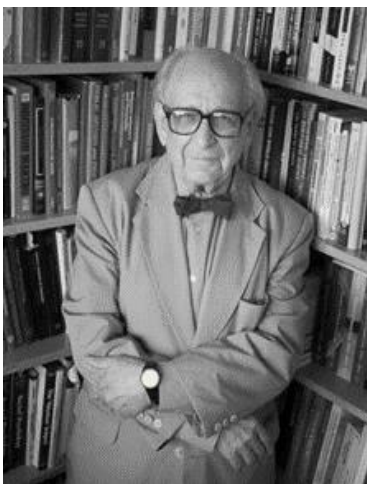
Ізард Керрол Елліс (англ. Carroll Ellis Izard) (1923 – 2017 рр.) – американський психолог, один з провідних фахівців у галузі психології емоцій. К. Ізард відомий завдяки розробці теорії диференціальних емоцій, яка пояснює різні емоційні стани через специфічні фізіологічні та психологічні прояви. Він також створив систему кодування м'язових рухів обличчя під час емоцій, що лягла в основу досліджень виразів обличчя та емоцій. Його робота в цій галузі допомогла довести, що

вирази обличчя не лише відображають емоції, а й можуть впливати на переживання цих емоцій, що стало основою гіпотези лицьового зворотного зв'язку.

К. Ізард здобув ступінь доктора наук у Сіракузькому університеті у 1952 р. Працював професором в Університеті Вандербільта, а в 1976 р. продовжив роботу на факультеті психології Делаверського університету, де залишався до виходу на пенсію в 2014 р. Його дослідження зробили значний внесок у розуміння емоційного розвитку дітей, зокрема на ранніх етапах розвитку.

Його наукова діяльність мала значний вплив на дослідження в галузі психології емоцій і емоційного розвитку, а також на практичні застосування в галузі клінічної психології та психологічної допомоги.

К. Ізард опублікував численні статті та книги з психології емоцій, серед яких найвідоміші: «Психологія емоцій» та «Емоційний розвиток». Його роботи продовжують залишатися впливовими і надихають сучасних дослідників у галузі психології.



Кельман Герберт Чанох (англ. Herbert Chanoch Kelman) (1927 – 2022 рр.) – австрійсько-американський психолог, професор соціальної етики ім. Річарда Кларка Кабота в Гарвардському університеті. Відомий своєю роботою над вирішенням конфліктів на Близькому Сході. Г. Кельман здобув ступені магістра та доктора з соціальної психології в Єльському університеті у 1951 р. У 1958 р., як професор

Гарвардського університету, він виявив і описав три основні види впливу: конформізм – індивід, здавалося б, погоджується з думкою інших, але насправді дотримується своєї позиції; ідентифікація – індивід перебуває під впливом авторитету; та прийняття – індивід приймає нав'язані переконання та погоджується з ними як зовні, так і внутрішньо. Протягом своєї кар'єри Г. Кельман зробив значний внесок у розуміння соціальної психології і

конфліктології. Його робота з вирішення конфліктів на Близькому Сході включала зустрічі між ізраїльськими та палестинськими представниками для розвитку взаєморозуміння та сприяння мирним процесам. Його підхід до вирішення конфліктів часто використовував методи інтерактивного вирішення проблем, що мали на меті не просто досягнення угоди, але й зміну ставлення та поведінки учасників конфлікту. Г. Кельман також відомий своєю роботою над теорією соціального впливу та процесів соціалізації. Його внесок у цю галузь полягає у розвитку концептуальних рамок для розуміння того, як індивіди формують свої переконання і поведінку під впливом соціального оточення.



Костомаров Микола Іванович (1817 – 1885 рр.) –

видатний український історик, етнограф, прозаїк, поет-романтик, мислитель, громадський діяч, етнопсихолог. Професор Київського університету, член-кореспондент Петербурзької академії наук. Співзасновник та активний учасник Кирило-Мефодіївського братства. Автор фундаментальних праць з історії України та Росії, серед яких «Богдан Хмельницький», «Руїна», «Мазепа», «Гетьманство Юрія Хмельницького». Один із засновників народницького напрямку в українській історіографії. Писав історичні драми («Сава Чалий», «Переяславська ніч»), поетичні твори (збірка «Українські балади», «Вітка»). У науковій спадщині особливе місце займають праці з етнографії та фольклору українського народу, монографії про соціально-політичні і економічні відносини в Україні. Розробив концепцію української історії як історії народу, а не держави. За участь у Кирило-Мефодіївському братстві був заарештований у 1847 р. та переведений з Києва до Петербурга, де провів решту життя.



Лассвелл Гарольд Дуайт (англ. Harold Dwight Lasswell) (1902 – 1978 pp.) – американський політолог і теоретик комунікації, автор лінійної моделі комунікації, який присвятив значну частину своїх праць вивченню явища пропаганди. Працював професором права в Єльському університеті, очолював Американську асоціацію політології (APSA) і Всесвітню академію мистецтв і наук (WAAS). Згідно з біографічним

меморіалом, написаним Г. Алмондом після смерті і опублікованим Національною Академією наук у 1987 році, «входить до числа півдюжини творчих новаторів в області соціальних наук XX століття». Дослідження охоплювали питання важливості особистості, соціальної структури і культури у поясненні політичних явищ. Однією з найвідоміших праць є «Propaganda Technique in the World War» (1927 p.), де досліджуються методи і вплив пропаганди під час Першої світової війни. Лінійна модель комунікації, відома як модель Лассвелла, описує комунікаційний процес через п'ять ключових запитань: хто повідомляє, що повідомляє, яким каналом, кому і з яким ефектом. Ця модель стала основоположною у вивченні комунікаційних процесів.

Також праця «Power and Personality» (1948 p.) досліджує взаємозв'язок між владою і особистістю, підкреслюючи роль індивідуальних якостей у політичних процесах.



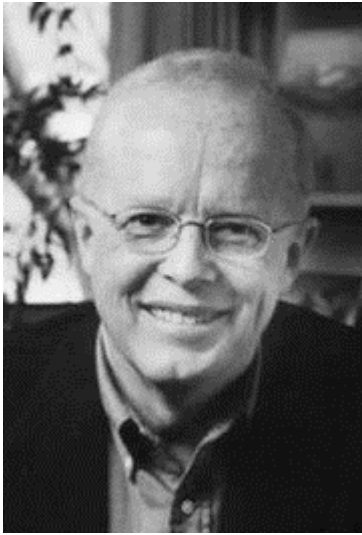
Лацарус Мориц (нім. Moritz Lazarus) (1824 –1903 pp.) – німецький філософ, психолог, видавець і педагог. Спільно з Г. Штейнталем заснував журнал «Психологія народів і мовознавство» (Zeitschrift für Völkerpsychologie und Sprachwissenschaft) (1859 –1890 pp.), у якому публікував свої ідеї про соціальну природу мови та «дух народу». Відомий своїми дослідженнями в галузі психології народів підкреслював важливість культурних

та історичних факторів у формуванні національної свідомості. Він також активно боровся з антисемітизмом, вважаючи його тимчасовим явищем і підкреслюючи, що євреї є невід'ємною частиною німецького народу. Його промови увійшли до двох збірок: «Ideale Fragen in Reden und Vorträgen behandelt» (1885) та «Treu und frei. Reden und Vorträge über Juden und Judenthum» (1887).



Ле Бон Гюстав (фр. Gustave Le Bon) (1841–1931 рр.) – французький психолог, соціолог, антрополог та історик, публіцист, найбільше відомий як засновник соціальної психології і автор одного з перших варіантів доктрини «масового суспільства». Він є автором кількох робіт, у яких тлумачить теорії національних рис, расових приналежностей, поведінки стада і психології натовпу. Г. Ле Бон вважається одним із засновників

теорії колективної поведінки, що справила значний вплив як на розвиток соціально-гуманітарного знання, так і на багатьох видатних політичних діячів ХХ ст., таких як Т. Рузвельт, Ш. де Голль та інші. У 1894 р. була видана книга Г. Ле Бона «Les Lois Psychologiques de l'Évolution des Peuples» («Психологічні закони еволюції народів»), де Г. Ле Бон розглядає психологічні аспекти, які впливають на еволюцію різних націй та народів. Наступного року, у 1895 р., вийшла його знаменита книга «La Psychologie des Foules» («Психологія натовпу»). У цій праці Ле Бон досліджував психологію мас і натовпів, розглядаючи, як індивідуальна поведінка змінюється під впливом групового оточення. Ця книга стала однією з найвідоміших його праць і значно вплинула на розвиток соціальної психології.



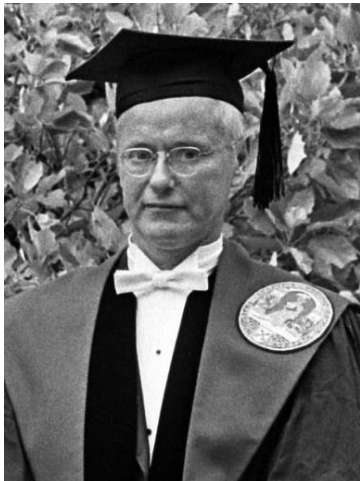
Майерс Девід (англ. David Myers) (нар. 1942) – американський соціальний психолог, дослідник, популяризатор науки, професор психології у Хоуп-коледжі, штат Мічиган, США. Автор 17 монографій з психології, зокрема навчальних посібників та науково-популярних видань. Він відомий своїми дослідженнями в галузі групової динаміки, соціальних уявлень та стереотипів, а також впливу медіа на суспільство. Лауреат професійної премії ім. Гордона Олпорта за

дослідження групової поляризації та іншими нагородами за внесок у розвиток психологічної науки. Активно працює над тим, щоб зробити науку більш доступною та зрозумілою для широкої аудиторії через свої публікації та лекції.



Мак-Дугалл Вільям (англ. William McDougall) (1871–1938 рр.) – англо-американський психолог, один із основоположників соціальної психології. У 1908 р. ввів термін «соціальна психологія», який став основою для подальшого розвитку цієї науки. У своїй основній праці «An Introduction to Social Psychology» (Вступ до соціальної психології) В. Мак-Дугалл зробив значний внесок у розвиток теорії інстинктів та соціальної

психології, підкреслюючи роль інстинктів у соціальній поведінці. Він був критиком біхевіоризму та займав незалежну позицію в англо-американській психологічній думці початку 20 століття. В. Мак-Дугалл також розвивав концепцію «душі групи», пояснюючи соціальні потреби як стадні інстинкти. У 1927 р. за його ініціативою та за участю Дж. Райна була організована перша парапсихологічна лабораторія в університеті Дьюка.



Мертон Роберт Кінг (англ. Meyer Robert Schkolnick) (1910 – 2003 pp.) – американський соціолог, один із засновників школи структурно-функціонального аналізу. Освіту здобув у Темпльському та Гарвардському університетах, де захистив докторську дисертацію і розпочав викладацьку діяльність. У своїй науковій автобіографії зазначав, що на його погляди значний вплив мали П. А. Сорокін, Т. Парсонс і,

особливо, П. Лазарсфельд, який працював над методологією застосування соціальних та емпіричних наук у соціологічних дослідженнях.

Р. Мертон створив парадигму структурного функціоналізму, орієнтовану на стандарти емпіричних досліджень. Використовуючи цю парадигму, він обґрунтував конкретні теорії соціальної структури й аномії, науки та бюрократії. Ця парадигма спрямована на розробку теорій середнього рівня. У 1957 р. Р. Мертона обрали президентом Американського соціологічного товариства.

Він є автором понад 10 книг, ще стільки ж вийшли під його редакцією. Його роботи зробили значний внесок у розвиток соціології, особливо в галузі соціальної теорії, соціології знань та досліджень бюрократії і аномії.



Мілгрем Стенлі (англ. Stanley Milgram) (1933 – 1984 pp.) – американський соціальний психолог, відомий своїм експериментом підпорядкування авторитету і дослідженням феномена «маленького світу». Отримав базову підготовку з політології в Куїнс-коледжі в 1954 р. Перша спроба вступити до аспірантури Гарварда була відкинута через відсутність психології в списку

прослуханих курсів, однак після проходження додаткової підготовки він був прийнятий і захистив дисертацію в 1960 р.

На наукові роботи С. Мілгрема вплинули такі психологи, як С. Аш і Г. Олпорт. Він згадується в списках найвпливовіших психологів двадцятого

сторіччя. Його знаменитий експеримент на слухняність (1961 р.) показав, наскільки далеко можуть зайти люди, підкоряючись наказам авторитету, навіть якщо це означає заподіяння шкоди іншій людині. Це дослідження привернуло велику увагу і викликало широке обговорення етичних питань в експериментальній психології.

Інше його важливе дослідження – це феномен «маленького світу», який обґрунтовує «правило шести рукошестиків». Його експерименти показали, що будь-які двоє людей на планеті пов'язані через короткий ланцюжок знайомих.

С. Мілгрем входить до списків найвпливовіших психологів ХХ століття, і його роботи продовжують впливати на сучасну психологію.



Морено Якоб Леві (англ. Jacob Levy Moreno)

(1889 – 1974 рр.) – австрійсько-американський психіатр, соціальний психолог, психотерапевт, соціолог, філософ, засновник психодрами, соціометрії та групової психотерапії. Я. Морено розробив метод психодрами, який включає драматичну імпровізацію для вирішення психологічних проблем. Учасники грають ролі в спеціально створених сценах, що

дозволяє їм виявити і дослідити внутрішні конфлікти. Однією з його новаторських ідей було зробити учасників терапевтичних груп акторами, а не глядачами, оскільки він вірив, що «діяти більш цілюще, ніж говорити». Він стверджував, що «стан катарсису сходить від глядача до актора й від актора назад до глядача», вважаючи, що на емоційне потрясіння актор здатний не менше, ніж глядач. Це стало основою одного з найважливіших психотерапевтичних механізмів у психодрамі.

У його теорії психодрами одним із ключових понять є «роль», запозичене з театральної термінології. Це відображає шекспірівську думку, що «весь світ – театр, а люди в нім – актори, і кожний не одну там грає роль». Він поширює концепцію ролей на всі аспекти життя, включаючи соціальні, соматичні, психічні

й трансцендентні рольові категорії.

Також Я. Морено є автором теорії вимірювання міжособистісних відносин (соціометрії), яка досліджує соціальні відносини в групах шляхом вимірювання переваг і виборів учасників. Це дозволяє виявляти структуру групової динаміки і взаємовідносин.

Його концепція наслідування, розкрита у працях «Соціальна логіка», «Соціальні закони» і «Думка і натовп», мала значний вплив на розвиток політичної психології, особливо теорії лідерства і поведінки соціальних груп. Наслідування реалізується у формі звичаїв і моди, при засвоєнні яких відбувається соціалізація індивіда. У результаті виникають групові й суспільні цінності й норми. Аналізуючи ефект натовпу, він констатував, що індивід у натовпі має такі властивості, як надмірна збудженість, втрата свідомого контролю й індивідуальності.



Олпорт Гордон Віллард (англ. Gordon Willard Allport) (1897 – 1967 рр.) – американський психолог, один із основоположників теорії рис особистості. Г. Олпорт вважається одним із найбільших теоретиків психології особистості 20-го століття, його роботи заклали основи для вивчення особистісних рис та взаємодії між індивідом і його соціальним середовищем. Г. Олпорт є автором класичних праць, у тому числі «The Personality: A Psychological Interpretation» (1937 р.) і «The Nature of Prejudice» (1954 р.), які зробили значний внесок у психологічні та соціальні науки. Його основний внесок полягає в теорії рис, яка підкреслює важливість стабільних характеристик особистості в розумінні людської поведінки.

Г. Олпорт був президентом Американської психологічної асоціації (1939 р.), президентом Товариства вивчення соціальних проблем і отримав численні нагороди, зокрема Золоту медаль за досягнення життя від Американського

психологічного фонду (1963 р.). Він також був активним прихильником соціальних реформ і працював над вирішенням таких важливих проблем, як упередження і расові відносини. Його класична праця «The Nature of Prejudice» стала основною вивченою темою щодо соціальних упереджень і стереотипів.

У 1966 р. Г. Олпорт став першим професором соціальної етики в Гарвардському університеті, що відображає його довічний інтерес до соціальних і моральних аспектів людської поведінки. Його педагогічна діяльність охоплювала курс «Personality: Psychological and Social Aspects», який став одним із перших академічних курсів, присвячених особистості в контексті американської психології.

Після його смерті його роботи продовжують залишатися актуальними в дослідженнях з психології особистості та соціальної психології, а також з соціальних відносин, де Г. Олпорт залишив важливу спадщину в контексті вивчення соціальної поведінки, расових відносин і морального духу суспільства.



Плутчик Роберт (англ. Robert Plutchik) (1927 – 2006 рр.) – американський психолог, відомий своїми дослідженнями в галузі емоцій, самогубства і насильства, а також психотерапії. Р. Плутчик є автором адаптаційної теорії емоцій і розробником відомої «Колеса емоцій».

Згідно з концепцією адаптаційної теорії емоцій емоції мають еволюційне походження: чим вищий рівень емоційної рефлексії у людини, тим більше вона може принести користі суспільству. Р. Плутчик виокремив вісім основних емоцій: горе, радість, гнів, страх, відраза, захоплення, здивування, очікування. Для кращого розуміння емоцій він створив модель, яка була зображена у вигляді «Колеса емоцій» – схеми, що нагадує восьмипелюсткову квітку.

«Колесо емоцій» показує, як різні емоції можуть перетворюватися одна в одну через їхні змішування. Наприклад, поєднання гніву і відрази формує

презирство. Крім того, емоції, розташовані на протилежних сторонах колеса, є полярними: горе – радість, здивування – очікування, страх – гнів, захоплення – відраза. Кожна пелюстка колеса демонструє, як емоція розвивається від фізіологічного прояву (наприклад, гнів) до соціального (наприклад, злість або роздратування).

«Колесо емоцій» стало популярним інструментом серед педагогів і психологів завдяки своїй наочності та здатності зрозуміло пояснювати емоційні стани, зокрема дітям. Воно активно використовується в роботі з алекситимією та особистісними розладами, де пацієнти мають проблеми з емоційним контролем і розумінням своїх почуттів.



Потебня Олександр Опанасович (1835 – 1891 рр.)

– видатний український мовознавець, філософ, фольклорист, етнограф, літературознавець, педагог і громадський діяч. Доктор філології, професор, член багатьох (у тому числі зарубіжних) наукових товариств, перший великий теоретик лінгвістики у царській Росії. Основоположник психологічного напрямку в слов'янському мовознавстві. Його наукові праці

охоплюють широкий спектр питань загального мовознавства, фонетики, наголосу, граматики, семантики, етимології, діалектології, теорії словесності, фольклору та етнографії. Серед його найвідоміших робіт: «О некоторых символах в славянской народной поэзии» – магістерська робота, захищена в 1861 р., у якій досліджує символи та їх значення в народній поезії, та «Записки о русской грамматике» – докторська дисертація, захищена в 1874 р., що стала важливим внеском у розуміння граматичної структури російської мови. Досліджував взаємозв'язок мови й мислення, питання походження мови та її розвитку. Його праці з теорії словесності та фольклору значно збагатили українське та російське літературознавство, допомагаючи зрозуміти культурний контекст і особливості народної творчості. Один із засновників Харківської

громади та Харківського історико-філологічного товариства, де він активно працював, впливаючи на розвиток наукової думки свого часу. На його честь названо Інститут мовознавства НАН України (1945 р.).



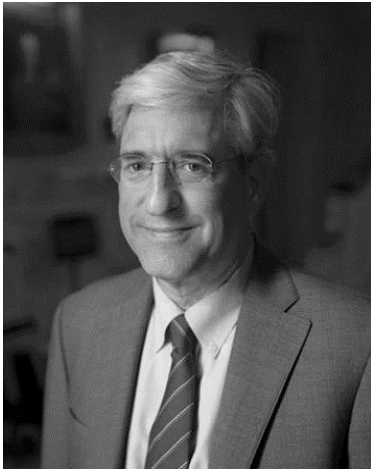
Росс Едвард А. (Edward A. Ross) (1866 – 1951 pp.)

– прогресивний американський соціолог, евгенік, економіст і важливий діяч ранньої кримінології. Як і В. Мак-Дугалл, він є одним із основоположників соціальної психології та першим, хто ввів термін «соціальна психологія» в Америці. У своїй ключовій праці «Соціальна психологія: начерк і довідник» (Social Psychology: An Outline and Source Book, 1908) Е. Росс

заклав основи для подальших досліджень у цій галузі.

У своїй роботі він акцентував увагу на соціальних процесах і взаємодії індивідів у групах, підкреслюючи важливість соціальних норм, традицій і інститутів у формуванні особистості та соціальної структури. Е. Росс був критиком біхевіоризму і виступав за більш глибоке вивчення внутрішніх соціальних механізмів, які визначають поведінку людини в соціальних контекстах.

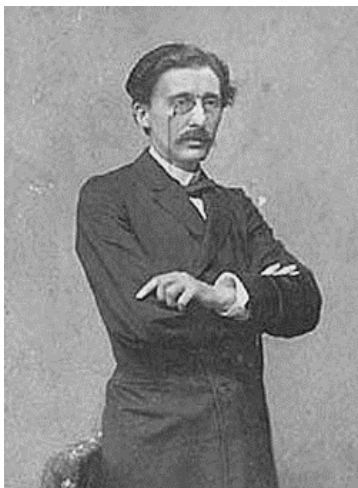
Крім цього, він був критиком імміграційної політики та підтримував соціальні реформи, що підсилювало його вплив серед прогресивних інтелектуалів того часу. Е. Росс вважав, що соціологія повинна бути застосована для вирішення соціальних проблем і покращення суспільства.



Саловей Пітер (англ. Peter Salovey) (нар. 1958) –

американський соціальний психолог, 23-й президент Єльського університету, член Американської академії мистецтв і наук. Освіту здобув у Стенфордському та Єльському університетах. П. Саловей відомий своїми дослідженнями в галузі емоційного інтелекту. Разом з професорами Джоном Майєром та Девідом Карузо розробив теорію емоційного інтелекту, яка значно

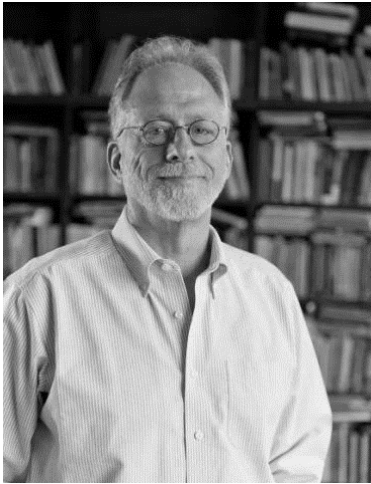
вплинула на розуміння емоційної та соціальної компетентності. Він є автором десятка книг та понад сотні статей, присвячених дослідженню емоцій та поведінки.



Тард Жан-Габрієль (фр. Jean-Gabriel Tarde) (1843

– 1904 рр.) – французький соціолог і кримінолог, член Академії моральних і політичних наук. З 1900 р. – професор нової філософії в Коллеж де Франс. Основоположник соціальної психології та теорії масових комунікацій. Автор концепції наслідування, викладеної у працях «Соціальна логіка», «Соціальні закони», «Думка і натовп». Розглядав наслідування як

механізм соціалізації індивіда через звичаї та моду, що формує групові й суспільні цінності й норми. Досліджуючи феномен натовпу, виявив такі його характеристики як надмірна збудженість, втрата свідомого контролю й індивідуальності. Здійснив значний вплив на розвиток політичної психології, зокрема теорії лідерства і поведінки соціальних груп.



Томаселло Майкл (англ. Michael Tomasello) (нар.

1950 р.) – американський психолог і антрополог, дослідник когнітивного та соціального розвитку дітей. Отримав численні премії та нагороди з кінця 1990-х років і вважається одним із провідних сучасних фахівців з порівняльної психології та розвитку. Відомий своїми новаторськими дослідженнями походження соціального пізнання, які призвели до

революційних відкриттів у психології розвитку та вивченні когнітивних здібностей приматів.

У 1980 – 1990 рр. був професором психології та антропології в Університеті Еморі в Атланті, штат Джорджія, США. Також працював у Центрі дослідження приматів В. Кьолера в Лейпцигу, де досліджував ширші когнітивні навички приматів і дітей. Разом зі своєю дослідницькою групою створив експериментальні пристрої для перевірки просторового, інструментального та соціального пізнання у малюків (від 6 до 24 місяців) і приматів.

Дослідження М. Томаселло показали, що саме соціальне (навіть ультрасоціальне) пізнання є тим, що дійсно відрізняє людину від інших приматів. Його роботи зробили значний внесок у розуміння когнітивних здібностей дітей і приматів, а також у дослідження походження соціального пізнання.



Торндайк Едвард Лі (англ. Edward Lee Thorndike) (1874 – 1949 рр.) – американський психолог і педагог, відомий своїми дослідженнями поведінки тварин і впливу навчання. Був президентом Американської психологічної асоціації в 1912 році. Е. Торндайк проводив дослідження, вивчаючи поведінку тварин у так званих «проблемних ящиках» – експериментальних пристроях, де піддослідні тварини повинні були знайти вихід, щоб отримати підкріплення рефлексу. Його

дослідження були спрямовані на вивчення рухових реакцій тварин. Результати цих експериментів він відобразив у графіках, які назвав «криві наuczіння». Е. Торндайк дійшов висновку, що тварини діють методом «проб, помилок і випадкового успіху». Ці дослідження привели його до розробки теорії коннективізму.

Коннективізм Е. Торндайка став важливим внеском у розуміння процесу навчання. Він стверджував, що навчання є результатом формування зв'язків між стимулом і реакцією, і що повторення та підкріплення відіграють ключову роль у цьому процесі.

Е. Торндайк також відомий своїми внесками в педагогіку, зокрема в розробку методик навчання та оцінювання знань. Його роботи мали значний вплив на розвиток педагогічної психології та методик навчання.



Шериф Музафер (тур. Muzaffer Şerif Başoğlu)

(1906 – 1988 рр.) – турецький психолог, автор відомих експериментів у соціальній психології. М. Шериф спрямував своє дослідження на вивчення механізмів міжгрупового конфлікту. М. Шериф здобув ступінь магістра в Стамбульському університеті та другу магістерську дисертацію у Гарвардському університеті.

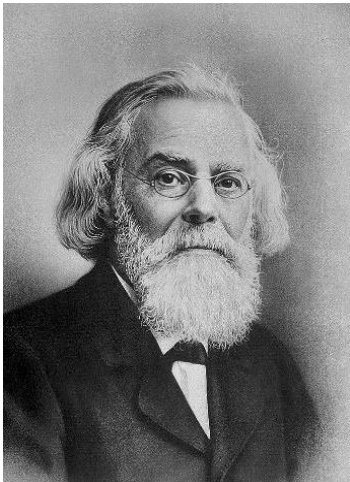
Під керівництвом Г. Мерфі захистив докторську дисертацію в Колумбійському університеті під назвою «Деякі соціальні фактори в сприйнятті». У 1936 р. опублікував свою першу книгу «Психологія соціальних норм».

Класичний експеримент М. Шерифа з використанням автокінетичного ефекту, проведений у 1935 р., став знаковим для соціальної психології. Було показано, як групове обговорення впливає на індивідуальні оцінки.

Другий відомий експеримент М. Шерифа – це «Літній табір», проведений у 1954 р. У цьому експерименті він досліджував міжгруповий конфлікт серед підлітків у таборі. В результаті експерименту були виявлені стадії розвитку

конфлікту та методи його подолання через співпрацю для досягнення спільної мети.

Протягом своєї кар'єри М. Шериф зробив значний внесок у розуміння механізмів міжгрупового конфлікту та соціальної поведінки. Його дослідження вплинули на подальші наукові праці в галузі соціальної психології, зокрема на вивчення соціальних норм, сприйняття та міжгрупових відносин.



Штейнталь Гейман (нім. Heymann Steinthal)

(1823–1899 рр.) – німецький філософ, психолог і мовознавець. Г. Штейнталь є засновником психологічного напрямку в мовознавстві (лінгвістичного психологізму). У своїх наукових роботах підкреслював соціальну природу мови і те, що мова є однією з основних форм вираження духу народу. Спільно з М. Лацарусом організував і видавав журнал «Психологія народів і мовознавство» (*Zeitschrift für Völkerpsychologie und Sprachwissenschaft*) (1859 – 1890 рр.), в якому викладав ідеї про те, що головною силою історії є «дух цілого» (дух народу). Сформулював проблему і поставив задачу психологічного пізнання сутності народного духу і законів духовної діяльності народу. Ці ідеї отримали значну популярність і вплинули на розвиток, кваліфікації та інтерпретації психології народів і психології мас.

РОЗДІЛ 3. ТЕСТИ

Тест №1. Маргінальний статус соціальної психології у системі наукового знання. Методи соціальної психології (Модуль 1)

(1 питання – 5 балів)

Оберіть правильну відповідь. Якщо завдання передбачає декілька варіантів відповідей, правильною зараховується лише та, яка містить усі необхідні варіанти.

Питання 1. Термін «соціальна психологія» в 1908 р. уперше ввів до назви однієї зі своїх робіт (оберіть усі правильні варіанти відповідей):

- а) англійський психолог В. Мак-Дугалл;
- б) французький психолог, соціолог, антрополог та історик Г. Лебон;
- в) німецький філософ і психолог Й. Гербарт;
- г) американський соціолог, євгенік та економіст Е. Росс.

Питання 2. Початком самостійного існування соціальної психології прийнято вважати:

- а) 1877 р.;
- б) 1893 р.;
- в) 1908 р.;
- г) 1905 р.

Питання 3. Предметом соціальної психології, виходячи з принципів діяльнісного підходу, є:

а) «закономірності поведінки й діяльності людей, що обумовлені фактором їх включення в соціальні групи, а також психологічні характеристики самих цих груп»;

б) «психологічні компоненти політичної поведінки людини, дослідження яких дозволяє застосувати психологічне знання до пояснення політики»;

в) «психологічні особливості народів та їхньої культури, процеси формування індивідуальної етнічної самосвідомості <...> й поведінки особистості, вплив соціокультурних факторів на психічні й особистісні

властивості»;

г) «психологічні відмінності як конкретних індивідів, так і типологічні відмінності психологічних проявів у представників різних соціальних, класових, етнічних, вікових та інших груп».

Питання 4. «Соціальна психологія – це наука про те, що люди думають один про одного, як вони впливають один на одного й як ставляться один до одного», – так визначає соціальну психологію:

а) англійський психолог В. Мак-Дугалл;

б) французький психолог, соціолог, антрополог та історик Г. Лебон;

в) американський соціальний психолог, дослідник, популяризатор науки Д. Майєрс;

г) американський соціолог, євгенік та економіст Е. Росс.

Питання 5. Американські соціальні психологи Дж. МакДевід та Г. Харарі у питанні про місце соціальної психології в системі наук виділяють два підходи: інтрадисциплінарний та інтердисциплінарний. Оберіть відповідь, яка відображає інтердисциплінарний підхід:

а) як частина соціології;

б) як частина психології;

в) на перетині соціології та психології.

Питання 6. «Предмет соціальної психології – психіка окремої людини, а колективної – особиста психологія в умовах колективного прояву (н-р, війська, церкви)», так визначав соціальну психологію:

а) Г. І. Челпанов;

б) В. А. Артемов;

в) К. М. Корнілов;

г) Л. С. Виготський.

Питання 7. Основоположник рефлексології та патопсихологічного напрямку в Росії:

а) В. М. Бехтерев;

б) І. П. Павлов;

в) К. М. Корнілов;

г) І. М. Сеченов.

Питання 8. Творець науки про вищу нервову діяльність і уявлень про процеси регуляції травлення:

а) І. М. Сеченов;

б) І. П. Павлов;

в) Ф. В. Овсянніков;

г) І. Ф. Ціон.

Питання 9. Реактологічний підхід до соціальної психології у 1920-тих рр. у Радянському Союзі:

а) робить акцент на тому, що свідомість і поведінка формуються під впливом соціокультурного контексту;

б) базується на розумінні соціальної поведінки людини як реакції на зовнішні соціальні подразники, враховуючи як фізіологічні, так і психічні аспекти;

в) зосереджується на дослідженні поведінки індивіда в соціальному контексті; основна увага приділялася таким аспектам, як мотивація, сприйняття, мислення, емоції та індивідуальні реакції на соціальні стимули;

г) передбачає вивчення та застосування психологічних знань для вирішення конкретних соціальних і виробничих завдань.

Питання 10. 10-томну працю «Психологія народів. Дослідження законів розвитку мови, міфів і звичаїв» написав:

а) німецький лікар, фізіолог та психолог В. Вундт;

б) німецький філософ і філолог Х. Штейнталь;

в) німецький філософ, психолог, видавець і педагог М. Лацарус;

г) німецький філософ, психолог і педагог Й. Гербарт.

Питання 11. Основоположником теорії колективної поведінки й автором праці «Психологія народів і мас» є:

а) український мовознавець, літературознавець і філософ О. О. Потебня;

б) французький психолог, соціолог, антрополог та історик Г. Лебон;

в) французький соціолог і кримінолог Ж.-Г. Тард;

г) німецький лікар, фізіолог та психолог В. Вундт.

Питання 12. Головною ознакою будь-якого етносу, що зумовлює існування народу, є мова. Ця думка належить:

- а) німецькому філософу й філологу Х. Штейнталю;
- б) українському мовознавцю, літературознавцю й філософу О. О. Потебні;
- в) німецькому філософу, психологу й педагогу Й. Гербарту;
- г) українському історику, етнографу й етнопсихологу М. Костомарову.

Питання 13. Який з наступних законів наслідування за Г. Тардом може пояснити феномен, коли нові інновації швидше приймаються суспільством, якщо вони інтегруються у вже існуючі звичаї та вірування, і водночас їх поширення залежить від соціального та фізичного контакту між індивідами?

- а) тільки закон близькості;
- б) тільки закон вставлення;
- в) поєднання закону близькості та закону вставлення;
- г) поєднання закону подібності та закону повторення.

Питання 14. Який фактор, за С. Сігеле, найбільше впливає на перетворення індивідуальної поведінки на масову злочинність?

- а) різноманітність соціальних статусів учасників маси;
- б) відсутність попередньої домовленості між учасниками;
- в) втрата індивідуального самоконтролю під впливом колективної свідомості;
- г) емоційна та культурна однорідність маси.

Питання 15. Яка з причин злочинів натовпу за С. Сігеле забезпечує анонімність злочину?

- а) податливість натовпу навіюванню;
- б) вплив чисельності;
- в) моральне сп'яніння;
- г) пробудження інстинкту вбивства.

Питання 16. Оберіть правильне твердження щодо одного з головних аспектів глобалізації:

а) глобалізація охоплює виключно економічні процеси;

б) глобалізація змінює наше сприйняття часу і простору, роблячи світ більш доступним;

в) глобалізація не має довготривалих наслідків;

г) глобалізація не впливає на культурні взаємодії між країнами.

Питання 17. Автором соціометричного методу дослідження є:

а) американський політолог і теоретик комунікації Г. Лассвелл;

б) австрійсько-американський психіатр, соціальний психолог, психотерапевт, соціолог, філософ, засновник психодрами та групової психотерапії Я. Леві Морено;

в) німецький соціолог, філософ, історик, політичний економіст М. Вебер;

г) американський соціолог, один із засновників школи структурно-функціонального аналізу Р. Кінг Мертон.

Питання 18. Першим узагальненням, присвяченим сфокусованому груповому інтерв'ю (метод фокус-групи), стала праця «Фокусовані інтерв'ю»:

а) австрійсько-американського психіатра, психотерапевта, соціального психолога, соціолога, філософа, засновника психодрами та групової психотерапії Я. Леві Морено;

б) американського соціолога, одного з засновників школи структурно-функціонального аналізу Р. Кінг Мертона;

в) німецького соціолога, філософа, історика, політичного економіста М. Вебера;

г) американського політолога й теоретика комунікації Г. Лассвелла.

Питання 19. Контент-аналіз як соціологічний метод уперше використав під час роботи у Берлінському університеті:

а) американський політолог й теоретик комунікації Г. Лассвелл;

б) австрійсько-американський психіатр, соціальний психолог, психотерапевт, соціолог, філософ, засновник психодрами та групової психотерапії Я. Леві Морено;

в) німецький соціолог, філософ, історик, політичний економіст М. Вебер;

г) американський соціолог, один із засновників школи структурно-функціонального аналізу Р. Кінг Мертон.

Питання 20. У таблиці в першому стовпці наведена назва соціально-психологічного методу дослідження, у другому – опис методу. Установіть відповідності, приписавши до номера кожного метода відповідний опис у вигляді літери, й оберіть правильну відповідь:

а) 1 – Г; 2 – Е; 3 – Б; 4 – А; 5 – В; 6 – Д

б) 1 – Е; 2 – Г; 3 – Б; 4 – В; 5 – А; 6 – Д

в) 1 – А ; 2 – Д; 3 – Б; 4 – Г; 5 – В; 6 – Е

г) 1 – Е; 2 – Д; 3 – Г; 4 – А; 5 – В; 6 – Б

Таблиця 3.1

Соціально-психологічні методи дослідження

МЕТОД	ОПИС МЕТОДУ
1. Експеримент	А. Оцінювання міжособистісних стосунків неформального типу: симпатій та антипатій, привабливості.
2. Спостереження	Б. Збирання первинної інформації, що ґрунтується на безпосередній (бесіда, інтерв'ю) чи опосередкованій (анкета) соціально-психологічній взаємодії дослідника та респондента.
3. Опитування	В. Короткочасне дослідження, за допомогою якого вимірюється рівень розвитку або міра виразності деяких психічних властивостей особистості, груп або спільнот.
4. Тестування	Г. Цілеспрямоване фіксування явищ, які цікавлять дослідника, за попередньо розробленим планом, з метою їх наступного аналізу й використання для потреб практичної діяльності. Широко застосовується в дослідженнях різних явищ суспільного життя, зокрема під час вивчення психологічного взаємовпливу людей у ході дискусій, колективного обговорення проблем тощо. Дозволяє вивчати вплив на аудиторію лекції, бесіди, вистави. Дає змогу одержати цікаві відомості про людину: манеру її поведінки, характер взаємовідносин з іншими людьми, особливості її спілкування тощо.
5. Соціометрична методика.	Д. Виявлення та оцінка специфічних характеристик текстів та інших носіїв інформації, в яких виокремлені певні смислові одиниці змісту та форми інформації. Відповідно до своїх завдань дослідник виокремлює певний набір смислових одиниць (терміни, оцінки тощо), відшукує їх згадування в текстах документів, фіксує результати в картці, а потім підраховує частоту їх використання.
6. Контент-аналіз.	Е. Організована дослідником взаємодія між досліджуваним або групою досліджуваних і експериментальною ситуацією з метою встановлення закономірностей цієї взаємодії та змінних, від яких вона залежить.

Тест №2. Психологічні закономірності спілкування та взаємодії.

Невербальні засоби спілкування (Модуль 1).

(1 питання – 5 балів)

Оберіть правильну відповідь. Якщо завдання передбачає декілька варіантів відповідей, правильною зараховується лише та, яка містить усі необхідні варіанти.

Питання 1. Складова спілкування, що передбачає регуляцію емоційної сфери, а саме: зближення чи поляризацію емоційних станів людей у процесі взаємодії – є:

- а) інтерактивна;
- б) перцептивна;
- в) комунікативна.

Питання 2. Позначте неправильний критерій, який лежить в основі відомих класифікацій невербальних засобів спілкування:

- а) рух;
- б) звук;
- в) час;
- г) простір.

Питання 3. Позначте неправильну функцію невербальної комунікації при взаємодії з вербальною:

- а) доповнення – невербальні повідомлення роблять мову більш виразною, уточнюють і пояснюють її зміст;
- б) використання мовних форм, які підтримують інтерес та увагу слухачів;
- в) заміщення – використання невербального повідомлення замість вербального;
- г) регулювання – використання невербальних знаків для координації взаємодії між людьми.

Питання 4. Який відсоток інформації ми сприймаємо через жести, сенс сказаного та звук і тембр голосу, коли співрозмовник розповідає про свої враження від фільму (за результатами досліджень професора А. Мейерабіана):

- а) жести – 10% , сенс сказаного – 65%, звук та тембр голосу – 25%;
- б) жести – 38% , сенс сказаного – 55%, звук та тембр голосу – 15%;

- в) жести – 55%, сенс сказаного – 7%, звук та тембр голосу – 38%;
- г) жести – 10% , сенс сказаного – 40%, звук та тембр голосу – 50%.

Питання 5. Позначте неправильний варіант складової оптико-кінетичної системи:

- а) міміка, жест, поза, хода;
- б) зовнішні ознаки обличчя: носа, вуха, очей;
- в) напрям погляду, тривалість та частота;
- г) спосіб використання часу.

Питання 6. Позначте правильний варіант тактильних засобів невербальної комунікації:

- а) розташування співрозмовників;
- б) дотик;
- в) запахи парфумів, тютюну, їжі;
- г) чуттєве сприйняття людини іншої культури.

Питання 7. Позначте неправильний варіант фонаційних засобів невербальної комунікації:

- а) напрям погляду, тривалість та частоту;
- б) вокальні якості голосу, діапазон, тембр;
- в) темп мовлення, пауза, плач, кашель;
- г) фразовий наголос, тон , інтонація.

Питання 8. До просторово-часових прийомів та засобів невербальної комунікації відносять (оберіть усі правильні варіанти відповідей):

- а) слухове сприйняття звуків та аудіальну поведінку;
- б) поплескування, рукостискання;
- в) спосіб використання часу;
- г) розташування співрозмовників та дистанцію між ними.

Питання 9. Е. Холл виділив проксемичні дистанції, що описуються як концентричні простори із суб'єктом спілкування в центрі (соціальна, публічна, персональна, інтимна відстань). Назвіть їх, заповнюючи пробіли:

- а) інтимна (400см–750см), персональна (120см–400см), соціальна (45см–120см),

публічна (0–45см);

б) інтимна (0–45см), персональна (45см–120см), соціальна (120см–400см), публічна (400см–750см);

в) інтимна (45см–120см), персональна (0–45см), соціальна (400см–750см), публічна (120см–400см);

г) інтимна (0–45см), персональна (45см–120см), соціальна (400см–750см), публічна (120см–400см).

Питання 10. Хронеміка досліджує:

а) як люди використовують простір та характеристики просторової поведінки такі як територіальність, індивідуальна дистанція, персональний простір, оптимальне розміщення групи у приміщенні, стан та поведінка людей у натовпі

б) реакцію людини на часові рамки, як відбувається оцінка часу та його розподіл при невербальному спілкуванні.

Питання 11. Яку тимчасову орієнтацію мають люди, які живуть моментом, шукають задоволення та схильні до ризику, відповідно до «Теорії тимчасової перспективи» Ф. Зімбардо?

а) орієнтація на минуле;

б) орієнтація на майбутнє;

в) орієнтація на сьогодення.

Питання 12. Погляд вправо-вгору означає:

а) аудіальне спогадування;

б) відтворення реальних візуальних образів;

в) аудіальне конструювання;

г) візуальне конструювання.

Питання 13. За В. А. Лабунською, невербальна знакова система є пріоритетною порівняно з вербальною, оскільки її складові є генетичними ознаками людини. В основу виділення підструктур невербальної поведінки покладено основні характеристики невербальних засобів (рух, простір, час), а також системи їх сприймання. Підпишіть у структурній схемі невербальної поведінки людини за В. А. Лабунською провідні системи відображення

невербальної поведінки людини (рис. 3.1):

- а) 1 – оптична; 2 – акустична; 3 – ольфакторна; 4 – тактильно-кінестезична;
- б) 1 – тактильно-кінестезична; 2 – оптична; 3 – акустична ; 4 – ольфакторна;
- в) 1 – акустична; 2 – оптична; 3 – тактильно-кінестезична; 4 – ольфакторна;
- г) 1 – ольфакторна ; 2 – тактильно-кінестезична; 3 – оптична; 4 – акустична.

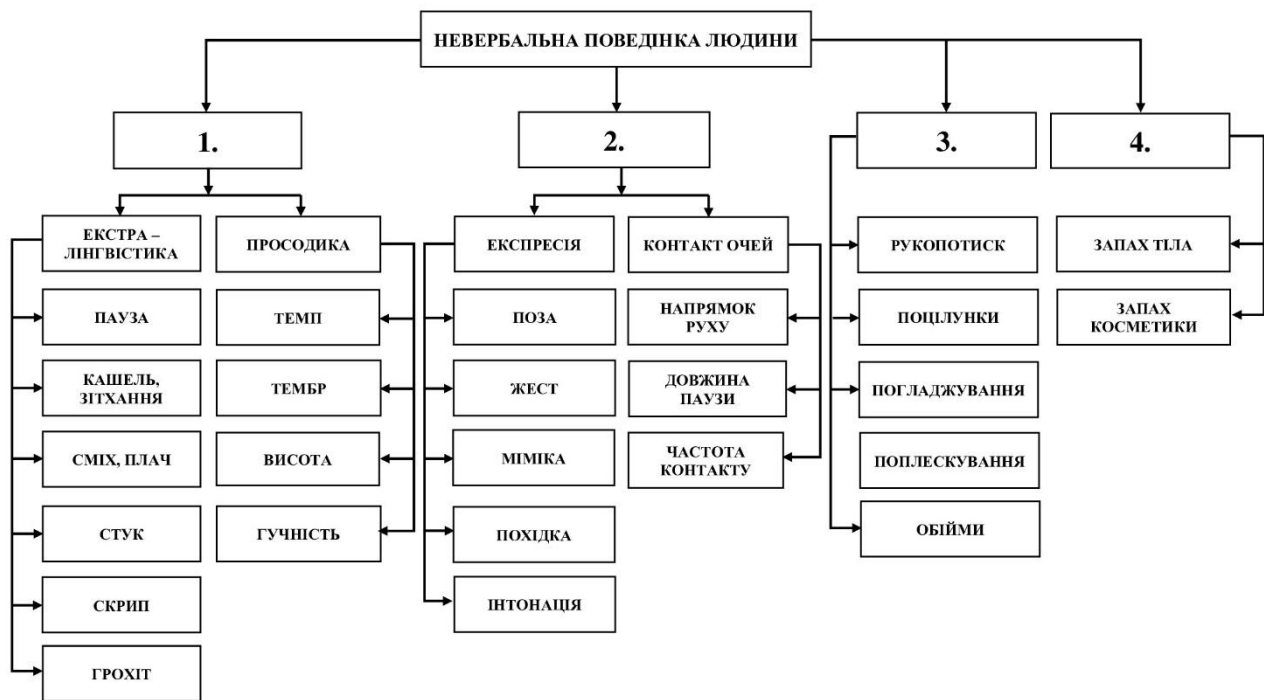


Рис. 3.1. Структура невербальної поведінки (модифіковано за: Лабунська, 1988)

Питання 14. Термін «соціальний інтелект» був уведений у 1920 р.:

- а) німецько-британським психологом, автором тесту інтелекту Г. Айзенком;
- б) американським психологом, автором моделі структури інтелекту Д. Гілфордом;
- в) американським психологом, розробником теорії рис особистості Г. Олпортом;
- г) американським психологом і педагогом Е. Торндайком.

Питання 15. Термін «емоційний інтелект» та його модель вперше були представлені в 1988 р. в докторській дисертації:

- а) ізраїльського психолога й дослідника емоційного інтелекту Р. Бар-Она;

- б) американського соціального психолога й дослідника емоційного інтелекту П. Саловей;
- в) американського психолога й дослідника емоційного інтелекту Дж. Майера;
- г) американського письменника, психолога, наукового журналіста й дослідника емоційного інтелекту Д. Гоулмана.

Питання 16. Дж. Майер та П. Селовей виділили чотири складові емоційного інтелекту (ЕІ). Змішана модель ЕІ Д. Гоулмана містить п'ять компонентів. У першому стовпці таблиці вказані імена авторів ЕІ, у другому наведена характеристика складових / компонентів ЕІ. Установіть відповідності, приписавши до номера кожного автора теорії ЕІ відповідні складові / компоненти ЕІ у вигляді малої літери:

- а) 1 – а, б, д, е; 2 – в, г, ж, і,
- б) 1 – б, г, е, ж, і; 2 – а, в, д, з,
- в) 1 – б, в, д, ж, і; 2 – а, г, е, з,
- г) 1 – а, г, е, з; 2 – б, в, д, ж, і,
- д) 1 – а, б, в, ж; 2 – г, д, е, з, і.

Таблиця 3.2

Моделі емоційного інтелекту

АВТОР ЕІ	СКЛАДОВІ / КОМПОНЕНТИ ЕІ
1. Дж. Майер і П. Селовей	а) сприйняття емоцій – здатність розпізнавати емоції (за мімікою, жестами, зовнішнім виглядом, поведінкою, голосом) інших людей, а також ідентифікувати власні емоції;
2. Д. Гоулман	б) соціальні навички – здатність вибудовувати стосунки з людьми, маніпулювати ними, підштовхувати їх у бажаному напрямі;
	в) саморегуляція – здатність контролювати свої емоції, стримувати імпульси;
	г) використання емоцій для стимулювання мислення – здатність людини (головним чином несвідомо) активувати свій розумовий процес, пробуджувати в собі креативність, використовуючи емоції як фактор мотивації;
	д) емпатія – здатність враховувати почуття інших людей при прийнятті рішень, а також здатність співпереживати іншим людям;

	е) розуміння емоцій – здатність визначати причину появи емоції, розпізнавати зв'язок між думками та емоціями, визначати перехід від однієї емоції до іншої, прогнозувати розвиток емоції з часом, а також здатність інтерпретувати емоції у взаєминах, розуміти складні (амбівалентні, неоднозначні) почуття.
	ж) мотивація – здатність прагнути досягнення мети заради акту її досягнення;
	з) управління емоціями – здатність приборкувати, пробуджувати і спрямовувати свої емоції та емоції інших людей для досягнення поставлених цілей. Сюди також належить здатність брати емоції до уваги при побудові логічних ланцюжків, вирішенні різних завдань, прийнятті рішень і виборі своєї поведінки;
	і) самопізнання – здатність ідентифікувати свої емоції, свою мотивацію при прийнятті рішень, пізнавати свої слабкі та сильні сторони, визначати свої цілі та життєві цінності.

Питання 17. Згідно з Керолом Е. Ізардом, є певні критерії базових емоцій:

1) базові емоції мають виразні та специфічні нервові субстрати; 2) базова емоція проявляє себе за допомогою виразної та специфічної конфігурації м'язових рухів обличчя (міміки); 3) базова емоція тягне за собою виразні та специфічні переживання, які усвідомлюються людиною; 4) базові емоції виникли в результаті еволюційно-біологічних процесів; 5) базова емоція чинить організуючий та мотивуючий вплив на людину, служить її адаптації. Є емоції, які чітко відповідають перерахованим вище критеріям, а є такі, які, згідно з Керолом Е. Ізардом, являють собою проблему щодо можливості їх віднесення до фундаментальних емоцій. Оберіть три «проблемні» емоції:

- а) сором;
- б) радість;
- в) здивування;
- г) провина;
- д) гнів;
- е) відраза;
- ж) презирство;

- з) страх;
- і) інтерес;
- к) збентеження (сором'язливість);
- л) печаль.

Питання 18. Мімічна базова емоція проявляється протягом обмеженого інтервалу часу та становить:

- а) від $\frac{1}{2}$ до 4–5 секунд;
- б) більш ніж 10 секунд;
- в) менш ніж $\frac{1}{2}$ секунди;
- г) кілька хвилин.

Питання 19. П. Екман виділив шість базових емоцій. Позначте зайві:

- а) гнів;
- б) страх;
- в) печаль;
- г) відразу;
- д) здивування;
- е) сором;
- ж) презирство;
- з) радість.

Питання 20. Р. Плутчик виділив вісім первинних емоцій, які, комбінуючи одна з одною, утворюють вторинні емоції (рис. 3.2). Впишіть для кожного номеру комбінації відповідну емоцію (презирство, агресія, піднесення, осуд, жаль, тремтіння, підпорядкування, любов):

- а) 1 – тремтіння; 2 – осуд; 3 – піднесення 4 – жаль; 5 – презирство; 6 – любов; 7 – підпорядкування; 8 – агресія.
- б) 1 – жаль; 2 – піднесення; 3 – підпорядкування; 4 – агресія; 5 – презирство; 6 – любов; 7 – тремтіння; 8 – осуд;
- в) 1 – агресія; 2 – піднесення; 3 – любов; 4 – підпорядкування; 5 – тремтіння; 6 – осуд; 7 – жаль; 8 – презирство.
- г) 1 – любов; 2 – осуд; 3 – піднесення; 4 – агресія; 5 – жаль; 6 – тремтіння; 7 –

презирство; 8 – підпорядкування.

д) 1 – осуд; 2 – підпорядкування; 3 – жаль; 4 – агресія; 5 – презирство; 6 – піднесення; 7 – тремтіння; 8 – любов.

е) 1 – любов; 2 – презирство; 3 – піднесення; 4 – жаль; 5 – агресія; 6 – підпорядкування; 7 – осуд; 8 – тремтіння.

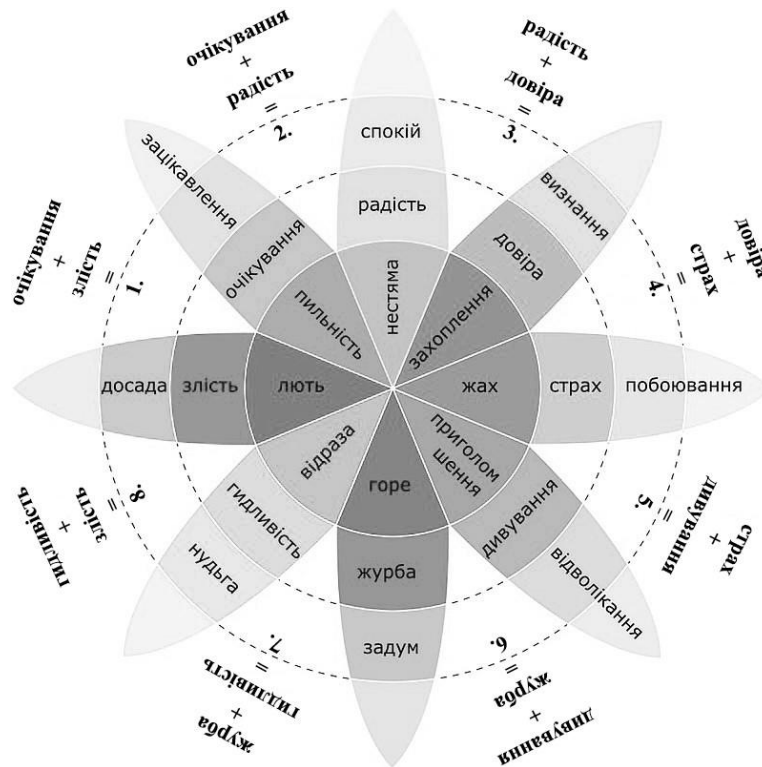


Рис. 3.2. «Колесо емоцій» Р. Плутчика
(перекладено автором за матеріалами Wikipedia, 2003)

Тест №3. Психологічні закономірності спілкування та взаємодії.

Інтерактивна сторона спілкування (Модуль 1).

(1 питання – 5 балів)

Оберіть правильну відповідь. Якщо завдання передбачає декілька варіантів відповідей, правильною зараховується лише та, яка містить усі необхідні варіанти.

Питання 1. Складова спілкування, що передбачає обмін між взаємодіючими індивідами не тільки знаннями та ідеями, але й діями, є:

- а) інтерактивна;
- б) комунікативна;
- в) перцептивна;

Питання 2. Розробником транзактного аналізу є:

- а) З. Фрейд;
- б) Е. Гофман;
- в) Д. Г. Мід;
- г) Дж. Гоманс;
- д) Е. Берн.

Питання 3. Е. Берн знайомить з транзактним аналізом як способом інтерпретації соціальних взаємодій у першій частині своєї книги:

- а) Що ти кажеш після привітання? Психологія людської долі (What do You Say After You Say Hello: The Psychology of Human Destiny);
- б) Ігри, в які грають люди (Games People Play);
- в) Секс у людському коханні. Ігри, в які грають у ліжку (Sex in Human Loving);
- г) Люди, які грають в ігри (People playing games);
- д) Структура та динаміка організацій і груп (Structure and Dynamics of Organizations and Groups).

Питання 4. Набір Я-станів за Е. Берном можна описати як:

- а) психологічні реалії, тобто як систему почуттів, що супроводжується пов'язаним набором моделей поведінки;
- б) соціальні ролі.

Питання 5. Мета простого транзакційного аналізу:

- а) відокремити одну модель відчуття та діяльності від іншої при визначенні станів Я (Батько, Дорослий і Дитина);
- б) з'ясувати, який саме стан Я є відповідальним за транзакційний стимул і який стан людини здійснив транзакційну реакцію.

Питання 6. Мета структурного аналізу:

- а) з'ясувати, який саме стан Я є відповідальним за транзакційний стимул і який стан людини здійснив транзакційну реакцію;
- б) відокремити одну модель відчуття та діяльності від іншої при визначенні станів Я (Батько, Дорослий і Дитина).

Питання 7. До найпростіших однорівневих транзакцій належать:

- а) додаткові та перехресні;
- б) додаткові;
- в) кутові й подвійні;
- г) кутові.

Питання 8. До дворівневих (прихованих транзакцій) належать:

- а) перехресні;
- б) кутові й подвійні;
- в) додаткові та перехресні;
- г) подвійні.

Питання 9. Додаткові транзакції – це транзакції:

- а) між «рівними психологічними станами»;
- б) які включають активність більш як двох Я-станів одночасно, і це є основою для ігор.

Питання 10. Додаткові транзакції першого типу:

- а) це транзакції типу Дитина-Батько, але лінії транзакції не перетинаються;
- б) це транзакції, у яких стимул, і реакція походять від Дорослого, Батька або Дитини.

Питання 11. Додаткові транзакції другого типу:

- а) це транзакції, у яких стимул, і реакція походять від Дорослого, Батька або

Дитини;

б) це трансакції типу Дитина-Батько, але лінії трансакції не перетинаються.

Питання 12. Перехресні трансакції це такі взаємодії людей, коли у відповідь на ваші дії партнер реагує:

а) саме так, як ви хотіли та очікували;

б) не так, як ви хотіли та очікували.

Питання 13. У кутовій успішній трансакції:

а) стимул виглядає як спрямований від Дорослого до Дорослого, тоді як насправді він апелює до іншого – Батьківського чи Дитячого – стану Я свого респондента;

б) беруть участь чотири стани Я.

Питання 14. У прихованій подвійній трансакції:

а) беруть участь чотири стани Я;

б) стимул виглядає як спрямований від Дорослого до Дорослого, тоді як насправді він апелює до іншого – Батьківського чи Дитячого – стану Я свого респондента.

Питання 15. Реакція перенесення умовно позначається так:

а) ДД-ДиБ;

б) ДиБ-ДД;

в) БДи-ДД;

г) ДД-БДи.

Питання 16. Реакція контрперенесення умовно позначається так:

а) БДи-ДД;

б) ДД-ДиБ;

в) ДД-БДи;

г) ДиБ-ДД.

Питання 17. «Дратівлива» реакція умовно позначається так:

а) ДиБ-ДД;

б) ДД-ДиБ;

в) ДД-БДи;

г) БДи-ДД.

Питання 18. Реакція «зухвалості» умовно позначається так:

а) ДД-ДиБ;

б) ДиБ-ДД;

в) ДД-БДи;

г) БДи-ДД.

Питання 19. Реакція «зухвалості»:

а) коли людина (від якої походить стимул) шукає співчуття, а знаходить натомість голі факти від реагуючого;

б) коли стимул від Дорослого до Дорослого викликає відгук від Дитини до Батька;

в) коли стимул від Дорослого до Дорослого викликає поблажливу або «величаву» реакцію від Батька до Дитини;

г) коли людина (від якої походить стимул) замість слухняності стикається з боку реагуючого з демонстрацією «нахабної самовпевненості», апеляцією до фактів.

Питання 20. У таблиці в першому стовпці наведено схеми трансакцій (позначені цифрами), у другому – назви типів трансакцій (позначені великими літерами). Установіть відповідності, приписавши до номера кожної схеми трансакцій відповідний тип трансакції у вигляді літери. Оберіть правильну відповідь:

а) 1 – А; 2 – В; 3 – Б; 4 – Д; 5 – Е; 6 – Г;

б) 1 – Г; 2 – А; 3 – В; 4 – Б; 5 – Д; 6 – Е;

в) 1 – Е; 2 – Б; 3 – В; 4 – А; 5 – Д; 6 – Г;

г) 1 – Е; 2 – Б; 3 – Д; 4 – Г; 5 – В; 6 – А;

д) 1 – Е; 2 – Д; 3 – В; 4 – Г; 5 – Б; 6 – А;

е) 1 – Е; 2 – Б; 3 – В; 4 – Г; 5 – Д; 6 – А.

Схеми транзакцій за Е. Берном

СХЕМА ТРАНЗАКЦІЇ	НАЗВА ТИПУ ТРАНЗАКЦІЇ
1.	А. Дворівнева подвійна транзакція.
2.	Б. Однорівнева додаткова транзакція другого типу.
3.	В. Дворівнева кутова транзакція.
4.	Г. Однорівнева перехресна транзакція другого типу.
5.	Д. Однорівнева перехресна транзакція першого типу.
6.	Е. Однорівнева додаткова транзакція першого типу.

Тест №4. Малі соціальні групи. Динамічні процеси в малій групі (Модуль 2).

(1 питання – 5 балів)

Оберіть правильну відповідь. Якщо завдання передбачає декілька варіантів відповідей, правильною зараховується лише та, яка містить усі необхідні варіанти.

Питання 1: Специфічні регулятори соціальної поведінки у великих групах, таких як нація чи етнос, включають:

- а) емоційні стосунки та групові норми;
- б) звичаї та традиції;
- в) спільна діяльність;
- г) безпосередність контактів кожного члена групи з кожним.

Питання 2: Позначте помилковий варіант серед наведених критеріїв визначення «верхньої» межі таких малих соціальних груп, як шкільний клас, студентська група, виробнича бригада тощо, є:

- а) забезпечення безпосередності контактів кожного члена групи з кожним;
- б) спільна діяльність;
- в) тривалість існування та деяка однорідність поведінки членів групи;
- г) звичаї та традиції.

Питання 3: Автор концепції психологічного поля й дослідник явищ групової динаміки:

- а) З. Фрейд;
- б) К. Левин;
- в) Р. Плутчик;
- г) Л. Кольберг.

Питання 4. Під груповою динамікою розуміють. Оберіть усі правильні варіанти відповідей:

- а) процес формування ролей і лідерства в групі, який визначає, як учасники взаємодіють і узгоджують свої дії для досягнення спільних цілей;
- б) соціально-психологічний показник згуртованості групи, що відображає

рівень єдності та взаємної підтримки учасників, полегшує безконфліктне спілкування та узгодженість дій у спільній діяльності;

в) соціально-психологічний феномен групової поляризації, що виникає внаслідок дискусії, де різні точки зору оформлюються у дві протилежні позиції;

г) сукупність психологічних реакцій великої кількості людей, що виявляється у стані колективного збудження та втрати індивідуальної відповідальності.

Питання 5. Впровадження лідером у життя групи елементів інноваційності, хоча б ціною відмови від низки попередніх норм, сприяючи тим самим ефективнішому досягненню групової мети і переходу на інший, вищий рівень функціонування, відносять до такого механізму групової динаміки:

а) розв'язання внутрішньогрупових суперечностей;

б) «ідіосинкразичний кредит»;

в) психологічний обмін.

Питання 6. Який стиль лідерства, за К. Левіним, передбачає чітке планування роботи, виконання всіх справ відповідно з терміном, оперативне прийняття рішень з важливих питань функціонування групи й контроль як провідну управлінську функцію:

а) демократичний;

б) ліберальний;

в) авторитарний.

Питання 7. Рівень конформної поведінки, за Г. Келменом, на якому вплив групи на індивіда має зовнішній характер, тривалість конформної поведінки обмежується конкретною ситуацією, точка ж зору індивіда не змінюється, відповідає:

а) ідентифікації;

б) підпорядкуванню;

в) інтерналізації.

Питання 8: Що є характерним для внутрішньої конформності? Оберіть усі правильні варіанти відповідей:

а) беззаперечне прийняття думки групи на основі переконання, що «більшість

завжди права»;

б) прийняття думки групи через усвідомлення її правильності;

в) підлаштування до групи заради уникнення конфлікту, без зміни власної позиції.

Питання 9. Класичний експеримент у соціальній психології, вперше описаний у 1963 р. в статті «Підпорядкування: дослідження поведінки»:

а) турецьким психологом М. Шеріфом;

б) польським і американським психологом С. Ашем;

в) американським соціальним психологом і педагогом С. Мілгредом.

Питання 10. Класичний експеримент у соціальній психології з використанням автокінетичного ефекту був проведений:

а) американським соціальним психологом і педагогом С. Мілгредом.

б) турецьким психологом М. Шеріфом;

в) польським і американським психологом С. Ашем;

Питання 11. Експеримент Стенлі Мілгрема був спрямований на вивчення механізмів підкорення авторитету та показав, наскільки далеко готові зайти люди у виконанні наказів, навіть якщо це суперечить їхнім моральним принципам. Який з наведених нижче висновків найточніше відображає результати цього експерименту:

а) люди готові підкорятися авторитету, якщо наказ відповідає їхнім власним переконанням і моральним принципам;

б) учасники часто відмовлялися виконувати накази, як тільки усвідомлювали, що їхні дії можуть завдати шкоди іншій людині;

в) більшість учасників експерименту продовжували виконувати накази, навіть якщо це завдавало дискомфорту та страждань іншому, покладаючись на авторитет експериментатора;

г) вплив авторитету на прийняття рішень обмежується особистими етичними установками та усвідомленням наслідків для інших.

Питання 12. Соціальна установка розуміється як:

а) положення індивіда в системі його міжособистісних стосунків, що й

визначає його права, обов'язки та привілеї;

б) стійка, фіксована структура особистості, що надає стабільності та спрямованості її діяльності, поведінці, уявленням про світ і саму себе;

в) ставлення до соціальних явищ, зумовлене рівнем соціалізації особистості та ієрархією її базових цінностей, що визначає стратегію поведінки та є підґрунтям морального вибору;

г) соціальна функція особистості, що відповідає прийнятим нормам і визначає стиль поведінки людей залежно від їхнього статусу або позиції в суспільстві, в системі міжособистісних стосунків.

Питання 13. У таблиці в першому стовпці подано назву соціально-психологічних феноменів, які використовуються в психологічній маніпуляції, у другому стовпці – ім'я розробника феномену, у третьому – характеристику феномену. Установіть відповідності, приписавши до номеру кожного з феноменів ім'я автора в вигляді малої літери й характеристику в вигляді великої літери:

а) 1 – а, Б; 2 – б, В; 3 – в, А;

б) 1 – б, В; 2 – в, Б; 3 – а, А;

в) 1 – в, Б; 2 – а, В; 3 – б, А;

г) 1 – б, Б; 2 – в, В; 3 – а, А.

Таблиця 3.4

Соціально-психологічні феномени

НАЗВА ФЕНОМЕНУ	АВТОР ФЕНОМЕНУ	ХАРАКТЕРИСТИКА ФЕНОМЕНУ
1. «Нога у роті» (foot-in-the-mouth).	а) Дж. Фрідман, С. Фрейзер, 1966 р.	А. Соціально-психологічний феномен, який показує закономірність між виконанням людиною спочатку незначного прохання, а потім вимушеним виконанням інших більш обтяжливих вимог. Феномен був підтверджений серією експериментів і нині належить до класичних у історії

		психології. Інша назва феномену – метод поступового посилення прохань. Феномен часто використовують у галузі торгівлі, управління та обслуговування; також слід зазначити, що застосування феномену провокує людей на прояв альтруїзму.
2. «Двері в обличчя» (door-in-the-face).	б) Д. Ховард, 1990 р.	Б. Соціально-психологічний феномен, який показує, що людина, яка відповіла на «ритуальне» питання («Як Ваші справи? Як Ви себе відчуваєте?») «ритуальною» відповіддю («Добре», «Усе в порядку»), надалі дасть примусово позитивну відповідь на прохання про допомогу. Також цей примус буде сильнішим, якщо людина, яка поставила ритуальне питання й отримала ритуальну відповідь, скаже: «Радий це чути».
3. «Нога у двері» (foot-in-the-door).	в) Р. Чалдіні, 1975 р.	В. Соціально-психологічний феномен, який полягає в тому, що люди схильні йти на поступки й погоджуватися з малопривабливою пропозицією в тому випадку, якщо вона їм пропонується відразу після їх відмови від іншого більш обтяжливого прохання. Названий за аналогією з психологічним феноменом «нога у двері» й є його протилежністю. Цей феномен лежить в основі однойменної методики маніпулювання.

Питання 14. У таблиці в лівій колонці подано назву типів агресії, запропонованих А. Бассом, у правій – приклади до кожного з них. Установіть відповідності, приписавши до номера кожного типу агресії відповідний приклад у вигляді літери:

- а) 1 – А; 2 – Е; 3 – Д; 4 – Ж; 5 – В; 6 – Б; 7 – З; 8 – Г;
- б) 1 – А; 2 – Б; 3 – Д; 4 – Е; 5 – В; 6 – Г; 7 – З; 8 – Ж;
- в) 1 – З; 2 – Е; 3 – Д; 4 – Ж; 5 – В; 6 – Б; 7 – Г; 8 – А;
- г) 1 – Ж; 2 – Е; 3 – З; 4 – Г; 5 – В; 6 – Б; 7 – Д; 8 – А;
- д) 1 – А; 2 – Б; 3 – В; 4 – Г; 5 – Д; 6 – Е; 7 – Ж; 8 – З;

е) 1 – Б; 2 – Е; 3 – Д; 4 – Ж; 5 – В; 6 – З; 7 – Г; 8 – А.

Таблиця 3.5

Типи агресії за А. Бассом

ТИП АГРЕСІЇ	ПРИКЛАД
1. Фізична-активна-пряма	А. Відмова дати певні словесні пояснення (наприклад, відмова висловитися на захист людини, яку незаслужено критикують).
2. Фізична-активна-непряма	Б. Поширення злісного наклепу або спліток про іншу людину.
3. Фізична-пасивна-пряма	В. Словесні образи або приниження іншої людини.
4. Фізична-пасивна-непряма	Г. Відмова розмовляти з людиною, відповідати на її питання тощо.
5. Вербальна-активна-пряма	Д. Прагнення фізично не дозволяти іншій людині досягнути бажаної цілі або зайнятися бажаною діяльністю (наприклад: сидяча демонстрація).
6. Вербальна-активна-непряма	Е. Закладення мін-пасток; змова з найманим вбивцею з метою знищення ворога.
7. Вербальна-пасивна-пряма	Ж. Відмова від виконання необхідних задач (наприклад, відмова звільнити територію під час сидячої демонстрації).
8. Вербальна-пасивна-непряма	З. Нанесення іншій людині ударів холодною зброєю, побиття або поранення за допомогою вогнепальної зброї.

Питання 15. А. Басс і А. Даркі, створюючи свій опитувальник, диференціювали прояви агресії та ворожості й виділили вісім видів агресивних реакцій. У лівій колонці подано назву агресивної реакції, у правій – її опис. Установіть відповідності, приписавши до номера кожного з типів агресії відповідний опис у вигляді літери:

- а) 1 – А; 2 – Б; 3 – В; 4 – Г; 5 – Д; 6 – Е; 7 – Ж; 8 – З;
- б) 1 – А; 2 – Е; 3 – Г; 4 – Ж; 5 – З; 6 – Б; 7 – В; 8 – Д;
- в) 1 – Д; 2 – Е; 3 – Г; 4 – Ж; 5 – З; 6 – Б; 7 – В; 8 – А;
- г) 1 – Ж; 2 – З; 3 – А; 4 – Б; 5 – Г; 6 – В; 7 – Д; 8 – Е;
- д) 1 – В; 2 – Д; 3 – А; 4 – Б; 5 – Г; 6 – З; 7 – Е; 8 – Ж.

Таблиця 3.6

Прояви агресії за А. Бассом і А. Даркі

ВИД РЕАКЦІЇ	ОПИС
1. Фізична агресія	А. Використання фізичної сили проти іншої людини.
2. Опосередкована агресія	Б. Недовіра та обережність по відношенню до людей, засновані на переконанні що оточуючі мають намір завдати шкоди.
3. Роздратування	В. Вираження негативних почуттів як через форму (сварка, крик, вереск), так і через зміст словесних відповідей (погрози, прокляття, лайка).
4. Негативізм	Г. Готовність до прояву негативних почуттів за найменшого збудження.
5. Образа	Д. Можливі переконання суб'єкту в тому, що він є поганою людиною, що чинить зло, а також докори сумління, які він відчуває.
6. Підозрілість	Е. Агресія яка обхідними шляхами спрямована на іншу людину (плітки, злісні жарти), а також агресія, яка ні на кого не скерована (вибухи ярості, які проявляються у криках, тупотінні ногами, битті кулаками по столу та ін.), й яка характеризується ненаправленістю та невпорядкованістю.
7. Вербальна агресія	Ж. Опозиційна міра поведінки, звичайно направлена проти авторитету або керівництва, це опір до активної боротьби проти сталих законів та звичаїв.
8. Почуття провини	З. Заздрість та ненависть до оточуючих обумовлена почуттям гіркоти, гніву на увесь світ за дійсні або уявні страждання.

Питання 16. В 1972 р. К. Томас і Р. Кілмен запропонували двомірну модель регулювання конфліктів (рис. 3). Один вимір моделі – наполегливість (спрямованість людини на задоволення власних інтересів). Інший вимір – кооперація (спрямованість людини на інтереси іншої людини (суперника). Підпишіть виділені точки на графіку як раціональні форми поведінки при конфлікті:

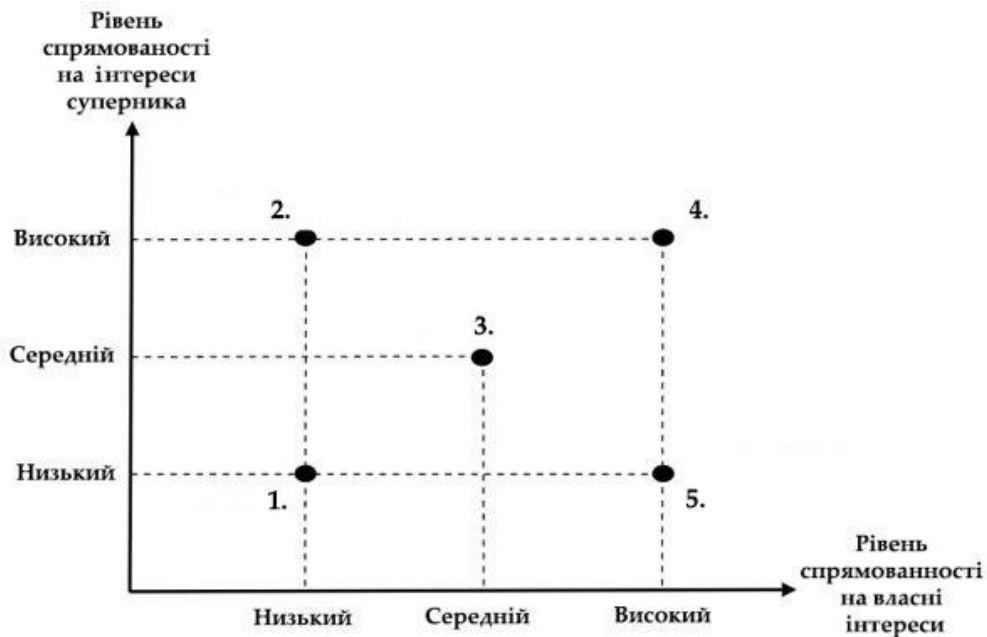


Рис. 3.3. Модель поведінки в конфліктній ситуації за Томасом-Кілменом
(адаптовано авторами на основі Thomas & Kilmann, 2008,
із джерела: ResearchGate)

- а) 1 – пристосування; 2 – уникнення; 3 – суперництво (конкуренція); 4 – компроміс; 5 – співпраця;
- б) 1 – співпраця; 2 – компроміс; 3 – уникнення; 4 – суперництво (конкуренція); 5 – пристосування;
- в) 1 – суперництво (конкуренція); 2 – співпраця; 3 – пристосування; 4 – уникнення; 5 – компроміс;
- г) 1 – уникнення; 2 – пристосування; 3 – компроміс; 4 – співпраця; 5 – суперництво (конкуренція).

Питання 17. У таблиці в лівій колонці подано назву принципів переконання, сформульованих Р. Чалдіні в книзі «Психологія впливу», у правій – характеристика принципу. Установіть відповідності, приписавши для номера кожного з принципів характеристику в вигляді літери:

- а) 1 – Б; 2 – Ж; 3 – Г; 4 – В; 5 – Е; 6 – А; 7 – Д;
- б) 1 – А; 2 – В; 3 – Г; 4 – Б; 5 – Д; 6 – Ж; 7 – Е;
- в) 1 – Д; 2 – Ж; 3 – А; 4 – Б; 5 – Е; 6 – Г; 7 – В;
- г) 1 – А; 2 – Б; 3 – В; 4 – Г; 5 – Д; 6 – Е; 7 – Ж;
- д) 1 – Д; 2 – Ж; 3 – Б; 4 – А; 5 – В; 6 – Г; 7 – Е;

е) 1 – Б; 2 – Г; 3 – В; 4 – А; 5 – Д; 6 – Е; 7 – Ж.

Таблиця 3.7

Принципи переконання за Р. Чалдіні

ПРИНЦИП ПЕРЕКОНАННЯ	ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИНЦИПУ
1. Reciprocity – взаємність	А. Якщо нам здається, що якась річ є в недостатній кількості, ми починаємо сильніше бажати її.
2. Commitment + Consistency – зобов'язання + послідовність	Б. Ця ідея говорить про те, що люди за своєю природою відчують себе зобов'язаними надавати знижки або поступки тим, хто раніше зробив їм послугу. Людям не подобається відчувати себе в чомусь зобов'язаними іншим.
3. Social Proof – соціальний доказ	В. Ми довіряємо авторитетним персонам, через що їхнім аргументам притаманна велика переконливість у наших очах (авторитет може виступати для нас у різних утіленнях – багатство, військова форма, певний статус тощо).
4. Authority – влада	Г. Люди схильні робити, те, що, за їхніми спостереженнями, роблять інші (якщо ти не впевнений у рішенні, то колективна відповідальність буде менш небезпечна, ніж індивідуальна).
5. Liking – симпатія	Д. Цей принцип відображає загальну ідентичність, яку авторитетна особа поділяє з тим, на кого вона впливає. Принцип виходить за межі простої подібності (теж здатної впливати на людину в межах принципу симпатії).
6. Scarcity – дефіцит	Е. Чим більше нам хтось подобається, тим більше в нього шансів переконати вас.
7. Unity – єдність	Ж. Відповідно до цього принципу, люди мають сильну потребу здаватися послідовними. Як тільки ми публічно висловили прихильність комусь або чомусь, ми, швидше за все, підемо до кінця, дотримуючись цього зобов'язання, таким чином виявляючи послідовність.

Питання 18. Моральна дилема – це:

а) ситуація вибору, в якій хтось опиняється перед необхідністю морального вибору між двома можливостями, де вибір будь-якої з них пов'язаний з порушенням певних моральних приписів;

б) процес ухвалення рішення, де основна мета – максимізація особистої вигоди без урахування моральних наслідків;

в) ситуація, коли людина обирає між особистою вигодою та соціальною відповідальністю, не порушуючи моральних норм;

г) процес ухвалення рішення за умов повної визначеності.

Питання 19: Проблема вагонетки ставить людину перед етичним вибором,

за якого необхідно прийняти рішення, здатне врятувати кількох людей ціною життя однієї людини. Який із наведених варіантів найкраще описує ключову дилему цього сценарію?

- а) неправильне втручання в хід подій завжди призводить до негативних наслідків;
- б) необхідно дотримуватися принципу найбільшої користі, навіть якщо це пов'язано з жертвою одного для порятунку багатьох;
- в) слід відмовитися від прийняття рішення, щоб не брати на себе відповідальність за наслідки;
- г) рішення на користь найменших втрат слід розглядати як необґрунтоване порушення моральних норм.

Питання 20. У таблиці в лівій колонці подано назву однієї з шести стадій розвитку моральних суджень, виділених Л. Кольбергом, у правій – опис соціальної точки зору певної стадії. Установіть відповідності, приписавши до номера кожної стадії відповідну соціальну точку зору у вигляді літери:

- а) 1 – А; 2 – Б; 3 – Г; 4 – В; 5 – Е; 6 – Д;
- б) 1 – В; 2 – Г; 3 – А; 4 – Д; 5 – Б; 6 – Е;
- в) 1 – Б; 2 – А; 3 – Г; 4 – В; 5 – Е; 6 – Д;
- г) 1 – Д; 2 – Е; 3 – В; 4 – Г; 5 – А; 6 – Б;
- д) 1 – Е; 2 – А; 3 – Б; 4 – В; 5 – Д; 6 – Г.

Таблиця 3.8

Стадії морального розвитку за Л. Кольбергом

НАЗВА СТАДІЇ	СОЦІАЛЬНА ТОЧКА ЗОРУ
(Стадія) 1. Стадія покарання та послуху.	А. На цій стадії формується конкретна особистісна установка. Людина на даному етапі відділяє свої інтереси і думки від інтересів і думок інших людей, і зокрема тих, хто вищий за неї за ієрархією <...>. Людина інтегрує та співвідносить між собою конфліктуючі індивідуальні інтереси за допомогою інструментального обміну послугами, інструментальної потреби в іншій людині або її розташуванні, або ж за рахунок справедливого розподілу.
(Стадія) 2. Стадія індивідуального інструментального	Б. Цей рівень відрізняється егоїстичністю суджень. На цьому етапі людина не бере до уваги інтереси інших людей, не усвідомлює, що чужі інтереси можуть не збігатися з її власними,

інтересу.	і не вміє зіставляти різні точки зору. Оцінка поведінки здійснюється в контексті фізичних наслідків для себе, а не психологічних інтересів інших людей. Точка зору вищих людей зміщується зі своєю власною.
(Стадія) 3. Стадія взаємних міжособистісних взаємовідносин та конформізму.	В. На цій стадії відбувається розмежування між суспільною думкою і міжособистісними угодами і мотивами. На цій стадії людина приймає точку зору системи, яка диктує ролі та правила, а також співвідносить індивідуальні стосунки з місцем в системі.
(Стадія) 4. Стадія соціальних систем та усвідомленої підтримки порядку.	Г. На цій стадії важлива позиція, яку займає індивід по відношенню до оточуючих. На цьому етапі людина вловлює загальні настрої, домовленості й очікування, і вони беруть верх над особистими інтересами. Людина порівнює різні точки зору через призму «Золотого правила», ставлячи себе на місце іншої людини, але при цьому не бачачи загальної «системної» перспективи.
(Стадія) 5. Стадія переважного права, суспільного договору та користі.	Д. На цьому етапі на перший план виходить моральна точка зору, на підставі якої будується соціальний договір. Ця точка зору полягає в тому, що всякий раціонально мислячий індивід розуміє природу моральності й базової моральної установки, по якій інші люди сприймаються як мета, а не як засіб.
(Стадія) 6. Стадія універсальних етичних принципів.	Е. На цій стадії людина приймає предгромадську точку зору. Це означає, що індивід, володіючи розумом, розуміє існування цінностей і прав без соціальних прив'язок і договорів. Людина інтегрує різні точки зору за допомогою формальних механізмів угоди, договору, об'єктивної неупередженості < ... >. Людина усвідомлює моральну і правову точку зору, бачить між ними конфлікт і не знає, як правильно їх інтегрувати.

Тест №5. Психологія великих соціальних груп: поняття, механізми та процеси (Модуль 2).

Оберіть правильну відповідь. Якщо завдання передбачає декілька варіантів відповідей, правильною зараховується лише та, яка містить усі необхідні варіанти.

(1 питання – 1 бал)

Питання 1: Яке з наведених визначень описує стійкі соціальні групи?

а) великі об'єднання людей із тривалим і стабільним характером, сформовані на основі спільних соціальних, економічних, культурних, професійних або статевих ознак, які займають визначене місце в соціальній структурі;

б) тимчасові об'єднання великої кількості людей, що формуються спонтанно навколо певних подій або явищ, таких як натовп, публіка чи аудиторія.

Питання 2: Які з наведених тверджень найточніше описує великі соціальні групи? Оберіть усі правильні варіанти відповідей:

а) великі соціальні групи утворюються тимчасово для досягнення спільної мети й не мають стійкої структури;

б) великі соціальні групи формуються на основі короткотривалих особистих стосунків і не займають постійного місця в соціальній системі;

в) великі соціальні групи мають історичні корені, є стійкими та займають визначне місце в системі суспільних відносин, відображаючи структуру суспільства;

г) великі соціальні групи складаються з людей, об'єднаних професійними інтересами.

Питання 3: Великі соціальні групи характеризуються такими ознаками. Оберіть усі правильні варіанти відповідей:

а) звичаї та традиції;

б) спосіб життя групи;

в) інтереси, цінності, потреби;

г) специфічна мова.

Питання 4: Які з наведених є прикладами стихійних великих груп? Позначте

неправильний варіант:

- а) натовп: велика кількість людей, зібраних разом, часто без чіткої організації, які можуть діяти під впливом емоцій;
- б) публіка: група людей, які спільно сприймають певне видовище або інформацію, наприклад, глядачі на концерті чи спортивному заході;
- в) аудиторія: специфічний вид публіки, що бере участь у комунікаційному процесі, наприклад, слухачі лекції або виступу;
- г) молодь: соціально-демографічна категорія, яка характеризується віковими межами та специфічними соціальними ролями.

Питання 5: Які з наведених характеристик найточніше описують психічний склад як більш стійке утворення?

- а) особисті потреби та мотивації, що стимулюють соціальну активність і змінюються в залежності від ситуаційних факторів;
- б) національний характер, традиції, звичаї та культурні смаки, що визначають стійкі аспекти поведінки групи людей;
- в) особисті емоції, переживання й настрої, що залежать від соціальних і фізіологічних стимулів;
- г) швидкоплинні вподобання та тимчасові захоплення, що відображають інтереси групи на короткий проміжок часу.

Питання 6: Хто з наведених учених є автором теорії соціальних уявлень?

- а) С. Мілгрем;
- б) Е. Гідденс;
- в) К. Левин;
- г) С. Московічі.

Питання 7: Які з наведених тверджень належать до теорії соціальних уявлень? Оберіть неправильний варіант:

- а) соціальні уявлення формуються через колективну інтерпретацію подій, що впливають на соціальне сприйняття і поведінку;
- б) соціальні уявлення допомагають упорядкувати знання про світ, роблячи складні явища більш зрозумілими та прийнятними для повсякденного життя;

в) соціальні уявлення – це знання та вірування, що виникають у повсякденній комунікації та мають певну структуру;

г) соціальні уявлення відображають індивідуальне несвідоме і не залежать від колективного досвіду.

Питання 8: Яке з наведених тверджень найточніше описує теорію шести рукошляпів, запропоновану С. Мілгремом?

а) кожна людина опосередковано знайома з будь-яким іншим жителем планети через ланцюжок спільних знайомих, що в середньому складається з 5-ти осіб;

б) соціальні зв'язки між людьми утворюють мережу, де кожна людина має значний вплив на зв'язки друзів своїх друзів, що сприяє формуванню згуртованих спільнот;

в) будь-яка група з двох людей має щонайменше одного спільного знайомого, що створює високу ступінь «кластеризації» в соціальних мережах;

г) соціальні зв'язки в мережі розподіляються нерівномірно, де деякі особи мають дуже багато зв'язків і виконують роль «вузлів» у мережі.

Питання 9: Які з наведених явищ є прикладами психічних явищ, що виникають у великих групах? Оберіть усі правильні варіанти відповіді:

а) масова свідомість, масовий настрій, суспільна думка;

б) індивідуальні переконання та особисті цінності;

в) мода, чутки, віра (релігія), реакції людей на рекламу;

г) особиста реакція на індивідуальний досвід, прагнення до самопізнання.

Питання 10: Яке з наведених визначень найточніше описує поняття «мода»?

а) тимчасовий соціальний феномен, що відображає колективні уподобання в поведінці, стилі або думках, які поширюються через соціальне середовище;

б) форма непідтвердженої інформації, що передається в соціальних групах для збудження інтересу чи емоційного впливу на колектив;

в) стабільна система переконань, часто релігійного або духовного характеру, що формує світогляд людини та її поведінку в соціальному середовищі;

г) інтенсивний стан радості та піднесеного настрою, який може виникати як

масовий психічний феномен під впливом зовнішніх обставин.

Питання 11: Яке з наведених визначень найточніше описує поняття «чутки»?

- а) інформація, яка базується на особистих переконаннях і постійно зберігається у свідомості; людини, незалежно від соціальних умов;
- б) непідтверджена інформація, що поширюється в соціальних групах і часто змінюється під час передачі, викликаючи інтерес або емоційний відгук;
- в) знання, що передаються в суспільстві і ґрунтуються на загальноприйнятих та підтверджених фактах, які мають офіційний характер;
- г) тенденція до короточасного захоплення певною ідеєю або подією, що сприймається як модний тренд у суспільстві та швидко змінюється.

Питання 12: Які з наведених тверджень описують характеристики паніки? Оберіть неправильні варіанти відповідей:

- а) паніка – це форма колективної або індивідуальної реакції, що проявляється як інтенсивний страх перед реальною чи уявною загрозою, який посилюється через взаємне «зараження» та супроводжується різким ослабленням вольового самоконтролю;
- б) паніка часто призводить до стану ступору або «вихору руху», коли контрольовані дії змінюються дезорганізованими реакціями, що ускладнює раціональну поведінку;
- в) панічна поведінка має антивольовий характер, де еволюційно примітивні потреби, пов'язані із самозбереженням, пригнічують потреби, що стосуються особистісної самооцінки;
- г) паніка – це стан позитивного збудження та соціальної згуртованості, який супроводжується підвищенням настроєм і загальною активністю групи.

Питання 13: Які з наведених чинників можуть призвести до виникнення масової паніки? Оберіть усі правильні варіанти відповідей:

- а) соціальні чинники, такі як природні лиха, економічні кризи або політичні загрози, що викликають очікування або відчуття наближення трагедії.
- б) фізіологічні чинники, зокрема втома, голод, тривале безсоння або

алкогольне й наркотичне сп'яніння, що знижують рівень індивідуального самоконтролю.

в) загальнопсихологічні чинники, такі як несподіванка, здивування або переляк, які посилюються в умовах браку інформації про небезпеку та способи протидії.

г) соціально-психологічні та ідеологічні чинники, включаючи відсутність значущої загальної мети, ефективних лідерів або низький рівень групової згуртованості.

Питання 14: Які з наведених механізмів можуть сприяти розвитку паніки? Оберіть неправильний варіант відповіді:

а) шокуючий стимул, що викликає переляк у окремих людей і запускає ланцюгову реакцію;

б) присутність людей з високим рівнем збудливості, які емоційно реагують на небезпеку, підсилюючи страх інших;

в) циркулярна реакція, при якій відбувається взаємне посилення емоцій через повторювані сигнали тривоги між людьми;

г) раціональне обговорення ситуації для зниження напруги та вирішення конфлікту.

Питання 15: Які з наведених чинників за результатами досліджень китайських учених (С. Чжоу, Б. Цзян, Х. Чен, Ф. Ван, Л. Янь, С.Чжи) мають сильну кореляцію зі схильністю до паніки? Оберіть усі правильні варіанти відповіді:

а) стать;

б) рівень освіти;

в) наявність багажу;

г) високий рівень самоконтролю.

Питання 16: Яка стратегія поведінки натовпу в паніці сприяє зниженню кількості жертв?

а) конкуренція;

б) взаємодопомога.

Питання 17: Який із наведених механізмів впливу описує «зараження»?

а) механізм впливу, при якому емоції та поведінка поширюються серед членів групи без свідомого раціонального осмислення, зокрема передаються колективні емоції, такі як тривога, ейфорія або паніка.

б) механізм впливу, при якому ідеї та установки передаються минаючи раціональну аргументацію; проявляється, наприклад, у масових медіа та політичній пропаганді, де інформація передається через повторення та впливає на людей підсвідомо;

в) механізм впливу, який діє через раціональне пояснення та аргументацію; використовується для формування колективних установок і переконань, особливо у політичних, релігійних та освітніх контекстах;

г) механізм впливу, що характеризується застосуванням зокрема силових методів для досягнення певної поведінки, дій чи рішень з боку індивіда чи групи.

Питання 18: У яких ситуаціях у великих соціальних групах переконання є більш ефективним механізмом впливу, ніж примус? Оберіть усі правильні варіанти відповідей:

а) контроль за виконанням обов'язкових вимог (наприклад, введення обов'язкових заходів, таких як карантин або санітарні обмеження в умовах пандемії, де дотримання норм контролюється через штрафи та патрулювання);

б) посилення громадянської активності та залученості (наприклад, спонукання громадян до участі у виборах, волонтерських проєктах або соціальних ініціативах є більш ефективним через переконання, оскільки добровільна участь сприяє активній підтримці та залученості);

в) кризова або надзвичайна ситуація (наприклад, оголошення комендантської години та патрулювання вулиць силовими структурами для обмеження пересування і зниження ризику масових заворушень);

г) встановлення порядку і дисципліни в умовах масового скупчення людей (наприклад, застосування сил охорони порядку для запобігання або розгону заворушень на мітингах та забезпечення безпеки учасників);

д) протидія протиправній або антисоціальній діяльності (наприклад,

застосування правоохоронними органами сили для розгону екстремістських або радикальних рухів, що становлять загрозу для суспільства);

е) зниження ризику поширення паніки (наприклад, обмеження доступу до небезпечних зон або примусова евакуація у випадку катастрофи, щоб уникнути масового скупчення людей в небезпечних місцях);

ж) превенція та управління конфліктами (наприклад, у миротворчих процесах і переговорах між різними соціальними групами переконання допомагає знайти компроміси і створити атмосферу довіри, тоді як примус може посилити конфлікт).

Питання 19: Який із наведених механізмів впливу описує «навіювання»?

а) механізм впливу, що характеризується застосуванням зокрема силових методів для досягнення певної поведінки, дій чи рішень з боку індивіда чи групи;

б) механізм впливу, який діє через раціональне пояснення та аргументацію; використовується для формування колективних установок і переконань, особливо у політичних, релігійних та освітніх контекстах;

в) механізм впливу, при якому емоції та поведінка поширюються серед членів групи без свідомого раціонального осмислення, зокрема передаються колективні емоції, такі як тривога, ейфорія або паніка;

г) механізм впливу, при якому ідеї та установки передаються минаючи раціональну аргументацію; проявляється, наприклад, у масових медіа та політичній пропаганді, де інформація передається через повторення та впливає на людей підсвідомо.

Питання 20: Який із наведених механізмів впливу описує «наслідування»?

а) механізм впливу, при якому емоції та поведінка поширюються серед членів групи без свідомого раціонального осмислення, зокрема передаються колективні емоції, такі як тривога, ейфорія або паніка;

б) механізм впливу, який діє через раціональне пояснення та аргументацію; використовується для формування колективних установок і переконань, особливо у політичних, релігійних та освітніх контекстах;

в) механізм впливу, при якому індивіди повторюють або копіюють поведінку,

дії, стиль чи установки інших людей, часто спираючись на соціальні норми або взірці, які вважаються прийнятними чи бажаними у конкретній соціальній групі, може бути несвідомим або свідомим процесом і є важливим інструментом соціалізації, особливо на ранніх етапах розвитку особистості;

г) механізм впливу, при якому ідеї та установки передаються минаючи раціональну аргументацію; проявляється, наприклад, у масових медіа та політичній пропаганді, де інформація передається через повторення та впливає на людей підсвідомо.

Тест №6. Підсумковий контроль «Соціальна психологія: Зріз знань».

(1 питання – 1 бал)

Оберіть правильну відповідь. Якщо завдання передбачає декілька варіантів відповідей, правильною зараховується лише та, яка містить усі необхідні варіанти.

Питання 1. Термін «соціальна психологія» в 1908 р. уперше ввів до назви однієї зі своїх робіт (оберіть усі правильні варіанти відповідей):

- а) англійський психолог В. Мак-Дугалл;
- б) французький психолог, соціолог, антрополог та історик Г. Лебон;
- в) німецький філософ і психолог Й. Гербарт;
- г) американський соціолог, євгенік та економіст Е. Росс.

Питання 2. Початком самостійного існування соціальної психології прийнято вважати:

- а) 1877 р.;
- б) 1893 р.;
- в) 1908 р.;
- г) 1905 р.

Питання 3. Предметом соціальної психології, виходячи з принципів діяльнісного підходу, є:

а) «закономірності поведінки й діяльності людей, що обумовлені фактором їх включення в соціальні групи, а також психологічні характеристики самих цих груп»;

б) «психологічні компоненти політичної поведінки людини, дослідження яких дозволяє застосувати психологічне знання до пояснення політики»;

в) «психологічні особливості народів та їхньої культури, процеси формування індивідуальної етнічної самосвідомості <...> й поведінки особистості, вплив соціокультурних факторів на психічні й особистісні властивості»;

г) «психологічні відмінності як конкретних індивідів, так і типологічні відмінності психологічних проявів у представників різних соціальних, класових,

етнічних, вікових та інших груп».

Питання 4. «Соціальна психологія – це наука про те, що люди думають один про одного, як вони впливають один на одного й як ставляться один до одного», – так визначає соціальну психологію:

- а) англійський психолог В. Мак-Дугалл;
- б) французький психолог, соціолог, антрополог та історик Г. Лебон;
- в) американський соціальний психолог, дослідник, популяризатор науки Д. Майєрс;
- г) американський соціолог, євгенік та економіст Е. Росс.

Питання 5. Американські соціальні психологи Дж. МакДевід та Г. Харарі у питанні про місце соціальної психології в системі наук виділяють два підходи: інтрадисциплінарний та інтердисциплінарний. Оберіть відповідь, яка відображає інтердисциплінарний підхід:

- а) як частина соціології;
- б) як частина психології;
- в) на перетині соціології та психології.

Питання 6. «Предмет соціальної психології – психіка окремої людини, а колективної – особиста психологія в умовах колективного прояву (н-р, війська, церкви)», так визначав соціальну психологію:

- а) Г. І. Челпанов;
- б) В. А. Артемов;
- в) К. М. Корнілов;
- г) Л. С. Виготський.

Питання 7. Основоположник рефлексології та патопсихологічного напрямку в Росії:

- а) В. М. Бехтерев;
- б) І. П. Павлов;
- в) К. М. Корнілов;
- г) І. М. Сеченов.

Питання 8. Творець науки про вищу нервову діяльність і уявлень про

процеси регуляції травлення:

- а) І. М. Сеченов;
- б) І. П. Павлов;
- в) Ф. В. Овсянніков;
- г) І. Ф. Цюн.

Питання 9. Реактологічний підхід до соціальної психології у 1920-тих рр. у Радянському Союзі:

- а) робить акцент на тому, що свідомість і поведінка формуються під впливом соціокультурного контексту;
- б) базується на розумінні соціальної поведінки людини як реакції на зовнішні соціальні подразники, враховуючи як фізіологічні, так і психічні аспекти;
- в) зосереджується на дослідженні поведінки індивіда в соціальному контексті; основна увага приділялася таким аспектам, як мотивація, сприйняття, мислення, емоції та індивідуальні реакції на соціальні стимули;
- г) передбачає вивчення та застосування психологічних знань для вирішення конкретних соціальних і виробничих завдань.

Питання 10. 10-томну працю «Психологія народів. Дослідження законів розвитку мови, міфів і звичаїв» написав:

- а) німецький лікар, фізіолог та психолог В. Вундт;
- б) німецький філософ і філолог Х. Штейнталь;
- в) німецький філософ, психолог, видавець і педагог М. Лацарус;
- г) німецький філософ, психолог і педагог Й. Гербарт.

Питання 11. Основоположником теорії колективної поведінки й автором праці «Психологія народів і мас» є:

- а) український мовознавець, літературознавець і філософ О. О. Потебня;
- б) французький психолог, соціолог, антрополог та історик Г. Лебон;
- в) французький соціолог і кримінолог Ж. Г. Тард;
- г) німецький лікар, фізіолог та психолог В. Вундт.

Питання 12. Головною ознакою будь-якого етносу, що зумовлює існування народу, є мова. Ця думка належить:

- а) німецькому філософу й філологу Х. Штейнталю;
- б) українському мовознавцю, літературознавцю й філософу О. О. Потебні;
- в) німецькому філософу, психологу й педагогу Й. Гербарту;
- г) українському історику, етнографу й етнопсихологу М. Костомарову.

Питання 13. Який з наступних законів наслідування за Г. Тардом може пояснити феномен, коли нові інновації швидше приймаються суспільством, якщо вони інтегруються у вже існуючі звичаї та вірування, і водночас їх поширення залежить від соціального та фізичного контакту між індивідами?

- а) тільки закон близькості;
- б) тільки закон вставлення;
- в) поєднання закону близькості та закону вставлення;
- г) поєднання закону подібності та закону повторення.

Питання 14. Який фактор, за С. Сігеле, найбільше впливає на перетворення індивідуальної поведінки на масову злочинність?

- а) різноманітність соціальних статусів учасників маси;
- б) відсутність попередньої домовленості між учасниками;
- в) втрата індивідуального самоконтролю під впливом колективної свідомості;
- г) емоційна та культурна однорідність маси.

Питання 15. Яка з причин злочинів натовпу за С. Сігеле забезпечує анонімність злочину?

- а) податливість натовпу навіюванню;
- б) вплив чисельності;
- в) моральне сп'яніння;
- г) пробудження інстинкту вбивства.

Питання 16. Оберіть правильне твердження щодо одного з головних аспектів глобалізації:

- а) глобалізація охоплює виключно економічні процеси;
- б) глобалізація змінює наше сприйняття часу і простору, роблячи світ більш доступним;

- в) глобалізація не має довготривалих наслідків;
- г) глобалізація не впливає на культурні взаємодії між країнами.

Питання 17. Автором соціометричного методу дослідження є:

- а) американський політолог і теоретик комунікації Г. Лассвелл;
- б) австрійсько-американський психіатр, соціальний психолог, психотерапевт, соціолог, філософ, засновник психодрами та групової психотерапії Я. Леві Морено;
- в) німецький соціолог, філософ, історик, політичний економіст М. Вебер;
- г) американський соціолог, один із засновників школи структурно-функціонального аналізу Р. Кінг Мертон.

Питання 18. Першим узагальненням, присвяченим сфокусованому груповому інтерв'ю (метод фокус-групи), стала праця «Фокусовані інтерв'ю»:

- а) австрійсько-американського психіатра, психотерапевта, соціального психолога, соціолога, філософа, засновника психодрами та групової психотерапії Я. Леві Морено;
- б) американського соціолога, одного з засновників школи структурно-функціонального аналізу Р. Кінг Мертона;
- в) німецького соціолога, філософа, історика, політичного економіста М. Вебера;
- г) американського політолога й теоретика комунікації Г. Лассвелла.

Питання 19. Контент-аналіз як соціологічний метод уперше використав під час роботи у Берлінському університеті:

- а) американський політолог й теоретик комунікації Г. Лассвелл;
- б) австрійсько-американський психіатр, соціальний психолог, психотерапевт, соціолог, філософ, засновник психодрами та групової психотерапії Я. Леві Морено;
- в) німецький соціолог, філософ, історик, політичний економіст М. Вебер;
- г) американський соціолог, один із засновників школи структурно-функціонального аналізу Р. Кінг Мертон.

Питання 20. У таблиці в першому стовпці наведена назва соціально-

психологічного методу дослідження, у другому – опис методу. Установіть відповідності, приписавши до номера кожного метода відповідний опис у вигляді літери, й оберіть правильну відповідь:

- а) 1 – Г; 2 – Е; 3 – Б; 4 – А; 5 – В; 6 – Д
- б) 1 – Е; 2 – Г; 3 – Б; 4 – В; 5 – А; 6 – Д
- в) 1 – А ; 2 – Д; 3 – Б; 4 – Г; 5 – В; 6 – Е
- г) 1 – Е; 2 – Д; 3 – Г; 4 – А; 5 – В; 6 – Б

Таблиця 3.9

Соціально-психологічні методи дослідження

МЕТОД	ОПИС МЕТОДУ
1. Експеримент.	А. Оцінювання міжособистісних стосунків неформального типу: симпатій та антипатій, привабливості.
2. Спостереження.	Б. Збирання первинної інформації, що ґрунтується на безпосередній (бесіда, інтерв'ю) чи опосередкованій (анкета) соціально-психологічній взаємодії дослідника та респондента.
3. Опитування.	В. Короткочасне дослідження, за допомогою якого вимірюється рівень розвитку або міра виразності деяких психічних властивостей особистості, груп або спільнот.
4. Тестування.	Г. Цілеспрямоване фіксування явищ, які цікавлять дослідника, за попередньо розробленим планом, з метою їх наступного аналізу й використання для потреб практичної діяльності. Широко застосовується в дослідженнях різних явищ суспільного життя, зокрема під час вивчення психологічного взаємовпливу людей у ході дискусій, колективного обговорення проблем тощо. Дозволяє вивчати вплив на аудиторію лекції, бесіди, вистави. Дає змогу одержати цікаві відомості про людину: манеру її поведінки, характер взаємовідносин з іншими людьми, особливості її спілкування тощо.
5. Соціометрична методика.	Д. Виявлення та оцінка специфічних характеристик текстів та інших носіїв інформації, в яких виокремлені певні смислові одиниці змісту та форми інформації. Відповідно до своїх завдань дослідник виокремлює певний набір смислових одиниць (терміни, оцінки тощо), відшукує їх згадування в текстах документів, фіксує результати в картці, а потім підраховує частоту їх використання.
6. Контент-аналіз.	Е. Організована дослідником взаємодія між досліджуваним або групою досліджуваних і експериментальною ситуацією з метою встановлення закономірностей цієї взаємодії та змінних, від яких вона залежить.

Питання 21. Складова спілкування, що передбачає регуляцію емоційної

сфери, а саме: зближення чи поляризацію емоційних станів людей у процесі взаємодії – є:

- а) інтерактивна;
- б) перцептивна;
- в) комунікативна.

Питання 22. Позначте неправильний критерій, який лежить в основі відомих класифікацій невербальних засобів спілкування:

- а) рух;
- б) звук;
- в) час;
- г) простір.

Питання 23. Позначте неправильну функцію невербальної комунікації при взаємодії з вербальною:

- а) доповнення – невербальні повідомлення роблять мову більш виразною, уточнюють і пояснюють її зміст;
- б) використання мовних форм, які підтримують інтерес та увагу слухачів;
- в) заміщення – використання невербального повідомлення замість вербального;
- г) регулювання – використання невербальних знаків для координації взаємодії між людьми.

Питання 24. Який відсоток інформації ми сприймаємо через жести, сенс сказаного та звук і тембр голосу, коли співрозмовник розповідає про свої враження від фільму (за результатами досліджень професора А. Мейерабіана):

- а) жести – 10% , сенс сказаного – 65%, звук та тембр голосу – 25%;
- б) жести – 38% , сенс сказаного – 55%, звук та тембр голосу – 15%;
- в) жести – 55%, сенс сказаного – 7%, звук та тембр голосу – 38%;
- г) жести – 10% , сенс сказаного – 40%, звук та тембр голосу – 50%.

Питання 25. Позначте неправильний варіант складової оптико-кінетичної системи:

- а) міміка, жест, поза, хода;
- б) зовнішні ознаки обличчя: носа, вуха, очей;
- в) напрям погляду, тривалість та частота;
- г) спосіб використання часу.

Питання 26. Позначте правильний варіант тактильних засобів невербальної комунікації:

- а) розташування співрозмовників;
- б) дотик;
- в) запахи парфумів, тютюну, їжі;
- г) чуттєве сприйняття людини іншої культури.

Питання 27. Позначте неправильний варіант фонаційних засобів невербальної комунікації:

- а) напрям погляду, тривалість та частоту;
- б) вокальні якості голосу, діапазон, тембр;
- в) темп мовлення, пауза, плач, кашель;
- г) фразовий наголос, тон, інтонація.

Питання 28. До просторово-часових прийомів та засобів невербальної комунікації відносять (оберіть усі правильні варіанти відповідей):

- а) слухове сприйняття звуків та аудіальну поведінку;
- б) поплескування, рукостискання;
- в) спосіб використання часу;
- г) розташування співрозмовників та дистанцію між ними.

Питання 29. Е. Холл виділив проксемичні дистанції, що описуються як концентричні простори із суб'єктом спілкування в центрі (соціальна, публічна, персональна, інтимна відстань). Назвіть їх, заповнюючи пробіли:

- а) інтимна (400см-750см), персональна (120см-400см), соціальна (45см-120см), г) публічна (0-45см);
- б) інтимна (0-45см), персональна (45см-120см), соціальна (120см-400см), публічна (400см-750см);
- в) інтимна (45см-120см), персональна (0-45см), соціальна (400см-750см),

публічна (120см-400см);

г) інтимна (0-45см), персональна (45см-120см), соціальна (400см-750см), публічна (120см-400см).

Питання 30. Хронеміка досліджує:

а) як люди використовують простір та характеристики просторової поведінки такі як територіальність, індивідуальна дистанція, персональний простір, оптимальне розміщення групи у приміщенні, стан та поведінка людей у натовпі

б) реакцію людини на часові рамки, як відбувається оцінка часу та його розподіл при невербальному спілкуванні.

Питання 31. Яку тимчасову орієнтацію мають люди, які живуть моментом, шукають задоволення та схильні до ризику, відповідно до «Теорії тимчасової перспективи» Ф. Зімбардо?

а) орієнтація на минуле

б) орієнтація на майбутнє

в) орієнтація на сьогодення.

Питання 32. Погляд вправо-вгору означає:

а) аудіальне спогадування;

б) відтворення реальних візуальних образів;

в) аудіальне конструювання;

г) візуальне конструювання.

Питання 33. За В. А. Лабунською, невербальна знакова система є пріоритетною порівняно з вербальною, оскільки її складові є генетичними ознаками людини. В основу виділення підструктур невербальної поведінки покладено основні характеристики невербальних засобів (рух, простір, час), а також системи їх сприймання. Підпишіть у структурній схемі невербальної поведінки людини за В. А. Лабунською провідні системи відображення невербальної поведінки людини (рис. 3.4):

а) 1 – оптична; 2 – акустична; 3 – ольфакторна; 4 – тактильно-кінестезична;

б) 1 – тактильно-кінестезична; 2 – оптична; 3 – акустична ; 4 – ольфакторна;

в) 1 – акустична; 2 – оптична; 3 – тактильно-кінестезична; 4 – ольфакторна;

г) 1 – ольфакторна ; 2 – тактильно-кінестезична; 3 – оптична; 4 – акустична.

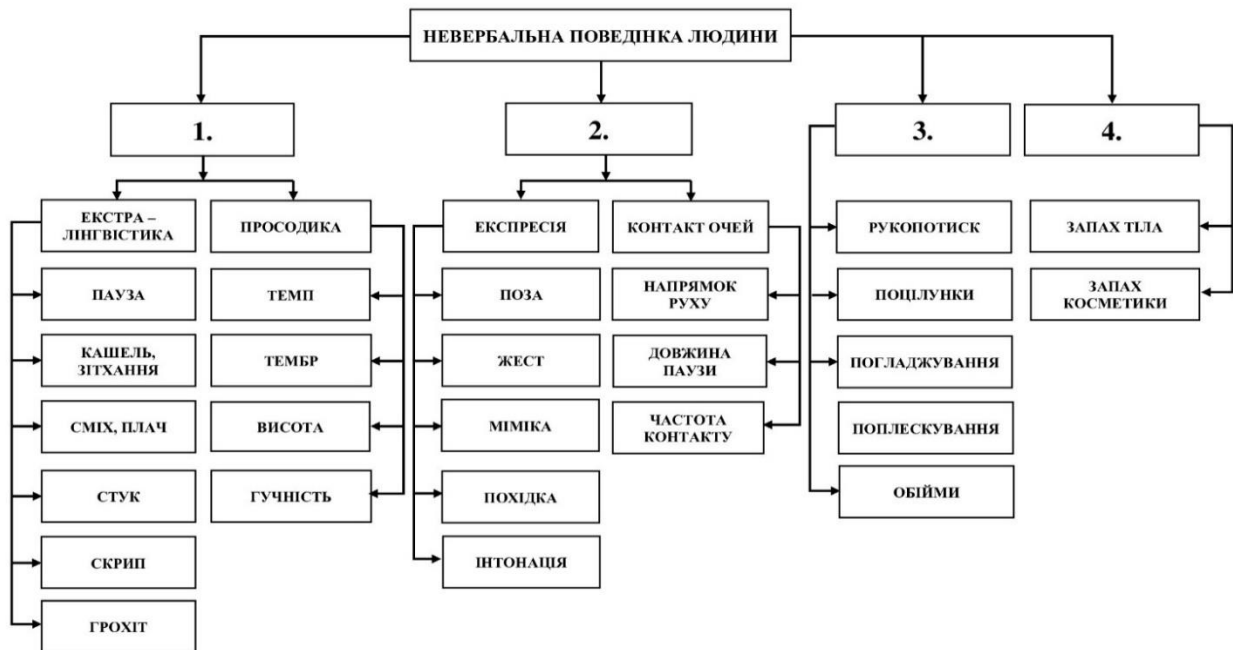


Рис. 3.4. Структура невербальної поведінки (модифіковано за: Лабунська, 1988)

Питання 34. Термін «соціальний інтелект» був уведений у 1920 р.:

- а) німецько-британським психологом, автором тесту інтелекту Г. Айзенком;
- б) американським психологом, автором моделі структури інтелекту Д. Гілфордом;
- в) американським психологом, розробником теорії рис особистості Г. Олпортом;
- г) американським психологом і педагогом Е. Торндайком.

Питання 35. Термін «емоційний інтелект» та його модель вперше були представлені в 1988 р. в докторській дисертації:

- а) ізраїльського психолога й дослідника емоційного інтелекту Р. Бар-Она;
- б) американського соціального психолога й дослідника емоційного інтелекту П. Саловей;
- в) американського психолога й дослідника емоційного інтелекту Дж. Майера;
- г) американського письменника, психолога, наукового журналіста й

дослідника емоційного інтелекту Д. Гоулмана.

Питання 36. Дж. Майер та П. Селовей виділили чотири складові емоційного інтелекту (ЕІ). Змішана модель ЕІ Д. Гоулмана містить п'ять компонентів. У першому стовпці таблиці вказані імена авторів ЕІ, у другому наведена характеристика складових / компонентів ЕІ. Установіть відповідності, приписавши до номера кожного автора теорії ЕІ відповідні складові / компоненти ЕІ у вигляді малої літери:

- а) 1 – а, б, д, е; 2 – в, г, ж, і,
- б) 1 – б, г, е, ж, і; 2 – а, в, д, з,
- в) 1 – б, в, д, ж, і; 2 – а, г, е, з,
- г) 1 – а, г, е, з; 2 – б, в, д, ж, і,
- д) 1 – а, б, в, ж; 2 – г, д, е, з, і.

Таблиця 3.10

Моделі емоційного інтелекту

АВТОР ЕІ	СКЛАДОВІ / КОМПОНЕНТИ ЕІ
1. Дж. Майер і П. Селовей	а) сприйняття емоцій – здатність розпізнавати емоції (за мімікою, жестами, зовнішнім виглядом, поведінкою, голосом) інших людей, а також ідентифікувати власні емоції;
2. Д. Гоулман	б) соціальні навички – здатність вибудовувати стосунки з людьми, маніпулювати ними, підштовхувати їх у бажаному напрямі;
	в) саморегуляція – здатність контролювати свої емоції, стримувати імпульси;
	г) використання емоцій для стимулювання мислення – здатність людини (головним чином несвідомо) активувати свій розумовий процес, пробуджувати в собі креативність, використовуючи емоції як фактор мотивації;
	д) емпатія – здатність враховувати почуття інших людей при прийнятті рішень, а також здатність співпереживати іншим людям;
	е) розуміння емоцій – здатність визначати причину появи емоції, розпізнавати зв'язок між думками та емоціями, визначати перехід від однієї емоції до іншої, прогнозувати розвиток емоції з часом, а також здатність інтерпретувати емоції у взаєминах, розуміти складні (амбівалентні, неоднозначні) почуття.
	ж) мотивація – здатність прагнути досягнення мети заради акту її досягнення;
	з) управління емоціями – здатність приборкувати, пробуджувати і спрямовувати свої емоції та емоції інших людей для досягнення

	поставлених цілей. Сюди також належить здатність брати емоції до уваги при побудові логічних ланцюжків, вирішенні різних завдань, прийнятті рішень і виборі своєї поведінки;
	і) самопізнання – здатність ідентифікувати свої емоції, свою мотивацію при прийнятті рішень, пізнавати свої слабкі та сильні сторони, визначати свої цілі та життєві цінності.

Питання 37. Згідно з Керолом Е. Ізардом, є певні критерії базових емоцій:

1) базові емоції мають виразні та специфічні нервові субстрати; 2) базова емоція проявляє себе за допомогою виразної та специфічної конфігурації м'язових рухів обличчя (міміки); 3) базова емоція тягне за собою виразні та специфічні переживання, які усвідомлюються людиною; 4) базові емоції виникли в результаті еволюційно-біологічних процесів; 5) базова емоція чинить організуючий та мотивуючий вплив на людину, служить її адаптації. Є емоції, які чітко відповідають перерахованим вище критеріям, а є такі, які, згідно з Керолом Е. Ізардом, являють собою проблему щодо можливості їх віднесення до фундаментальних емоцій. Оберіть три «проблемні» емоції:

- а) сором;
- б) радість;
- в) здивування;
- г) провина;
- д) гнів;
- е) відраза;
- ж) презирство;
- з) страх;
- і) інтерес;
- к) збентеження (сором'язливість);
- л) печаль.

Питання 38. Мімічна базова емоція проявляється протягом обмеженого інтервалу часу та становить:

- а) від ½ до 4-5 секунд;
- б) більш ніж 10 секунд;

в) менш ніж $\frac{1}{2}$ секунди;

г) кілька хвилин.

Питання 39. П. Екман виділив шість базових емоцій. Позначте зайві:

а) гнів;

б) страх;

в) печаль;

г) відразу;

д) здивування;

е) сором;

ж) презирство;

з) радість.

Питання 40. Р. Плутчик виділив вісім первинних емоцій, які, комбінуючи одна з одною, утворюють вторинні емоції (рис. 3.5). Впишіть для кожного номеру комбінації відповідну емоцію (презирство, агресія, піднесення, осуд, жаль, тремтіння, підпорядкування, любов):

а) 1 – тремтіння; 2 – осуд; 3 – піднесення; 4 – жаль; 5 – презирство; 6 – любов; 7 – підпорядкування; 8 – агресія.

б) 1 – жаль; 2 – піднесення; 3 – підпорядкування; 4 – агресія; 5 – презирство; 6 – любов; 7 – тремтіння; 8 – осуд;

в) 1 – агресія; 2 – піднесення; 3 – любов; 4 – підпорядкування; 5 – тремтіння; 6 – осуд; 7 – жаль; 8 – презирство.

г) 1 – любов; 2 – осуд; 3 – піднесення; 4 – агресія; 5 – жаль; 6 – тремтіння; 7 – презирство; 8 – підпорядкування.

д) 1 – осуд; 2 – підпорядкування; 3 – жаль; 4 – агресія; 5 – презирство; 6 – піднесення; 7 – тремтіння; 8 – любов.

е) 1 – любов; 2 – презирство; 3 – піднесення; 4 – жаль; 5 – агресія; 6 – підпорядкування; 7 – осуд; 8 – тремтіння.

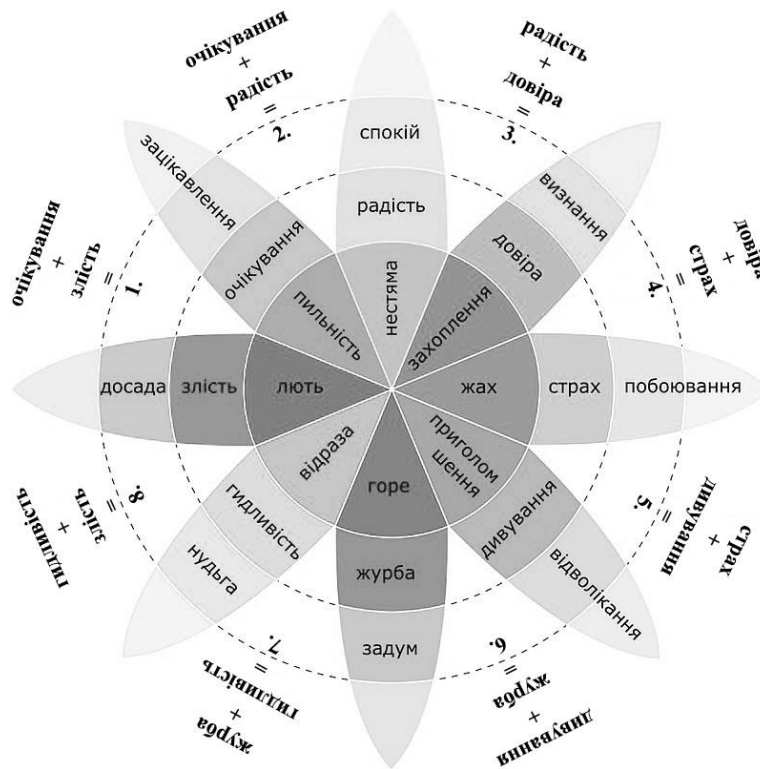


Рис. 3.5. «Колесо емоцій» Р. Плутчика

(перекладено автором за матеріалами Wikipedia, 2003)

Питання 41. Складова спілкування, що передбачає обмін між взаємодіючими індивідами не тільки знаннями та ідеями, але й діями, є:

- а) інтерактивна;
- б) комунікативна;
- в) перцептивна;

Питання 42. Розробником транзактного аналізу є:

- а) З. Фрейд;
- б) Е. Гофман;
- в) Д. Г. Мід;
- г) Дж. Гоманс;
- д) Е. Берн.

Питання 43. Е. Берн знайомить з транзактним аналізом як способом інтерпретації соціальних взаємодій у першій частині своєї книги:

- а) Що ти кажеш після привітання? Психологія людської долі (What do You Say After You Say Hello: The Psychology of Human

Destiny);

б) Ігри, в які грають люди (Games People Play);

в) Секс у людському коханні. Ігри, в які грають у ліжку (Sex in Human Loving);

г) Люди, які грають в ігри (People playing games);

д) Структура та динаміка організацій і груп (Structure and Dynamics of Organizations and Groups).

Питання 44. Набір Я-станів за Е. Берном можна описати як:

а) психологічні реалії, тобто як систему почуттів, що супроводжується пов'язаним набором моделей поведінки;

б) соціальні ролі.

Питання 45. Мета простого транзакційного аналізу:

а) відокремити одну модель відчуття та діяльності від іншої при визначенні станів Я (Батько, Дорослий і Дитина);

б) з'ясувати, який саме стан Я є відповідальним за транзакційний стимул і який стан людини здійснив транзакційну реакцію.

Питання 46. Мета структурного аналізу:

а) з'ясувати, який саме стан Я є відповідальним за транзакційний стимул і який стан людини здійснив транзакційну реакцію;

б) відокремити одну модель відчуття та діяльності від іншої при визначенні станів Я (Батько, Дорослий і Дитина).

Питання 47. До найпростіших однорівневих транзакцій належать:

а) додаткові та перехресні;

б) додаткові;

в) кутові й подвійні;

г) кутові.

Питання 48. До дворівневих (прихованих транзакцій) належать:

а) перехресні;

б) кутові й подвійні;

в) додаткові та перехресні;

г) подвійні.

Питання 49. Додаткові трансакції – це трансакції:

а) між «рівними психологічними станами»;

б) які включають активність більш як двох Я-станів одночасно, і це є основою для ігор.

Питання 50. Додаткові трансакції першого типу:

а) це трансакції типу Дитина-Батько, але лінії трансакції не перетинаються;

б) це трансакції, у яких стимул, і реакція походять від Дорослого, Батька або Дитини.

Питання 51. Додаткові трансакції другого типу:

а) це трансакції, у яких стимул, і реакція походять від Дорослого, Батька або Дитини;

б) це трансакції типу Дитина-Батько, але лінії трансакції не перетинаються.

Питання 52. Перехресні трансакції це такі взаємодії людей, коли у відповідь на ваші дії партнер реагує:

а) саме так, як ви хотіли та очікували;

б) не так, як ви хотіли та очікували.

Питання 53. У кутовій успішній трансакції:

а) стимул виглядає як спрямований від Дорослого до Дорослого, тоді як насправді він апелює до іншого – Батьківського чи Дитячого – стану Я свого респондента;

б) беруть участь чотири стани Я.

Питання 54. У прихованій подвійній трансакції:

а) беруть участь чотири стани Я;

б) стимул виглядає як спрямований від Дорослого до Дорослого, тоді як насправді він апелює до іншого – Батьківського чи Дитячого – стану Я свого респондента.

Питання 55. Реакція перенесення умовно позначається так:

- а) ДД-ДиБ;
- б) ДиБ-ДД;
- в) БДи-ДД;
- г) ДД-БДи.

Питання 56. Реакція контрперенесення умовно позначається так:

- а) БДи-ДД;
- б) ДД-ДиБ;
- в) ДД-БДи;
- г) ДиБ-ДД.

Питання 57. «Дратівлива» реакція умовно позначається так:

- а) ДиБ-ДД;
- б) ДД-ДиБ;
- в) ДД-БДи;
- г) БДи-ДД.

Питання 58. Реакція «зухвалості» умовно позначається так:

- а) ДД-ДиБ;
- б) ДиБ-ДД;
- в) ДД-БДи;
- г) БДи-ДД.

Питання 59. Реакція «зухвалості»:

а) коли людина (від якої походить стимул) шукає співчуття, а знаходить натомість голі факти від реагуючого;

б) коли стимул від Дорослого до Дорослого викликає відгук від Дитини до Батька;

в) коли стимул від Дорослого до Дорослого викликає поблажливу або «величаву» реакцію від Батька до Дитини;

г) коли людина (від якої походить стимул) замість слухняності стикається з боку реагуючого з демонстрацією «нахабної самовпевненості», апеляцією до фактів.

Питання 60. У таблиці в першому стовпці наведено схеми трансакцій (позначені цифрами), у другому – назви типів трансакцій (позначені великими літерами). Установіть відповідності, приписавши до номера кожної схеми трансакцій відповідний тип трансакції у вигляді літери. Оберіть правильну відповідь:

- а) 1 – А; 2 – В; 3 – Б; 4 – Д; 5 – Е; 6 – Г;
- б) 1 – Г; 2 – А; 3 – В; 4 – Б; 5 – Д; 6 – Е;
- в) 1 – Е; 2 – Б; 3 – В; 4 – А; 5 – Д; 6 – Г;
- г) 1 – Е; 2 – Б; 3 – Д; 4 – Г; 5 – В; 6 – А;
- д) 1 – Е; 2 – Д; 3 – В; 4 – Г; 5 – Б; 6 – А;
- е) 1 – Е; 2 – Б; 3 – В; 4 – Г; 5 – Д; 6 – А.

Таблиця 3.11

Схеми трансакцій за Е. Берном

СХЕМА ТРАНСАКЦІЇ	НАЗВА ТИПУ ТРАНСАКЦІЇ
1.	А. Дворівнева подвійна трансакція.
2.	Б. Однорівнева додаткова трансакція другого типу.
3.	В. Дворівнева кутова трансакція.
4.	Г. Однорівнева перехресна трансакція другого типу.

5.	Д. Однорівнева перехресна трансакція першого типу.
6.	Е. Однорівнева додаткова трансакція першого типу.

Питання 61: Специфічні регулятори соціальної поведінки у великих групах, таких як нація чи етнос, включають:

- а) емоційні стосунки та групові норми;
- б) звичаї та традиції;
- в) спільна діяльність;
- г) безпосередність контактів кожного члена групи з кожним.

Питання 62: Позначте помилковий варіант серед наведених критеріїв визначення «верхньої» межі таких малих соціальних груп, як шкільний клас, студентська група, виробнича бригада тощо, є:

- а) забезпечення безпосередності контактів кожного члена групи з кожним;
- б) спільна діяльність;
- в) тривалість існування та деяка однорідність поведінки членів групи;
- г) звичаї та традиції.

Питання 63: Автор концепції психологічного поля й дослідник явищ групової динаміки:

- а) З. Фрейд;
- б) К. Левин;
- в) Р. Плутчик;
- г) Л. Кольберг.

Питання 64. Під груповою динамікою розуміють. Оберіть усі правильні варіанти відповідей:

а) процес формування ролей і лідерства в групі, який визначає, як учасники взаємодіють і узгоджують свої дії для досягнення спільних цілей;

б) соціально-психологічний показник згуртованості групи, що відображає рівень єдності та взаємної підтримки учасників, полегшує безконфліктне спілкування та узгодженість дій у спільній діяльності;

в) соціально-психологічний феномен групової поляризації, що виникає внаслідок дискусії, де різні точки зору оформлюються у дві протилежні позиції;

г) сукупність психологічних реакцій великої кількості людей, що виявляється у стані колективного збудження та втрати індивідуальної відповідальності.

Питання 65. Впровадження лідером у життя групи елементів інноваційності, хоча б ціною відмови від низки попередніх норм, сприяючи тим самим ефективнішому досягненню групової мети і переходу на інший, вищий рівень функціонування, відносять до такого механізму групової динаміки:

а) розв'язання внутрішньогрупових суперечностей;

б) «ідіосинкразичний кредит»;

в) психологічний обмін.

Питання 66. Який стиль лідерства, за К. Левіним, передбачає чітке планування роботи, виконання всіх справ відповідно з терміном, оперативне прийняття рішень з важливих питань функціонування групи й контроль як провідну управлінську функцію:

а) демократичний;

б) ліберальний;

в) авторитарний.

Питання 67. Рівень конформної поведінки, за Г. Келменом, на якому вплив групи на індивіда має зовнішній характер, тривалість конформної поведінки обмежується конкретною ситуацією, точка ж зору індивіда не змінюється, відповідає:

а) ідентифікації;

б) підпорядкуванню;

в) інтерналізації.

Питання 68: Що є характерним для внутрішньої конформності? Оберіть усі правильні варіанти відповідей:

- а) беззаперечне прийняття думки групи на основі переконання, що «більшість завжди права»;
- б) прийняття думки групи через усвідомлення її правильності;
- в) підлаштування до групи заради уникнення конфлікту, без зміни власної позиції.

Питання 69. Класичний експеримент у соціальній психології, вперше описаний у 1963 р. в статті «Підпорядкування: дослідження поведінки»:

- а) турецьким психологом М. Шеріфом;
- б) польським і американським психологом С. Ашем;
- в) американським соціальним психологом і педагогом С. Мілгредом.

Питання 70. Класичний експеримент у соціальній психології з використанням автокінетичного ефекту був проведений:

- а) американським соціальним психологом і педагогом С. Мілгредом.
- б) турецьким психологом М. Шеріфом;
- в) польським і американським психологом С. Ашем;

Питання 71. Експеримент Стенлі Мілгрема був спрямований на вивчення механізмів підкорення авторитету та показав, наскільки далеко готові зайти люди у виконанні наказів, навіть якщо це суперечить їхнім моральним принципам. Який з наведених нижче висновків найточніше відображає результати цього експерименту:

- а) люди готові підкорятися авторитету, якщо наказ відповідає їхнім власним переконанням і моральним принципам;
- б) учасники часто відмовлялися виконувати накази, як тільки усвідомлювали, що їхні дії можуть завдати шкоди іншій людині;
- в) більшість учасників експерименту продовжували виконувати накази, навіть якщо це завдавало дискомфорту та страждань іншому, покладаючись на авторитет експериментатора;
- г) вплив авторитету на прийняття рішень обмежується особистими етичними

установками та усвідомленням наслідків для інших.

Питання 72. Соціальна установка розуміється як:

а) положення індивіда в системі його міжособистісних стосунків, що й визначає його права, обов'язки та привілеї;

б) стійка, фіксована структура особистості, що надає стабільності та спрямованості її діяльності, поведінці, уявленням про світ і саму себе;

в) ставлення до соціальних явищ, зумовлене рівнем соціалізації особистості та ієрархією її базових цінностей, що визначає стратегію поведінки та є підґрунтям морального вибору;

г) соціальна функція особистості, що відповідає прийнятим нормам і визначає стиль поведінки людей залежно від їхнього статусу або позиції в суспільстві, в системі міжособистісних стосунків.

Питання 73. У таблиці в першому стовпці подано назву соціально-психологічних феноменів, які використовуються в психологічній маніпуляції, у другому стовпці – ім'я розробника феномену, у третьому – характеристику феномену. Установіть відповідності, приписавши до номеру кожного з феноменів ім'я автора в вигляді малої літери й характеристику в вигляді великої літери:

а) 1 – а, Б; 2 – б, В; 3 – в, А;

б) 1 – б, В; 2 – в, Б; 3 – а, А;

в) 1 – в, Б; 2 – а, В; 3 – б, А;

г) 1 – б, Б; 2 – в, В; 3 – а, А.

Таблиця 3.12

Соціально-психологічні феномени

НАЗВА ФЕНОМЕНУ	АВТОР ФЕНОМЕНУ	ХАРАКТЕРИСТИКА ФЕНОМЕНУ
1. «Нога у роті» (foot-in-the-mouth).	а) Дж. Фрідман, С. Фрейзер, 1966 р.	А. Соціально-психологічний феномен, який показує закономірність між виконанням людиною спочатку незначного прохання, а потім вимушеним виконанням інших більш обтяжливих вимог. Феномен був

		підтверджений серією експериментів і нині належить до класичних у історії психології. Інша назва феномену – метод поступового посилення прохань. Феномен часто використовують у галузі торгівлі, управління та обслуговування; також слід зазначити, що застосування феномену провокує людей на прояв альтруїзму.
2. «Двері в обличчя» (door-in-the-face).	б) Д. Ховард, 1990р.	Б. Соціально-психологічний феномен, який показує, що людина, яка відповіла на «ритуальне» питання («Як Ваші справи? Як Ви себе відчуваєте?») «ритуальною» відповіддю («Добре», «Усе в порядку»), надалі дасть примусово позитивну відповідь на прохання про допомогу. Також цей примус буде сильнішим, якщо людина, яка поставила ритуальне питання й отримала ритуальну відповідь, скаже: «Радий це чути».
3. «Нога у двері» (foot-in-the-door).	в) Р. Чалдіні, 1975р.	В. Соціально-психологічний феномен, який полягає в тому, що люди схильні йти на поступки й погоджуватися з малопривабливою пропозицією в тому випадку, якщо вона їм пропонується відразу після їх відмови від іншого більш обтяжливого прохання. Названий за аналогією з психологічним феноменом «нога у двері» й є його протилежністю. Цей феномен лежить в основі однойменної методики маніпулювання.

Питання 74. У таблиці в лівій колонці подано назву типів агресії, запропонованих А. Бассом, у правій – приклади до кожного з них. Установіть відповідності, приписавши до номера кожного типу агресії відповідний приклад у вигляді літери:

- а) 1 – А; 2 – Е; 3 – Д; 4 – Ж; 5 – В; 6 – Б; 7 – З; 8 – Г;
- б) 1 – А; 2 – Б; 3 – Д; 4 – Е; 5 – В; 6 – Г; 7 – З; 8 – Ж;
- в) 1 – З; 2 – Е; 3 – Д; 4 – Ж; 5 – В; 6 – Б; 7 – Г; 8 – А;
- г) 1 – Ж; 2 – Е; 3 – З; 4 – Г; 5 – В; 6 – Б; 7 – Д; 8 – А;
- д) 1 – А; 2 – Б; 3 – В; 4 – Г; 5 – Д; 6 – Е; 7 – Ж; 8 – З;
- е) 1 – Б; 2 – Е; 3 – Д; 4 – Ж; 5 – В; 6 – З; 7 – Г; 8 – А.

Типи агресії за А. Бассом

ТИП АГРЕСІЇ	ПРИКЛАД
1. Фізична-активна-пряма	А. Відмова дати певні словесні пояснення (наприклад, відмова висловитися на захист людини, яку незаслужено критикують).
2. Фізична-активна-непряма	Б. Поширення злісного наклепу або спліток про іншу людину.
3. Фізична-пасивна-пряма	В. Словесні образи або приниження іншої людини.
4. Фізична-пасивна-непряма	Г. Відмова розмовляти з людиною, відповідати на її питання тощо.
5. Вербальна-активна-пряма	Д. Прагнення фізично не дозволяти іншій людині досягнути бажаної цілі або зайнятися бажаною діяльністю (наприклад: сидяча демонстрація).
6. Вербальна-активна-непряма	Е. Закладення мін-пасток; змова з найманим вбивцею з метою знищення ворога.
7. Вербальна-пасивна-пряма	Ж. Відмова від виконання необхідних задач (наприклад, відмова звільнити територію під час сидячої демонстрації).
8. Вербальна-пасивна-непряма	З. Нанесення іншій людині ударів холодною зброєю, побиття або поранення за допомогою вогнепальної зброї.

Питання 75. А. Басс і А. Даркі, створюючи свій опитувальник, диференціювали прояви агресії та ворожості й виділили вісім видів агресивних реакцій. У лівій колонці подано назву агресивної реакції, у правій – її опис. Установіть відповідності, приписавши до номера кожного з типів агресії відповідний опис у вигляді літери:

- а) 1 – А; 2 – Б; 3 – В; 4 – Г; 5 – Д; 6 – Е; 7 – Ж; 8 – З;
- б) 1 – А; 2 – Е; 3 – Г; 4 – Ж; 5 – З; 6 – Б; 7 – В; 8 – Д;
- в) 1 – Д; 2 – Е; 3 – Г; 4 – Ж; 5 – З; 6 – Б; 7 – В; 8 – А;
- г) 1 – Ж; 2 – З; 3 – А; 4 – Б; 5 – Г; 6 – В; 7 – Д; 8 – Е;

д) 1 – В; 2 – Д; 3 – А; 4 – Б; 5 – Г; 6 – З; 7 – Е; 8 – Ж.

Таблиця 3.14

Прояви агресії за А. Бассом і А. Даркі

ВИД РЕАКЦІЇ	ОПИС
1. Фізична агресія	А. Використання фізичної сили проти іншої людини.
2. Опосередкована агресія	Б. Недовіра та обережність по відношенню до людей, засновані на переконанні що оточуючі мають намір завдати шкоди.
3. Роздратування	В. Вираження негативних почуттів як через форму (сварка, крик, вереск), так і через зміст словесних відповідей (погрози, прокляття, лайка).
4. Негативізм	Г. Готовність до прояву негативних почуттів за найменшого збудження.
5. Образа	Д. Можливі переконання суб'єкту в тому, що він є поганою людиною, що чинить зло, а також докори сумління, які він відчуває.
6. Підозрілість	Е. Агресія яка обхідними шляхами спрямована на іншу людину (плітки, злісні жарти), а також агресія, яка ні на кого не скерована (вибухи ярості, які проявляються у криках, тупотінні ногами, битті кулаками по столу та ін.), й яка характеризується ненаправленістю та невпорядкованістю.
7. Вербальна агресія	Ж. Опозиційна міра поведінки, звичайно направлена проти авторитету або керівництва, це опір до активної боротьби проти сталих законів та звичаїв.
8. Почуття провини	З. Заздрість та ненависть до оточуючих обумовлена почуттям гіркоти, гніву на увесь світ за дійсні або уявні страждання.

Питання 76. В 1972 р. К. Томас і Р. Кілмен запропонували двомірну модель регулювання конфліктів (рис. 3). Один вимір моделі – наполегливість (спрямованість людини на задоволення власних інтересів). Інший вимір – кооперація (спрямованість людини на інтереси іншої людини (суперника). Підпишіть виділені точки на графіку як раціональні форми поведінки при конфлікті:

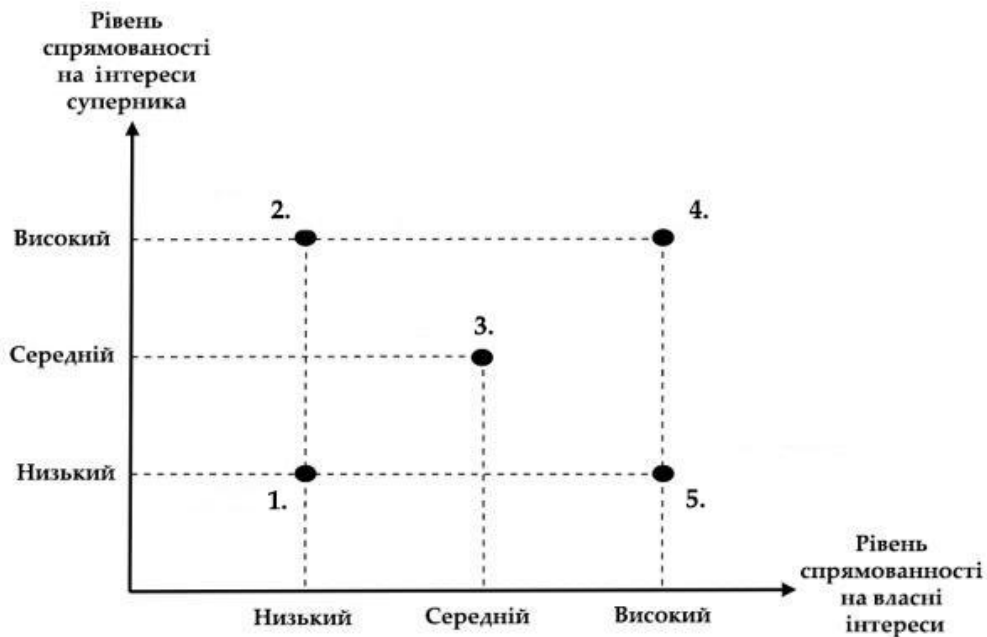


Рис. 3.6. Модель поведінки в конфліктній ситуації за Томасом-Кілменом
(адаптовано авторами на основі Thomas & Kilmann, 2008,
із джерела: ResearchGate)

- а) 1 – пристосування; 2 – уникнення; 3 – суперництво (конкуренція); 4 – компроміс; 5 – співпраця;
- б) 1 – співпраця; 2 – компроміс; 3 – уникнення; 4 – суперництво (конкуренція); 5 – пристосування;
- в) 1 – суперництво (конкуренція); 2 – співпраця; 3 – пристосування; 4 – уникнення; 5 – компроміс;
- г) 1 – уникнення; 2 – пристосування; 3 – компроміс; 4 – співпраця; 5 – суперництво (конкуренція).

Питання 77. У таблиці в лівій колонці подано назву принципів переконання, сформульованих Р. Чалдіні в книзі «Психологія впливу», у правій – характеристика принципу. Установіть відповідності, приписавши для номера кожного з принципів характеристику в вигляді літери:

- а) 1 – Б; 2 – Ж; 3 – Г; 4 – В; 5 – Е; 6 – А; 7 – Д;
- б) 1 – А; 2 – В; 3 – Г; 4 – Б; 5 – Д; 6 – Ж; 7 – Е;
- в) 1 – Д; 2 – Ж; 3 – А; 4 – Б; 5 – Е; 6 – Г; 7 – В;
- г) 1 – А; 2 – Б; 3 – В; 4 – Г; 5 – Д; 6 – Е; 7 – Ж;
- д) 1 – Д; 2 – Ж; 3 – Б; 4 – А; 5 – В; 6 – Г; 7 – Е;

е) 1 – Б; 2 – Г; 3 – В; 4 – А; 5 – Д; 6 – Е; 7 – Ж.

Таблиця 3.15

Принципи переконання за Р. Чалдіні

ПРИНЦИП ПЕРЕКОНАННЯ	ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИНЦИПУ
1. Reciprocity – взаємність	А. Якщо нам здається, що якась річ є в недостатній кількості, ми починаємо сильніше бажати її.
2. Commitment + Consistency – зобов'язання + послідовність	Б. Ця ідея говорить про те, що люди за своєю природою відчують себе зобов'язаними надавати знижки або поступки тим, хто раніше зробив їм послугу. Людям не подобається відчувати себе в чомусь зобов'язаними іншим.
3. Social Proof – соціальний доказ	В. Ми довіряємо авторитетним персонам, через що їхнім аргументам притаманна велика переконливість у наших очах (авторитет може виступати для нас у різних утіленнях – багатство, військова форма, певний статус тощо).
4. Authority – влада	Г. Люди схильні робити, те, що, за їхніми спостереженнями, роблять інші (якщо ти не впевнений у рішенні, то колективна відповідальність буде менш небезпечна, ніж індивідуальна).
5. Liking – симпатія	Д. Цей принцип відображає загальну ідентичність, яку авторитетна особа поділяє з тим, на кого вона впливає. Принцип виходить за межі простої подібності (теж здатної впливати на людину в межах принципу симпатії).
6. Scarcity – дефіцит	Е. Чим більше нам хтось подобається, тим більше в нього шансів переконати вас.
7. Unity – єдність	Ж. Відповідно до цього принципу, люди мають сильну потребу здаватися послідовними. Як тільки ми публічно висловили прихильність комусь або чомусь, ми, швидше за все, підемо до кінця, дотримуючись цього зобов'язання, таким чином виявляючи послідовність.

Питання 78. Моральна дилема – це:

а) ситуація вибору, в якій хтось опиняється перед необхідністю морального вибору між двома можливостями, де вибір будь-якої з них пов'язаний з порушенням певних моральних приписів;

б) процес ухвалення рішення, де основна мета – максимізація особистої вигоди без урахування моральних наслідків;

в) ситуація, коли людина обирає між особистою вигодою та соціальною відповідальністю, не порушуючи моральних норм;

г) процес ухвалення рішення за умов повної визначеності.

Питання 79: Проблема вагонетки ставить людину перед етичним вибором,

за якого необхідно прийняти рішення, здатне врятувати кількох людей ціною життя однієї людини. Який із наведених варіантів найкраще описує ключову дилему цього сценарію?

- а) неправильне втручання в хід подій завжди призводить до негативних наслідків;
- б) необхідно дотримуватися принципу найбільшої користі, навіть якщо це пов'язано з жертвою одного для порятунку багатьох;
- в) слід відмовитися від прийняття рішення, щоб не брати на себе відповідальність за наслідки;
- г) рішення на користь найменших втрат слід розглядати як необґрунтоване порушення моральних норм.

Питання 80. У таблиці в лівій колонці подано назву однієї з шести стадій розвитку моральних суджень, виділених Л. Кольбергом, у правій – опис соціальної точки зору певної стадії. Установіть відповідності, приписавши до номера кожної стадії відповідну соціальну точку зору у вигляді літери:

- а) 1 – А; 2 – Б; 3 – Г; 4 – В; 5 – Е; 6 – Д;
- б) 1 – В; 2 – Г; 3 – А; 4 – Д; 5 – Б; 6 – Е;
- в) 1 – Б; 2 – А; 3 – Г; 4 – В; 5 – Е; 6 – Д;
- г) 1 – Д; 2 – Е; 3 – В; 4 – Г; 5 – А; 6 – Б;
- д) 1 – Е; 2 – А; 3 – Б; 4 – В; 5 – Д; 6 – Г.

Таблиця 3.16

Стадії морального розвитку за Л. Кольбергом

НАЗВА СТАДІЇ	СОЦІАЛЬНА ТОЧКА ЗОРУ
(Стадія) 1. Стадія покарання та послуху.	А. На цій стадії формується конкретна особистісна установка. Людина на даному етапі відділяє свої інтереси і думки від інтересів і думок інших людей, і зокрема тих, хто вищий за неї за ієрархією <...>. Людина інтегрує та співвідносить між собою конфліктуючі індивідуальні інтереси за допомогою інструментального обміну послугами, інструментальної потреби в іншій людині або її розташуванні, або ж за рахунок справедливого розподілу.
(Стадія) 2. Стадія індивідуального інструментального інтересу.	Б. Цей рівень відрізняється егоїстичністю суджень. На цьому етапі людина не бере до уваги інтереси інших людей, не усвідомлює, що чужі інтереси можуть не збігатися з її власними, і не вміє зіставляти різні точки зору. Оцінка поведінки здійснюється в контексті фізичних наслідків для себе, а не

	психологічних інтересів інших людей. Точка зору вищих людей зміщується зі своєю власною.
(Стадія) 3. Стадія взаємних міжособистісних взаємовідносин та конформізму.	В. На цій стадії відбувається розмежування між суспільною думкою і міжособистісними угодами і мотивами. На цій стадії людина приймає точку зору системи, яка диктує ролі та правила, а також співвідносить індивідуальні стосунки з місцем в системі.
(Стадія) 4. Стадія соціальних систем та усвідомленої підтримки порядку.	Г. На цій стадії важлива позиція, яку займає індивід по відношенню до оточуючих. На цьому етапі людина вловлює загальні настрої, домовленості й очікування, і вони беруть верх над особистими інтересами. Людина порівнює різні точки зору через призму «Золотого правила», ставлячи себе на місце іншої людини, але при цьому не бачачи загальної «системної» перспективи.
(Стадія) 5. Стадія переважного права, суспільного договору та користі.	Д. На цьому етапі на перший план виходить моральна точка зору, на підставі якої будується соціальний договір. Ця точка зору полягає в тому, що всякий раціонально мислячий індивід розуміє природу моральності й базової моральної установки, по якій інші люди сприймаються як мета, а не як засіб.
(Стадія) 6. Стадія універсальних етичних принципів.	Е. На цій стадії людина приймає предгромадську точку зору. Це означає, що індивід, володіючи розумом, розуміє існування цінностей і прав без соціальних прив'язок і договорів. Людина інтегрує різні точки зору за допомогою формальних механізмів угоди, договору, об'єктивної неупередженості < ... >. Людина усвідомлює моральну і правову точку зору, бачить між ними конфлікт і не знає, як правильно їх інтегрувати.

Питання 81: Яке з наведених визначень описує стійкі соціальні групи?

- а) великі об'єднання людей із тривалим і стабільним характером, сформовані на основі спільних соціальних, економічних, культурних, професійних або статевих ознак, які займають визначене місце в соціальній структурі;
- б) тимчасові об'єднання великої кількості людей, що формуються спонтанно навколо певних подій або явищ, таких як натовп, публіка чи аудиторія.

Питання 82: Які з наведених тверджень найточніше описує великі соціальні групи? Оберіть усі правильні варіанти відповідей:

- а) великі соціальні групи утворюються тимчасово для досягнення спільної мети й не мають стійкої структури;
- б) великі соціальні групи формуються на основі короткотривалих особистих стосунків і не займають постійного місця в соціальній системі;
- в) великі соціальні групи мають історичні корені, є стійкими та займають визначне місце в системі суспільних відносин, відображаючи структуру

суспільства;

г) великі соціальні групи складаються з людей, об'єднаних професійними інтересами.

Питання 83: Великі соціальні групи характеризуються такими ознаками.

Оберіть усі правильні варіанти відповідей:

- а) звичаї та традиції;
- б) спосіб життя групи;
- в) інтереси, цінності, потреби;
- г) специфічна мова.

Питання 84: Які з наведених є прикладами стихійних великих груп?

Позначте неправильний варіант:

- а) натовп: велика кількість людей, зібраних разом, часто без чіткої організації, які можуть діяти під впливом емоцій;
- б) публіка: група людей, які спільно сприймають певне видовище або інформацію, наприклад, глядачі на концерті чи спортивному заході;
- в) аудиторія: специфічний вид публіки, що бере участь у комунікаційному процесі, наприклад, слухачі лекції або виступу;
- г) молодь: соціально-демографічна категорія, яка характеризується віковими межами та специфічними соціальними ролями.

Питання 85: Які з наведених характеристик найточніше описують психічний склад як більш стійке утворення?

- а) особисті потреби та мотивації, що стимулюють соціальну активність і змінюються в залежності від ситуаційних факторів;
- б) національний характер, традиції, звичаї та культурні смаки, що визначають стійкі аспекти поведінки групи людей;
- в) особисті емоції, переживання й настрої, що залежать від соціальних і фізіологічних стимулів;
- г) швидкоплинні вподобання та тимчасові захоплення, що відображають інтереси групи на короткий проміжок часу.

Питання 86: Хто з наведених учених є автором теорії соціальних уявлень?

- а) С. Мілгрем;
- б) Е. Гідденс;
- в) К. Левин;
- г) С. Московічі.

Питання 87: Які з наведених тверджень належать до теорії соціальних уявлень? Оберіть неправильний варіант:

- а) соціальні уявлення формуються через колективну інтерпретацію подій, що впливають на соціальне сприйняття і поведінку;
- б) соціальні уявлення допомагають упорядкувати знання про світ, роблячи складні явища більш зрозумілими та прийнятними для повсякденного життя;
- в) соціальні уявлення – це знання та вірування, що виникають у повсякденній комунікації та мають певну структуру;
- г) соціальні уявлення відображають індивідуальне несвідоме і не залежать від колективного досвіду.

Питання 88: Яке з наведених тверджень найточніше описує теорію шести рукошляків, запропоновану С. Мілгремом?

- а) кожна людина опосередковано знайома з будь-яким іншим жителем планети через ланцюжок спільних знайомих, що в середньому складається з 5-ти осіб;
- б) соціальні зв'язки між людьми утворюють мережу, де кожна людина має значний вплив на зв'язки друзів своїх друзів, що сприяє формуванню згуртованих спільнот;
- в) будь-яка група з двох людей має щонайменше одного спільного знайомого, що створює високу ступінь «кластеризації» в соціальних мережах;
- г) соціальні зв'язки в мережі розподіляються нерівномірно, де деякі особи мають дуже багато зв'язків і виконують роль «вузлів» у мережі.

Питання 89: Які з наведених явищ є прикладами психічних явищ, що виникають у великих групах? Оберіть усі правильні варіанти відповідей:

- а) масова свідомість, масовий настрій, суспільна думка;
- б) індивідуальні переконання та особисті цінності;

в) мода, чутки, віра (релігія), реакції людей на рекламу;

г) особиста реакція на індивідуальний досвід, прагнення до самопізнання.

Питання 90: Яке з наведених визначень найточніше описує поняття «мода»?

а) тимчасовий соціальний феномен, що відображає колективні уподобання в поведінці, стилі або думках, які поширюються через соціальне середовище;

б) форма непідтвердженої інформації, що передається в соціальних групах для збудження інтересу чи емоційного впливу на колектив;

в) стабільна система переконань, часто релігійного або духовного характеру, що формує світогляд людини та її поведінку в соціальному середовищі;

г) інтенсивний стан радості та піднесеного настрою, який може виникати як масовий психічний феномен під впливом зовнішніх обставин.

Питання 91: Яке з наведених визначень найточніше описує поняття «чутки»?

а) інформація, яка базується на особистих переконаннях і постійно зберігається у свідомості; людини, незалежно від соціальних умов;

б) непідтверджена інформація, що поширюється в соціальних групах і часто змінюється під час передачі, викликаючи інтерес або емоційний відгук;

в) знання, що передаються в суспільстві і ґрунтуються на загальноприйнятих та підтверджених фактах, які мають офіційний характер;

г) тенденція до короткочасного захоплення певною ідеєю або подією, що сприймається як модний тренд у суспільстві та швидко змінюється.

Питання 92: Які з наведених тверджень описують характеристики паніки? Оберіть неправильні варіанти відповідей:

а) паніка – це форма колективної або індивідуальної реакції, що проявляється як інтенсивний страх перед реальною чи уявною загрозою, який посилюється через взаємне «зараження» та супроводжується різким ослабленням волевого самоконтролю;

б) паніка часто призводить до стану ступору або «вихору руху», коли контрольовані дії змінюються дезорганізованими реакціями, що ускладнює

раціональну поведінку;

в) панічна поведінка має антивольовий характер, де еволюційно примітивні потреби, пов'язані із самозбереженням, пригнічують потреби, що стосуються особистісної самооцінки;

г) паніка – це стан позитивного збудження та соціальної згуртованості, який супроводжується підвищеним настроєм і загальною активністю групи.

Питання 93: Які з наведених чинників можуть призвести до виникнення масової паніки? Оберіть усі правильні варіанти відповідей:

а) соціальні чинники, такі як природні лиха, економічні кризи або політичні загрози, що викликають очікування або відчуття наближення трагедії.

б) фізіологічні чинники, зокрема втома, голод, тривале безсоння або алкогольне й наркотичне сп'яніння, що знижують рівень індивідуального самоконтролю.

в) загальнопсихологічні чинники, такі як несподіванка, здивування або переляк, які посилюються в умовах браку інформації про безпеку та способи протидії.

г) соціально-психологічні та ідеологічні чинники, включаючи відсутність значущої загальної мети, ефективних лідерів або низький рівень групової згуртованості.

Питання 94: Які з наведених механізмів можуть сприяти розвитку паніки? Оберіть неправильний варіант відповіді:

а) шокуючий стимул, що викликає переляк у окремих людей і запускає ланцюгову реакцію;

б) присутність людей з високим рівнем збудливості, які емоційно реагують на небезпеку, підсилюючи страх інших;

в) циркулярна реакція, при якій відбувається взаємне посилення емоцій через повторювані сигнали тривоги між людьми;

г) раціональне обговорення ситуації для зниження напруги та вирішення конфлікту.

Питання 95: Які з наведених чинників за результатами досліджень

китайських учених (С. Чжоу, Б. Цзян, Х. Чен, Ф. Ван, Л. Янь, С.Чжи) мають сильну кореляцію зі схильністю до паніки? Оберіть усі правильні варіанти відповідей:

- а) стать;
- б) рівень освіти;
- в) наявність багажу;
- г) високий рівень самоконтролю.

Питання 96: Яка стратегія поведінки натовпу в паніці сприяє зниженню кількості жертв?

- а) конкуренція;
- б) взаємодопомога.

Питання 97: Який із наведених механізмів впливу описує «зараження»?

а) механізм впливу, при якому емоції та поведінка поширюються серед членів групи без свідомого раціонального осмислення, зокрема передаються колективні емоції, такі як тривога, ейфорія або паніка.

б) механізм впливу, при якому ідеї та установки передаються минаючи раціональну аргументацію; проявляється, наприклад, у масових медіа та політичній пропаганді, де інформація передається через повторення та впливає на людей підсвідомо;

в) механізм впливу, який діє через раціональне пояснення та аргументацію; використовується для формування колективних установок і переконань, особливо у політичних, релігійних та освітніх контекстах;

г) механізм впливу, що характеризується застосуванням зокрема силових методів для досягнення певної поведінки, дій чи рішень з боку індивіда чи групи.

Питання 98: У яких ситуаціях у великих соціальних групах переконання є більш ефективним механізмом впливу, ніж примус? Оберіть усі правильні варіанти відповідей:

а) контроль за виконанням обов'язкових вимог (наприклад, введення обов'язкових заходів, таких як карантин або санітарні обмеження в умовах

пандемії, де дотримання норм контролюється через штрафи та патрулювання);

б) посилення громадянської активності та залученості (наприклад, спонукання громадян до участі у виборах, волонтерських проєктах або соціальних ініціативах є більш ефективним через переконання, оскільки добровільна участь сприяє активній підтримці та залученості);

в) кризова або надзвичайна ситуація (наприклад, оголошення комендантської години та патрулювання вулиць силовими структурами для обмеження пересування і зниження ризику масових заворушень);

г) встановлення порядку і дисципліни в умовах масового скупчення людей (наприклад, застосування сил охорони порядку для запобігання або розгону заворушень на мітингах та забезпечення безпеки учасників);

д) протидія протиправній або антисоціальній діяльності (наприклад, застосування правоохоронними органами сили для розгону екстремістських або радикальних рухів, що становлять загрозу для суспільства);

е) зниження ризику поширення паніки (наприклад, обмеження доступу до небезпечних зон або примусова евакуація у випадку катастрофи, щоб уникнути масового скупчення людей в небезпечних місцях);

ж) превенція та управління конфліктами (наприклад, у миротворчих процесах і переговорах між різними соціальними групами переконання допомагає знайти компроміси і створити атмосферу довіри, тоді як примус може посилити конфлікт).

Питання 99: Який із наведених механізмів впливу описує «навіювання»?

а) механізм впливу, що характеризується застосуванням зокрема силових методів для досягнення певної поведінки, дій чи рішень з боку індивіда чи групи;

б) механізм впливу, який діє через раціональне пояснення та аргументацію; використовується для формування колективних установок і переконань, особливо у політичних, релігійних та освітніх контекстах;

в) механізм впливу, при якому емоції та поведінка поширюються серед членів групи без свідомого раціонального осмислення, зокрема передаються

колективні емоції, такі як тривога, ейфорія або паніка;

г) механізм впливу, при якому ідеї та установки передаються минаючи раціональну аргументацію; проявляється, наприклад, у масових медіа та політичній пропаганді, де інформація передається через повторення та впливає на людей підсвідомо.

Питання 100: Який із наведених механізмів впливу описує «наслідування»?

а) механізм впливу, при якому емоції та поведінка поширюються серед членів групи без свідомого раціонального осмислення, зокрема передаються колективні емоції, такі як тривога, ейфорія або паніка;

б) механізм впливу, який діє через раціональне пояснення та аргументацію; використовується для формування колективних установок і переконань, особливо у політичних, релігійних та освітніх контекстах;

в) механізм впливу, при якому індивіди повторюють або копіюють поведінку, дії, стиль чи установки інших людей, часто спираючись на соціальні норми або взірці, які вважаються прийнятними чи бажаними у конкретній соціальній групі, може бути несвідомим або свідомим процесом і є важливим інструментом соціалізації, особливо на ранніх етапах розвитку особистості;

г) механізм впливу, при якому ідеї та установки передаються минаючи раціональну аргументацію; проявляється, наприклад, у масових медіа та політичній пропаганді, де інформація передається через повторення та впливає на людей підсвідомо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Берн, Э. (2004). *Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры*. Москва: Фаир-Пресс.
2. Головаха, Є. І., & Паніна, Н. В. (2004). *Соціологія і соціальна психологія опитування*. Київ: Інститут соціології НАН України.
3. Лабунская, В. А. (1988). *Невербальное поведение (социально-перцептивный подход)*. Ростов-на-Дону: Феникс.
4. Ломов, Б. Ф. (1976). Общение и социальная регуляция поведения индивида. В *Психологические проблемы социальной регуляции поведения* (с. 1–210). Москва: Наука.
5. Максименко, С. Д., & Лук'янова, І. М. (2014). *Психологічне тестування: теорія і практика*. Київ: Київський національний університет імені Тараса Шевченка.
6. Міщенко, І. І. (2015). *Контент-аналіз у соціологічних дослідженнях*. Харків: Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна.
7. Потебня, О. О. (1892). *Мысль и язык* (2-е изд.). Харьков: Типография А. Дарре.
8. Пустовіт, В. Ф. (2011). *Фокус-групи: теорія та методика дослідження*. Київ: Либідь.
9. Тарасенко, В. В. (2009). *Спостереження в соціологічних дослідженнях*. Київ: Видавництво Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
10. Шпак, В. О. (2005). *Соціометрія у психологічній практиці*. Київ: Педагогічна преса.
11. Allport, G. W. (1937). *Personality: A Psychological Interpretation*. Holt, Rinehart & Winston.
12. Anastasi, A., & Urbina, S. (1997). *Psychological Testing*. Prentice Hall.
13. Aronson, E. (1972). *The Social Animal*. New York, NY: W. H. Freeman and Company.

14. Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, Leadership, and Men* (pp. 177–190). Pittsburgh, PA: Carnegie Press.
15. Bandura, A. (1977). *Social Learning Theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
16. Bar-On, R. (2015). The impact of emotional intelligence on health and wellbeing. In A. D. Fave (Ed.), *The Exploration of Happiness* (pp. 365–379). Springer. [DOI](#)
17. Barnard, A., & Spencer, J. (Eds.). (1996). *Encyclopedia of social and cultural anthropology*. Routledge.
18. Barrett, L. F. (2017). *How Emotions Are Made: The Secret Life of the Brain*. New York, NY: Houghton Mifflin Harcourt.
19. Berne, E. (1964). *Games People Play: The Psychology of Human Relationships*. New York, NY: Grove Press.
20. Birdwhistell, R. L. (1970). *Kinesics and Context: Essays on Body Motion Communication*. Philadelphia, PA: University of Pennsylvania Press. Blake, R. R., & Mouton, J. S. (1964). *The Managerial Grid*. Houston, TX: Gulf Publishing Company.
21. Burgoon, J. K., Stern, L. A., & Dillman, L. (1995). *Interpersonal adaptation: Dyadic interaction patterns*. Cambridge University Press.
22. Buss, A. H. (1961). *The psychology of aggression*. New York, NY: John Wiley & Sons.
23. Buss, A. H., & Durkee, A. (1957). An inventory for assessing different kinds of hostility. *Journal of Consulting Psychology*, 21(4), 343-349.
24. Buss, A. H., & Perry, M. (1992). The aggression questionnaire. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(3), 452-459. [DOI](#)
25. Calhoun, C. (Ed.). (2002). *Dictionary of the Social Sciences*. Oxford University Press.
26. Campbell, D. T., & Stanley, J. C. (1966). *Experimental and quasi-experimental designs for research*. Houghton Mifflin.

27. Cartwright, D., & Zander, A. (Eds.). (1960). *Group dynamics: Research and theory* (2nd ed.). Evanston, IL: Row, Peterson.
28. Caruso, D. R., Mayer, J. D., & Salovey, P. (2002). *The emotional intelligence skills assessment (EISA): A guide for EI training*. Pfeiffer.
29. Che, X., Niu, Y., Shui, B., Fu, J., Fei, G., Goswami, P., & Zhang, Y. (2015). A novel simulation framework based on information asymmetry to evaluate evacuation plan. *Visual Computer*, 31, 853–851. [DOI](#)
30. Cialdini, R. B. (2013). *Influence: Science and practice* (5th ed.). Boston, MA: Pearson.
31. Cialdini, R. B., Vincent, J. E., Lewis, S. K., Catalan, J., Wheeler, D., & Darby, B. L. (1975). Reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31(2), 206-215. [DOI](#)
32. Deutsch, M., & Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influences upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51(3), 629-636. [DOI](#)
33. Doyle, C. (Ed.). (2016). *A dictionary of marketing* (4th ed.). Oxford University Press.
34. Ekman, P. (1999). Basic emotions. In T. Dalgleish & M. J. Power (Eds.), *Handbook of Cognition and Emotion* (pp. 45-60). Wiley.
35. Ekman, P., & Friesen, W. V. (1975). *Unmasking the face: A guide to recognizing emotions from facial clues*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
36. Fast, J. (1970). *Body Language*. M. Evans.
37. Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7(2), 117–130. [DOI](#)
38. Forsyth, D. R. (2014). *Group Dynamics* (6th ed.). Belmont, CA: Wadsworth Cengage Learning.
39. Forsyth, D. R., & Wheelan, S. A. (Eds.). (2005). *Handbook of Group Psychology and Group Psychotherapy*. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
40. Freedman, J. L., & Fraser, S. C. (1966). Compliance without pressure: The foot-

- in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4(2), 195-202. [DOI](#)
41. French, J. R. P., & Raven, B. H. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in Social Power* (pp. 150–167). Ann Arbor, MI: University of Michigan.
 42. Fu, L., Song, W., & Lo, S. M. (2017). A fuzzy-theory-based method for studying the effect of information transmission on nonlinear crowd dispersion dynamics. *Communications in Nonlinear Science and Numerical Simulation*, 42, 682-698. [DOI](#)
 43. Genschow, O., Darlay, M., & Florack, A. (2020). Does social psychology persist over half a century? A direct replication of Cialdini et al.'s (1975) classic door-in-the-face technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 119(4), e1-e12. [DOI](#)
 44. Goffman, E. (1956). Embarrassment and social organization. *American Journal of Sociology*, 62, 264–271. [DOI](#)
 45. Goleman, D. (1998). *Working with Emotional Intelligence*. New York, NY: Bantam Books.
 46. Good, W. J., & Hatt, P. K. (1952). *Methods in Social Research*. McGraw-Hill.
 47. Guilford, J. P. (1968). Intelligence has three facets. *Science*, 160(3828), 615–620. [DOI](#)
 48. Hall, E. T. (1963). A system for the notation of proxemic behavior. *American Anthropologist*, 65(5), 1003-1026. [DOI](#)
 49. Hall, E. T. (1966). *The Hidden Dimension*. Doubleday.
 50. Hall, E. T., & Hall, M. R. (1990). *Understanding Cultural Differences: Germans, French and Americans*. Intercultural Press.
 51. Izard, C. E. (1991). *The Psychology of Emotions*. Plenum Press.
 52. Jakobson, R. (1960). Linguistics and poetics. In T. Sebeok (Ed.), *Style in Language* (pp. 350–377). M.I.T. Press.
 53. Jary, D., & Jary, J. (2005). *Collins Dictionary of Sociology* (4th ed.). Marshall Pickering.

54. Krippendorff, K. (2004). *Content Analysis: An Introduction to Its Methodology*. Sage Publications. [DOI](#)
55. Lewin, K., & Cartwright, D. (Ed.). (1951). *Field Theory in Social Science*. Harper.
56. Low, D. J. (2000). Following the crowd. *Nature*, 407, 465-466. [DOI](#)
57. Manstead, A. S. R., & Hewstone, M. (Eds.). (1995). *The Blackwell Encyclopedia of Social Psychology*. Blackwell.
58. Mao, Y., Li, Z., Li, Y., & He, W. (2019). Emotion-based diversity crowd behavior simulation in public emergency. *Visual Computer*, 35, 1725-1739. [DOI](#)
59. Mawson, A. R. (2005). Understanding mass panic and other collective responses to threat and disaster. *Psychiatry*, 68(2), 95–113.
60. Mayer, J. D., & Salovey, P. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, Cognition and Personality*, 9(3), 185–211.
61. Mayer, J. D., & Salovey, P. (1997). What is emotional intelligence? In P. Salovey & D. Sluyter (Eds.), *Emotional Development and Emotional Intelligence: Educational Implications* (pp. 3–34). Basic Books.
62. Mayer, J. D., Caruso, D. R., & Salovey, P. (2016). The ability model of emotional intelligence: Principles and updates. *Emotion Review*, 8(4), 290–300.
63. Mayer, J. D., Salovey, P., & Caruso, D. R. (2004). Emotional intelligence: Theory, findings, and implications. *Psychological Inquiry*, 15(3), 197–215. [DOI](#)
64. McGuire, W. J. (1985). Attitudes and attitude change. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (Vol. 2, pp. 233–346). Random House.
65. Mehrabian, A. (1981). *Silent messages: Implicit communication of emotions and attitudes* (2nd ed.). Wadsworth.
66. Meier, S. Th., Bützler, J., & Schlick, C. M. (2015). The influence of information presented on digital escape route signage on decision-making under mentally and emotionally strenuous conditions. In *Proceedings of the 19th Triennial Congress of the International Ergonomics Association (IEA)* (p. 8). Melbourne.
67. Miyoshi, T., Nakayasu, H., Ueno, H., & Patterson, R. (2012). Evaluation of

- evacuation behaviors in complex disasters using a multi-agent system. *Fire Safety Journal*, 54, 25-32. [DOI](#)
68. Moreno, J. L. (1953). *Who shall survive? Foundations of sociometry, group psychotherapy and sociodrama*. Beacon House.
69. Morgan, D. L. (1997). *Focus groups as qualitative research*. Sage Publications. [DOI](#)
70. Morris, D. (1977). *Man watching: A field guide to human behavior*. Harry N. Abrams, Inc.
71. Moscovici, S. (1984). *The invention of society: Psychological explanations for social phenomena*. Polity Press.
72. Myers, D. G. (2005). *Social Psychology* (8th ed.). McGraw-Hill.
73. O'Boyle, E. J. (1994). *Social and psychological survey methods: Questionnaire, interview, and survey*. University Press of America.
74. Plutchik, R. (1980). *Emotion: A Psychoevolutionary Synthesis*. Harper & Row.
75. Ramos, R. T., Sassi, R. B., & Piqueira, J. R. C. (2011). Self-organized criticality and the predictability of human behavior. *New Ideas in Psychology*, 29(1), 38-48. [DOI](#)
76. Ross, E. (1908). *Social psychology: An outline and source book*. The MacMillan Company.
77. Scheflen, A. E. (1968). Human communication: Behavioral programs and their integration in interaction. *Behavioral Science*, 13(1), 44–55.
78. Scheuerman, W. (2023). Globalization. In E. N. Zalta & U. Nodelman (Eds.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Spring 2023 Edition). Stanford University; [веб-ресурс](#).
79. Stud.com.ua. (n.d.). *Проблема впливу на індивідуальну свідомість*: [веб-сайт](#).
80. VandenBos, G. R. (Ed.). (2015). *APA Dictionary of Psychology®* (2nd ed.). American Psychological Association: [веб-сайт](#).
81. Thomas, K. W., & Kilmann, R. H. (2008). *Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument*. [DOI](#)

82. Turner, B. S. (2006). *The Cambridge Dictionary of Sociology*. Cambridge University Press.
83. Turner, J. C., & Oakes, P. J. (1986). The significance of the social identity concept for social psychology with reference to individualism, interactionism, and social influence. *British Journal of Social Psychology*, 25(3), 237-252. [DOI](#)
84. Wang, J., Yan, W., & Zhi, Y. (2016). Investigation of the panic psychology and behaviors of evacuation crowds in subway emergencies. *Procedia Engineering*, 135, 128–137. [DOI](#)
85. Watzlawick, P., Bavelas, J. B., & Jackson, D. D. (1967). *Pragmatics of Human Communication: A Study of Interactional Patterns, Pathologies, and Paradoxes*. W. W. Norton & Company.
86. Wikipedia. (2003). *Plutchik's wheel of emotions*: [веб-сайт](#).
87. Wikipedia. (n.d.). Six degrees of separation: [веб-сайт](#).
88. Wikipedia. (n.d.). Теорія шести рукошляків: [веб-сайт](#).
89. Wikipedia. (n.d.). Експеримент Аша: [веб-сайт](#).
90. Yang, Z., Wu, H., & Li, J. (2011). Simulation study on human behavior in earthquake evacuation. *Procedia Engineering*, 14, 2451-2458.
91. Zheng, Y., Jia, B., Li, X.-G., & Zhu, N. (2011). Evacuation dynamics with fire spreading based on cellular automaton. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 390(18–19), 3147-3156. [DOI](#)
92. Zhou, J., Jiang, X. P., & Chen, D. F. (2014). Investigation and analysis on human evacuation psychological behavior in road tunnel fire. *Fire Science and Technology*, 33(7), 814. [DOI](#)

ДОДАТОК

Список Google-тестів

1. ТЕСТ №1. МАРГІНАЛЬНИЙ СТАТУС СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ
(Модуль 1): [ВЕБ-РЕСУРС](#).
2. ТЕСТ №2. ПСИХОЛОГІЧНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ СПІЛКУВАННЯ ТА ВЗАЄМОДІЇ
(Модуль 1): [ВЕБ-РЕСУРС](#).
3. ТЕСТ №3. ІНТЕРАКТИВНА СТОРОНА СПІЛКУВАННЯ
(Модуль 1): [ВЕБ-РЕСУРС](#).
4. ТЕСТ №4. МАЛІ СОЦІАЛЬНІ ГРУПИ
(Модуль 2): [ВЕБ-РЕСУРС](#).
5. ТЕСТ №5. ПСИХОЛОГІЯ ВЕЛИКИХ СОЦІАЛЬНИХ ГРУП
(Модуль 2): [ВЕБ-РЕСУРС](#).
6. ТЕСТ №6. ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ
«Соціальна психологія: зріз знань»: [ВЕБ-РЕСУРС](#).

Навчальне online-видання

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

100 запитань – 100 відповідей:
тестові завдання, словник термінів, персоналії

Навчально-методичний посібник

*Укладачі: Ія Гордієнко-Митрофанова
Сергій Безкоровайний
Тарас Жванія*

Головний редактор Online-видання
Художній редактор Online-видання
Наукове редагування
Комп'ютерне складання
Коректор
Дизайн обкладинки

Яніна Яроченко
Ліє Гудзик
Ія Гордієнко-Митрофанова
Сергій Безкоровайний
Тарас Жванія
Ярослава Орехова

Цитування:

Соціальна психологія. 100 запитань – 100 відповідей: тестові завдання, словник термінів, персоналії : навч.-метод. посіб. / Укл.: Гордієнко-Митрофанова І., Безкоровайний С., Жванія Т. — Електрон. дан. — Київ: Яроченко Я. В., 2025. — 225 с. : рис., табл., фото — on-line. — Режим доступу: <https://liegudzyk.com/sotsialna-psykhohiya-100-zapytan-100-vidpovidey-2025>



Видавець: Яроченко Яніна Володимирівна
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК 6692 від 21.03.2019
lie.gudzyk@gmail.com / +38 093 923 1410 / Viber & Telegram
Lie Gudzyk Studio® / <https://liegudzyk.com/online-publishing>



Ія Гордієнко-Митрофанова

доктор психологічних наук, кандидат філософських наук, професор кафедри психології ХНПУ ім. Г. С. Сковороди. Сертифікований психолог-психотерапевт у методі Позитивної психотерапії.



Сергій Безкоровайний

аспірант кафедри психології ХНПУ імені Г. С. Сковороди. Провідний психолог ТОВ «НВПХП».



Тарас Жванія

кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри психології, ХНПУ імені Г. С. Сковороди. Арт-терапевт, член ВГО «Арт-терапевтична асоціація».

