

**Програма курсу «Соціальна психологія»**  
для студентів спеціальності «Психологія» та «Соціальна робота»

**Частина I. Об'єкти та результати досліджень соціальної психології**

**Тема 1. Вплив суспільства на особу**

**Ключові питання теми 1:** Соціальна психологія та здоровий глузд. Причини **нераціональної** поведінки. **Соціалізація та виховання.** Цінності та погляди. Авторитарна, фрагментована та самоактуалізована **особистість.** Нав'язування суспільством «зручної» моделі особистості. Локус контролю і навчена беспорядність. **Конформізм:** класичні **експерименти.** Мовна ментальність як спосіб світосприйняття. Проблема «зомбування»: сила впливу чи готовність підкорятися. Екстрасенсорика, парapsихологія та «психотронна зброя».

**Тема 2. Бар'єри комунікації**

**Ключові питання теми 2:** Бар'єри комунікації. **Каузальна атрибуція:** персональна (суб'єктна або об'єктна, диспозиційна або інтенціональна) та ситуативна (інцидентна). Фундаментальна помилка атрибуції. Ефект хибного консенсусу. Оптимістична та песимістична картина світу. Ярлики та упередження. Помилка поспішного узагальнення та інші когнітивні спотворення. Швидке мислення та спрощуючі евристичні. **Самодійснювані пророцтва** та переконання. Фізіогномічна редукція, «ефект Кулешова» (вплив фону) та стереотипізація. Установки та пояснювальні схеми. **Стереотипи мислення:** позалогічність та потреба в раціональному поясненні. Навіщування ярликів заради ілюзії контролю. Стейкість новостворених пояснень. Соціальні правила та парадокс Абіліна. Конструювання спогадів та екстраполяція в минуле (хіндсайт) модифікованих установок. **Установки** слідує за поведінкою. **Когнітивний дисонанс:** переконання генерують своє підтвердження. Інтуїція та дежавю.

**Тема 3. Ефективне спілкування**

**Ключові питання теми 3:** Ефективне спілкування. Помилки та бар'єри спілкування. Чинники ускладнень у спілкуванні. Стратегії та тактики спілкування. Стили спілкування. Техніки спілкування. **Види прилаштування** до співрозмовника. Приєднання та ведення у розмові. Стили самопрезентації. Формальне та неформальне спілкування. Типи комунікації. Транзактний аналіз спілкування. **Соціальний інтелект** особистості. Уміння вислухати, рефлексія та **емпатійне слухання.** Способи викладення та аргументування думок. Впевненість у собі та харизма. Психологія брехні та обману. Невербальна комунікація та її складові: оптико-кінетична система, класифікації жестів П.Екмана та У.В.Фрізена, особливості міміки й контакту очей як засобів невербальної комунікації, просторово-часова організація спілкування, види особистих дистанцій за Е. Холлом та територіальна поведінка людини. «Подвійний сигнал» за Г.Бейтсоном.

**Тема 4. Міжособистісна взаємодія**

**Ключові питання теми 4:** **Види міжособистісної взаємодії:** співпраця, односторонній та двосторонній конфлікт. **Потреби,** що спонукають взаємодію. Види та рівні мотивації. **Агресія:** лідерська (суперництво за ієрархію) та патологічна (замішувальна при фрустрації). Мотиви егоїзму та альтруїзму. Фактори виникнення **любові** та **дружби:** схожість і взаємне доповнення, феномен «рівні», самооцінка і привабливість. Ефект взаємного саморозкриття. Принцип справедливого розподілу у стосунках. Гендерні відмінності у виборі партнера. Культурні особливості та типи любові. Невротичні відносини, самообман і співзалежність. Причини створення та **типи сім'ї.** Причини **розлучень.** Фактори особистого та громадського **щастя.** Надмірний самоконтроль (гіперрефлексія) та імпульсивність (дофамінові пастки «обіцяної винагороди»). Соціальне здоров'я та самоактуалізація, психічне та **психологічне здоров'я** суспільства.

**Тема 5. Групова взаємодія**

**Ключові питання теми 5:** **Групова динаміка** та типи груп. Спрацьованість. **Розподіл ролей** та рольові очікування. Лідер: ідіосинкратичний кредит довіри, девіантність і харизма. **Лідерство ділове та емоційне.** Соціометрія. Соціально-психологічний **клімат групи.** Згуртування через відштовхування (негативну ідентифікацію), підкреслення і розвиток відмінностей. Збільшення відданості групі після суворої ініціації до неї. Цькування (буллінг) ізольованих членів групи і «дідівщина». **Ефекти соціального сприйняття:** стереотипізація та інгруповий фаворитизм. **Групові рішення:** зсув до ризику та групова поляризація думок. Групомислення: ілюзія невразливості групи, незаперечність її правоти, примітивізація противника, конформізм і самоцензура заради консенсусу.

## Тема 6. Керуючий вплив

**Ключові питання теми 6:** Види впливу: формуючий (виховання і соціалізація) та керуючий (управління, маніпулювання, харизма). **Стилі лідерства та управління.** «Короля грає свита». Прямий і непрямий **способи переконання.** Ефект приєднання до більшості, прагнення до унікальності (ефект сноба), престижне споживання (ефект Веблена, Invidious consumption). **Позалогічність переконання** й ефект «власної аргументації». Реактивний опір інституційному тиску. **Нормативний вплив** активної, послідовної (впевненої) та персоніфікованої **меншості**, непрямий ефект руйнування одностайності. Сліпа довіра через байдужість. Довіра на контрасті («ворог мого ворога – мій друг»).

## Тема 7. Суспільна довіра та ворожість

**Ключові питання теми 7:** Соціальна диференціація та ментальність суспільних класів. **Соціальний капітал** і довіра. Сила слабких зв'язків. Соціальна фасилітація та інгібіція. Прихильність до схожих на нас і неприязнь до несхожих. Приховані та явні упередження. Расизм та ксенофобія як прояв авторитаризму та конформізму. Стигматизація та дискримінація маргіналів, негативна примітивізація (уніфікація та демонізація) противника. Прихильність до тих, кому допомогли і неприязнь до тих, кому нашкодили. Гіперболізація відмінностей і негативне дзеркальне сприйняття. **Соціальна апперцепція:** вплив інших і надмірна упередженість. Вплив ЗМІ та демонстрації сцен насильства на суспільну поведінку. Віра у справедливий світ і звинувачення жертви. «Дилема в'язня» та переваги стратегій співпраці. Екстраординарна мета співпраці конкурентів. Секуляризація та десакралізація свідомості сприяє автономізації моралі.

## Тема 8. Масова психологія

**Ключові питання теми 8:** Ефект Рінгельмана, дифузія відповідальності та соціальні лінощі. «Трагедія общинних володінь». Теорія «розбитих вікон». Ефекти **юрби:** деіндивідуалізація, анонімність, відчуття безкарності та всездозволеності, некритичність мислення, наслідування та емоційне зараження. Соціальна **аномія.** Психологія **маргіналів.** Психологія соціального незадоволення (**відносно депривації**). **Маніпулювання** масовою свідомістю. Громадська думка та методи пропаганди. Вплив ідеології на образно-символічне мислення. Психологія реклами та PR. Психологія моди та чуток. Лідери думок і виникнення преференцій. Методи нав'язування фанатизму. Психологія терору та тероризму. Делінквентні групи, вплив на них **кримінальної субкультури**, соціальної роботи та тиску державних органів.

## Частина II. Галузі досліджень соціальної психології

### Тема 9. Економічна психологія

### Тема 10. Політична психологія

### Тема 11. Психологія релігії

### Тема 12. Спортивна психологія

### Тема 13. Кримінальна психологія

### Тема 14. Психологія здоров'я

### Тема 15. Психологія кохання та сім'ї

### Тема 16. Гендерна психологія

У запропонованому нижче конспекті лекцій **перша (I) частина** тем присвячена розгляду практичних проблем і закономірностей соціальної поведінки людей у різних життєвих ситуаціях, знання яких допоможе зрозуміти причини правильної і хибної поведінки, з якою може стикатись і працювати практичний психолог (знання, отримані з цієї частини конспекту, можуть бути розширені за рахунок посилань, наданих до всіх важливих термінів, фактів та теорій). Натомість **друга (II) частина** конспекту присвячена розгляду конкретних *напрямків і методів роботи практичного психолога* (спортивної психології, психології управління й політики, психології релігії, кримінальної психології, психології кохання та сім'ї тощо), але вона містить лише посилання на відібрані книги та Інтернет-ресурси, де є вся потрібна інформація, з якою студентам слід познайомитися самостійно, - принаймні з інформацією по тому напрямку, який їх більше цікавить і з розповіддю про який вони зможуть виступити самостійно, на лекціях або на практичних заняттях.

Практичні заняття будуть проходити переважно у формі *дискусій, тренінгів та ділових ігор*, до яких студентам треба буде готуватись невеликими групами, самостійно обираючи одну з розглянутих у поточній темі проблем та розробляючи свій варіант практичного застосування методів вирішення даної проблеми (про які вони можуть дізнатись у цьому конспекті та у викладача, а також – в Інтернеті).

*Варто звернути увагу*, що в даному конспекті слова, що є **важливими на практиці висновками**, виділені жирним шрифтом і підкреслюванням, а посилання на інформацію, яку студентам варто вивчити самостійно – лише підкреслюванням.

\*\*\*

### **Які загадки вирішують соціальні психологи і як вони це роблять?**

Головне **знаряддя добування знань** у психолога – це **спостереження**. Спостереження за собою і за іншими, але зовсім не таке, яким користується більшість людей. Всі, хто не є психологами, теж спостерігають за оточуючими, - іноді з підозрою або заздрістю, частіше – зі страхом осоромитися в їх очах і прагненням не виділятися. Що об'єднує всі ці, непсихологічні спостереження? – *Зайва емоційність і зосередженість на собі*, - на своїх побоюваннях, на почутті власної неповноцінності і жалості до себе. Тож психолог має позбутися всіх цих вигаданих і нав'язаних нам почуттів і **вміти зосередитись на інших, залишаючись неупередженим і майже незворушним**. І це буде перша відмінність його сприйняття.

А друга – це **вміння бачити те, що приховується «за обкладинкою»** людини. Це зовсім не складно, адже просто вимагає замислитись на хвилинку над тим, що нам намагаються показати, а що приховують. І більшість людей не роблять цього лише тому, що не дають собі труда зупинитись і вдуматись, а сприймають речі за зовнішньою картинкою. Тож давайте замислимося над словами людини, що скаржить на те, що не досягла кар'єрних висот через надмірну моральність. Чи варто їй вірити? Подумаємо: якби вона була справді високоморальною і щиро вірила у принципи благородства, то вона не шкодувала би за своїми порядними вчинками, навіть якщо підлість окупилась би їй сторицею. Більше того, їй не спало би на думку, що вигідніше було би зрадити чи обікрати. А значить, їй завадила не моральність, а боягузтво, - і саме це вона і приховує за красивими словами.

Аналогічно можна виявити, що людина, яка «зривається» на всіх (тобто «вибухає» за найменшого приводу), насправді таким дивним способом посилає усім заклик про допомогу, який вона стидається промовити відкрито, - адже не може подолати відчуття страждань від чогось. А людина, яка виявляє надмірну вимогливість і суворість, приховує незадоволену потребу виявляти ніжність і відчувати її до себе, але засвоєні з дитинства гендерні стереотипи не дозволяють їй це робити. Цікаво, що *чим більше знаєш таких закономірностей і вмієш побачити їх у поведінці інших, тим менше їх боїшся чи заздрити їм*, а значить і *сприймаєш їх*, як і пропонувалося, більш *спокійно й неупереджено*. Тож якщо це і не вдасться відразу, не варто засмучуватися, вивчення психології неодмінно цьому допоможе.

Втім, завадити правильному, **психологічному сприйняттю інших може завадити і надмірна «підозріливість»**, коли психолог-початківець намагається за кожним словом чи вибором людини знайти «прихований сенс»: «Він двічі назвав себе мужчиною? – Чого б це?», «На вимогу зобразити плід намалював саме банан (коли всі малювали яблуко)? – Підозріло!». Але, як говориться в старому психологічному анекдоті: «Іноді банан – це просто банан». Тож не варто чіплятися до будь-якої дії і відразу робити далекоюсяжні висновки: спостереження треба збирати, накопичувати, а потім уже узагальнювати. А для цього, до речі, варто завести паперовий або електронний «Щоденник спостережень», який був би завжди під рукою і в який треба занотовувати свої враження від людей, особливості їх поведінки, а також власну (і інших людей) реакцію на ці особливості.

Оскільки миттєво зрозуміти причини поведінки людей важко навіть досвідченому психологу, то цьому сприяло би ведення «**Щоденника спостережень**», до якого можна повертатись у вільний час, обговорювати з колегами та викладачами, і завдяки цьому рано чи пізно знаходити потрібні відповіді. Фактично це був би «Щоденник загадок», які треба вирішити. Пам'ятаєте доктора Хауса з однойменного телесеріалу? Він теж намагався зрозуміти приховані мотиви інших людей, але він мусив байдикувати цілими днями, поки дочекається нової загадки, що надходила у вигляді незрозумілої хвороби. Психологам у цьому сенсі набагато легше: кожна стрічна людина – це загадка, навіть якщо сама вона так не думає, вважаючи, що в неї все відбувається просто й очевидно.

Стандартних людей взагалі не буває, і *якщо людина чинить стандартно, у кожної для цього є свої індивідуальні мотиви*: у когось – повільність мислення, у когось – боязнь виділятися, а у когось – брак мотивації це робити і тому – механічне повторювання за іншими. А от виявити, який саме мотив у

людини і, головне, що його провокує: риси темпераменту, прихована зарозумілість (і через це – боязнь осоромитися) або вузькість інтересів, - це і є нашою загадкою і завданням. Зауважте, *безпосереднім мотивом, поштовхом до дії буває якась більш чи менш усвідомлена емоція людини, яка є рушійною силою, але не «замовником» цієї дії, - а тому вирішенням загадки буде знайти «замовника», тобто справжню причину такої дії.*

Кожною нашою дією керує якась емоція, і тому *вирішення психологічної загадки завжди починається з того, яку емоцію відчуває (і, найчастіше, приховує) дана людина.* Але емоція – це скороминучий сигнал, який не є постійною рисою особистості, а лише – проявом якоїсь риси. І саме її ми і повинні відшукати в нашому психологічному аналізі. Якраз тому я і попереджав про недоцільність надмірної «підозріливості»: якщо ми з якоїсь конкретної дії робимо висновок не про емоцію, що її живить, а відразу про людину в цілому, то припускаємось помилки поспішного узагальнення – через недостатність зібраних фактів. А от *якщо ми спостерігаємо різні емоції даної особи і знаходимо, яка риса особистості може викликати їх усі, то ми вправі вважати, що вирішили одну з її загадок.*

Повертаючись до доктора Хауса, який зі своїх спроб вирішення подібних загадок (і на основі його меланхолічного темпераменту) вивів висновок, що «всі брешуть», то можна сказати, що він – як непрофесіонал у психології – перебільшує свідомість і довільність людської поведінки: люди не брешуть, вони просто не розуміють причини своєї поведінки, - і саме в цьому перевага і навіть **місія психолога – збагнути причини поведінки людей і скерувати ці причини у корисному людям напрямку.** Тож давайте сформулюємо завдання практичної соціальної психології, - бо без цього буде незрозуміло, навіщо її вивчати і що саме треба взяти із цього вивчення.

Деякі з соціальних психологів, особливо – радянських і російських – вважають таким завданням *виявити й усунути «суспільні корені» людських страждань.* Інакше кажучи, вони впевнені, що (а)знають ці «корені», (б)знають, як їх усунути і (в)що це взагалі можливо. Але які підстави для цих трьох переконань? Де і коли соціальні психологи зробили щасливою цілу країну?.. А найцікавіше питання: чому вони взагалі в цьому впевнені (хоча підстав, як бачимо, немає)? – Їм хочеться у це вірити, бо ними рухає «свербіж» насильно змінювати людей (характерний для поганих вчителів середньої школи), перевиховувати їх, - нібито для їх же блага, а насправді для того, щоби зробити з інших те, що не встигло духу зробити із себе. Не зупиняючись далі на цій психології (яку ви далі будете вчити під назвою «авторитарної особистості»), перейдемо до іншого підходу.

Другий підхід називає головним завданням практичної соціальної психології ***допомогу конкретним людям і групам у вирішенні конкретних проблем їх взаємодії з іншими і між собою,*** - причому на їх запит і з інформованої згоди цих людей. Як бачимо, цей підхід від початку є більш толерантним і менш насильницьким, а найголовніше те, що він є і більш ефективним: якщо ошчасливити всіх і відразу неможливо в принципі, то скоректувати окрему помилку конкретних осіб у конкретних обставинах цілком до снаги старанному й тямущому фахівцю. Тож на це ви і маєте бути націлені при вивченні даної науки. Ось чому, на відміну від психологів-теоретиків, ***ви повинні і будете вивчати не стільки терміни і теорії, скільки практичні поведінкові явища, а терміни*** (від них нікуди не дінешся) ***маєте вивчати лише в тому обсязі, щоби зуміти якось озаглавити проблему клієнта і знайти її вирішення у розмові з іншими фахівцями або в літературі*** (якої достатньо в Інтернеті).

А відтак зазначимо: ***як практичні психологи ми не виховуємо людей і взагалі не виступаємо з позицій, що ми знаємо, як треба жити.*** Кожен клієнт – окрема загадка, і його спосіб життя – це, вочевидь, найкращий спосіб жити в його умовах і при його здібностях. Щоби вирішити його загадку, ми маємо зрозуміти, чому саме цей спосіб є таким вдалим для нього, а для цього потрібно не «розумнічати» й повчати, а вникнути в причини його поведінки так, як ми це описали вище. А значить ***ми не тільки не виховуємо, ми ще й не вчимо своїх клієнтів*** (навіть якщо нам самим таке навчання допомогло): по-перше, бажання вчити завадить нам самим їх зрозуміти, а по-друге, вони вряд чи дуже допитливі люди і ще й з запасом вільного часу, тож спроби їх навчити будуть даремні і викличуть лише реакцію відторгнення нас і нашої допомоги.

То що ж ми робимо, аби зарадити клієнту? Ми його тренуємо, тобто **проводимо тренінг по виробленню корисних саме для даного клієнта (і для його ситуації) навичок і по доланню його хибних звичок.** А тому **вивчення кожної теми даного курсу має завершуватись для студентів розробкою власного чи знаходженням готового тренінгу по вирішенню однієї з розглядуваних у цій темі проблем.** Тому ви і **маєте оцінювати лекційну інформацію з точки зору того, в якій роботі ви її можете застосувати і для якої саме цілі,** тож якщо ви не бачите, як її можна застосувати на практиці, то вам слід **уточнити це у викладача** та запропонувати розглянути її на прикладі, в т.ч. і з висновками, що можна з цим робити.

### Тема 1. Вплив суспільства на особу

**Ключові питання теми 1:** Соціальна психологія та здоровий глузд. Причини **нерациональної** поведінки. **Соціалізація та виховання**<sup>1</sup>. Цінності та погляди. Авторитарна, фрагментована та самоактуалізована **особистість**. Нав'язування суспільством «зручної» моделі особистості. Локус контролю і навчена безпорадність. **Конформізм**: класичні **експерименти**. Мовна ментальність як спосіб світосприйняття. Проблема «зомбування»: сила впливу чи готовність підкорятися. Екстрасенсорика, парапсихологія та «психотронна зброя».

Спробуйте самостійно оцінити, які з перелічених тверджень є правильними, а які – ні:

- 1) сні у символічному вигляді виказують наші приховані риси та наміри;
- 2) слухаючи аудіозапис, можна під час сну вивчити іноземну мову;
- 3) гіпноз допомагає пригадати забуте або витіснене з пам'яті;
- 4) під гіпнозом людину можна примусити вбити будь-кого;
- 5) Гітлер, Сталін і деякі інші вожді мали гіпнотичну силу, що робила їх слухачів фанатиками.

А тепер пошукайте підтвердження своїм здогадкам в Інтернеті, і перевірте правильність своїх оцінок (навіть якщо ви в них упевнені), зокрема – скориставшись посиланнями, що надані тут<sup>2</sup>. Імовірно, ви переконаєтесь, що деякі ваші знання у сфері психології – помилкові. А після того, як ви почнете професійно вивчати психологію, ви переконаєтесь, що у більшості людей навіть не «деякі», а майже всі переконання щодо причин своєї і чужої поведінки є хибними і просто наївними.

Візьмемо для прикладу ідею, що коли місяць у повні, кількість злочинів і загострень у психічно хворих зростає у багато разів. Відомо, що рух Місяця спричиняє припливи і відпливи в океані, тож можна припустити, що й на рідині в людському організмі (кров, лімфа) він також діє. Як відомо, припливи й відпливи відбуваються кожні 6 годин, однак якихось регулярних змін у поведінці хворих чи злочинців у ці періоди не помічено, - хоча такі коливання були би науково більш виправданими. Тоді як повні у Місяця відбуваються раз у 29,53 дня, і ці, видимі зміни у площі підсвічуваної поверхні нашого Супутника (адже сам він не змінюється) чомусь чинять такий значний вплив, причому саме на тих людей, яких ми гірше всього розуміємо і яких боїмося. Погодьтеся, дивна якась закономірність!

Втім, це була ще тільки спроба *логічного обґрунтування* протилежної точки зору, яке може слугувати підставою для створення наукової гіпотези, але не є доказом її правоти. Який же аргумент може довести, що повний місяць не поводить трагічних наслідків у людські психіці? Адже будь-який лікар, особливо – психіатричної лікарні, якщо він у це вірить, може згадати, як багато привозили «буйних» під час даної фази Місяця. **Надійним аргументом може бути лише статистика**, - не суб'єктивні враження прихильника даної теорії, а тривалі математичні підрахунки по всіх клініках. Саме так і зробили американські психологи Джеймс Роттон і Айвен Келлі у 1985 році. Використовуючи техніки метааналізу, вони не виявили жодних доказів того, що повний місяць якось пов'язаний із убивствами, іншими злочинами, самогубствами, психіатричними проблемами, госпіталізацією у психіатричні лікарні або дзвінками у кризові центри<sup>3</sup>. І це вже можна вважати науковим фактом (принаймні, поки не доведено зворотне).

На цьому прикладі видно, чим відрізняється науковий підхід до вивчення людини від наївних переконань так званого «**здорового глузду**», - *бездоказових і позалогічних переконань*, що поширюються з уст в уста і здаються *самоочевидними через їх поширеність*: по-перше, переконання «здорового глузду» навіть не пробують оцінити з точки зору логіки (як ми це зробили вище), а по-друге, вони не перевіряються статистично чи експериментально, - для віри в них достатньо того, що «це мені говорив знайомий психіатр, а він брехати не буде!» Психолог має розуміти, що люди не брешуть, - вони просто помиляються, не вмюючи відділити суб'єктивні враження й емоційні висновки від фактів, що залишаються у «сухому остатку», коли починаєш рахувати підсумки.

Коли тренер однієї команди говорить, що інша грала з ними надзвичайно грубо і навіть жорстоко, а тренер суперників із обуренням відповідає, що це якраз «ви наших ламали», то вони не вдаються до свідомого обману (хоча і підозрюють візаві у цьому). Просто кожен сприймав порушення проти «свого» гравця дуже *пристрасно*, а фолі проти суперників вважав простимою необережністю. Вирішити ж цей спір

<sup>1</sup> Кон І.С. В пошуках себя. – Режим доступу: <http://www.psylib.org.ua/books/konis01/index.htm>

<sup>2</sup> <http://chugreev.ru/stepanov/myth.html>; <http://ru.tsn.ua/blogi/themes/psihology/ostorozhno-5-populyarnyh-psihologicheskikh-mifov-361797.html>; <http://factsabout.ru/sovremennyye-mifyi-v-nauke/>; <https://postnauka.ru/faq/36261>

<sup>3</sup> Лилиенфельд С. О. 50 великих мифов популярной психологии. - Режим доступу: <http://coollib.com/b/321624>

міг би точний підрахунок загальної кількості фолів кожної команди, фолів випадкових і навмисних, легких і травмонебезпечних. Аналогічний підрахунок звів би нанівещь усі міфи про полосу везіння або невезіння в азартних іграх<sup>4</sup>, упевненість у якій є артефактом (вигадкою, підтасовкою) нашої фантазії та надмірного бажання виграти, - адже теорія імовірності працює незалежно від того, вірити ви в неї чи ні. Коли ж нам здається, що нас переслідує злий рок чи, навпаки, безмежно «фартить», то це жарти нашого мозку, який запрограмований структурувати дійсність, тобто об'єднувати і групувати розрізнені об'єкти, навіть якщо ніякого зв'язку між ними немає<sup>5</sup>.

Отже, робимо висновок: не варто сильно вірити в те, як пояснюють свою і чужу поведінку люди і як нам самим *хочеться* її пояснювати. Зафіксуємо цей висновок як **принцип об'єктивності**, котрий наголошує, що *причини поведінки* людей ніколи *не співпадають* із тим, як вони її *суб'єктивно пояснюють*, а тому ці причини треба *вивчати*, аналізуючи, як *мінється поведінка людей під впливом окремих чинників*. Інакше кажучи, людей треба вивчати як «чорну скриньку», до якої не зазираєш, або як просту біологічну істоту, у якої не запиташ, чому вона так вчинила. Адже отримані відповіді можуть лише заплутати, а натомість ці причини психолог має виявити і вирахувати сам. Наприклад, якщо дехто говорить, що любить іншу людину, але в більшості ситуацій на ділі віддає перевагу іншим перед нею, то принцип об'єктивності вимагає зробити висновки саме з очевидних і легко обчислюваних фактів зовнішньої поведінки, а не із слів (хоча люди здебільшого схильні вірити якраз останнім). Люди іноді обманюють, але ще частіше вони знаходяться у полоні розповсюджених наївних уявлень та упереджень про причини своєї поведінки, а також – власних бажань представити себе у якомога кращому світлі.

Але поскільки обійтися без вислуховування бідкань і розповідей про себе психолог не може, то він має спершу логічно осмислити почуті слова (або власні здогадки), а потім знайти надійний, математичний спосіб перевірити ці припущення шляхом тестування або експерименту. І цей, другий висновок про відмінності наукового підходу в психології називається **принципом позитивізму**, який звучить так: *вивчати можна лише те, що можливо виміряти й розрахувати математично*. Мова йде саме про зовнішню поведінку, на яку можна підштовхнути людину в експерименті і яку не надто важко порахувати, але принцип позитивізму не відкидає можливості досліджувати і якісь внутрішні – емоційні чи інтелектуальні – дії, якщо їх вдасться зафіксувати точними методами (а це, до речі, зараз можливо зробити поліграфом, МРТ<sup>6</sup> та іншими приладами, або підрахунком мікроекспресій обличчя за методом Пола Екмана<sup>7</sup>). Він відкидає у якості об'єкту дослідження лише *абстрактні поняття*, які можна зрозуміти по-різному, адже вони узагальнюють багато різних зовнішніх дій (що для філософії нормально, адже вона і користується саме такими поняттями для побудови своїх теорій, а от у психології – неприпустимо, оскільки тут треба рахувати).

Однак **проблема** (зокрема – і студентів, що вивчають психологію) у тому, що на практиці люди постійно користуються саме такими, абстрактними, багатозначними поняттями, і це роблять не якісь зарозумілі філософи, а якраз цілком звичайні люди, - і чим менше вони розбираються у певній сфері, тим частіше користуються дуже приблизними термінами, значення яких «розмите» й непевне (читай про це статтю Гегеля «Хто мислить абстрактно?»<sup>8</sup>). Саме таким терміном, скажімо, є «лінь», яку згадують на кожному кроці. Проте насправді немає такого реального явища, як «лінь», а є багато різних явищ, названих одним словом. *Вигаданість цього терміну доводить просте міркування: якщо у якоїсь людини і вправду є така постійна особиста риса, як лінь, то вона має проявляти її всюди і завжди; проте на ділі вона буває неповоротка і ледаця, лише коли змушена виконувати нецікаву роботу, але стає енергійною та допитливою, коли шукає футбольні новини або дивиться улюблений фільм. А отже «лінь» - це не справжнє явище, а найпростіше пояснення, ярлик, що вішається на поведінку, яку нам не вдається зрозуміти.*

Дотримуватися принципу позитивізму особливо корисно в соціальній психології, яка досліджує загальні, масові явища, при розгляді яких часто використовуються багатозначні абстрактні терміни, такі як «громадська думка», «суспільні настрої». Тож щоби стало можливим їх вивчати, застосовують такий науковий метод, як **операціоналізація** понять, тобто *зведення (редукція) абстрактних понять до конкретних, вимірюваних ознак*.

Якщо нам, наприклад, потрібно виміряти рівень щастя («щасливості») тих чи інших людей, то ми, насамперед, маємо визначити для себе, що треба розуміти під «щастям», – тобто які існують зовнішні,

<sup>4</sup> Див. про це: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Омана\\_гравця](https://uk.wikipedia.org/wiki/Омана_гравця)

<sup>5</sup> <http://psyresearchdigest.blogspot.ru/2014/09/lilienfeld-lecture.html>

<sup>6</sup> Трайндл А. Нейромаркетинг. Визуалізація емоцій. - М., 2007. - 127 С. // <http://www.litmir.me/br/?b=156443&p=1>

<sup>7</sup> Ложь и эмоции: <http://www.lie-emotions.com.ua/>

<sup>8</sup> Гегель. Хто мислить абстрактно: <http://blog.i.ua/user/2992672/1306877>

поведінкові ознаки даного психологічного стану. Звичайно, є багато варіантів розуміння цього слова і цього явища, але оскільки практична психологія не вирішує глобальних, філософських проблем (штибу «Що таке щастя взагалі?»), а допомагає окремим людям, то **виходячи із поставлених на даний момент цілей** (тобто, для чого саме нам треба дізнатись «рівень щастя» даних людей), ми **зводимо цей багатозначний термін до окремих, вимірюваних ознак**, скажімо, задоволеності рівнем зарплатні або умовами праці, сімейним життям чи особистими перспективами. І **чим більше** таких, нібито, **дрібних ознак ми виміряємо і підсумуємо, тим ближчі будемо до визначення їх рівня** «щастя взагалі». Між іншим, такі дослідження зараз проводяться, причому виявляється, що «щасливі» країни – зовсім не ті, які є найбагатшими або найстабільнішими (дивись про це роботу М.Аргайла «Психологія щастя»<sup>9</sup>, а також міжнародні розрахунки «Індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП)», «Індексу якості життя», «Міжнародного індексу щастя» або «Валового національного щастя»).

Отже, **психологія – це точна наука**, адже тільки таким способом можна виявити справжні причини проблем наших клієнтів, і тільки таким способом можна визначити, чи діють на практиці запропоновані нами методи їх вирішення. А діють вони далеко не завжди і якщо діють, то не на всіх однаково. Якщо дія магнітного поля на електричний струм буде завжди і всюди однаковою, то психологічний вплив буде різним в залежності від рівня інтелекту, ментальності, емоційного стану суб'єктів і об'єктів, і багатьох інших чинників. Правда, чим більшою є група, тим меншою амплітуда коливань і розкид цих показників, - адже у великій спільноті індивідуальні прояви уніфікуються та усереднюються, накладаючись одне на одне за т.зв. законом великих чисел<sup>10</sup>. Натомість у такій спільноті посилюється інша проблема – нерациональність поведінки цих людей, яка стає тим більшою, чим у більшій групі вони знаходяться (інакше кажучи, дві голови – ще добре, а двадцять – уже погано для розумності схвалюваних ними рішень).

**Нераціональність людської поведінки** – це найважливіша перепона, яку має долати або – враховувати й оминати практичний психолог. Адже люди мають не просто *наївні або упереджені судження* (про що докладніше йтиме у наступній темі), вони мають ще більш *нерозумні, невігідні й шкідливі самим собі дії*, і саме з цим нам і доводиться щось робити. Психологічно неграмотні люди сильно перебільшують свої очікування від оточуючих: «Я йому все пояснив, думаю, він уже так не чинитиме», «Скільки разів я тобі казала не робити цього?», «Посилимо міри покарання за це – і вони відразу перестануть!» А коли виявляється, що ці, нібито раціональні розрахунки не спрацювали, їх автори шукають чийсь підступні замисли і змови, що стоять за невдачею їх планів. Тоді як насправді не варто шукати хитрі замисли там, де все легко пояснюється банальною дурістю і нерозсудливістю<sup>11</sup>.

Саме через дурість і нерозважливість керівники і політики роблять те, за що їх потім підозрюють у жахливих речах (розмах яких явно перебільшують), і через цю ж причину їх підлеглі не борються з такими речами і не змінюють політиків, якщо вже їм не вірять. По тій же причині *на питання, чи багато людей крадуть, ледь не кожен відповідає, що усі навколо*, а на питання (анонімне), *чи крадеш ти сам, більшість каже, що ні*. Тож узагальнюючи перші відповіді, можна стверджувати, що крадіяство дуже поширене, а узагальнюючи другі – що воно рідкісне (і якій же відповіді нам вірити?) А коли на початку семестру даєш студенту можливість просто й надійно отримати необхідну оцінку, виконуючи легку, але регулярну роботу, він навіть не прислуховується до пропонуванних умов, адже *вірить, що ближче до кінця «якось розбереться»*. І лише коли встає питання про його виключення, він починає тяжко і з приниженнями працювати, і виконує все те, що пропонувалось, але із великими моральними й матеріальними жертвами.

Гадаєте, це тільки у нас так робиться? Ні, люди всюди однакові, відмінність є тільки в тому, що у розвинутих країнах нагору підіймаються люди з більш раціональною поведінкою, а решта залишається внизу (а у нас поки не так). Які ж **причини цієї нераціональності людей?** – По-перше, **бажання вірити**. Адже *щоби знати щось напевно, треба чесно й точно вимірювати і робити логічні висновки, - а якщо не робиш цього, залишається лише вірити* й пояснювати свої невдачі конспірологією чи містикією. В це бажання вірити входить і *пристрасність* людей (як у згаданих вище тренерів), і невміння логічно мислити й точно вимірювати факти (порушення *принципу позитивізму*), і наївна довіра до оцінок інших (порушення *принципу об'єктивності*). А ще, по-друге, **мозок нас обманює, роблячи за нас** (точніше – за нашу свідомість) **рутинну мислительну роботу**, і роблячи її *автоматично та шаблонно*, що і приводить до різного роду ілюзій та викривлень сприйняття<sup>12</sup>.

<sup>9</sup> Как измерить счастье: <http://velicita.jimdo.com/счастье-есть-рецепты/как-измерить-счастье/>; <http://scorcher.ru/art/happiness/Argyle.php>; контент-аналіз щастя: <http://sci-lib.com/article326.html>

<sup>10</sup> [https://uk.wikipedia.org/wiki/Закон\\_великих\\_чисел](https://uk.wikipedia.org/wiki/Закон_великих_чисел)

<sup>11</sup> [https://uk.wikipedia.org/wiki/Бритва\\_Хенлона](https://uk.wikipedia.org/wiki/Бритва_Хенлона)

<sup>12</sup> <http://www.adme.ru/vdohnovlenie/15-illyuzij-kotorye-vzorvali-nash-mozg-v-2013-godu-606205/>

По-третє, нераціональними людей роблять майже **інстинктивні захисні механізми психіки**: коли людина *стикається зі спробами інших суперечити її думкам*, в її мозку виділяється гормон норадреналін, який «вмикає» ті ж *стресові механізми, котрі активізуються при будь-якій загрози життю* і які *відключають всі «зайві» структури мозку*, зокрема – *відповідальні за раціональну поведінку*, заради домінування більш примітивних структур самоврятування (у т.ч. лімбічною системою блокується наша робоча пам'ять). Це можна побачити, коли підчас телевікторини учасник, жадаючи виграшу, нездатен здогадатись, хоча всі інші це вже зробили, або підчас спору людина виявляє безглузду і навіть шкідливу впертість. А коли з нами *погоджуються*, в мозку виділяється гормон дофамін, який примушує нас *відчувати задоволення, розслаблення і некритичність*, - що часто використовують підлесники та підлабузники і що теж є шкідливим і нераціональним<sup>13</sup>.

А по-четверте, люди нераціональні через **хибну звичку пояснювати все спрощено і не розбираючись у тонкощах**, і зокрема – **шляхом навішування ярликів**, які насправді не пояснюють причин, але дозволяють відмахнутись від тих же злочинців чи психічно хворих як від «ненормальних», - мовляв, що тут обговорювати? Нарешті, ще одною, по-п'яте, причиною нераціональності є наша **схильність до самообману**: як би ми не вчинили, ми завжди знайдемо цьому «раціональне» по-своєму пояснення і навіть вважатимемо потім, що так, власне, і збиралися зробити. В психології це називається **«ефектом хіндсайту»**: *при будь-якому перебігу подій очевидцям потім здається, що «я так і знав!»*. Однак коли повстає завдання не пояснити щось «заднім числом», а *спрогнозувати наперед, то це мало кому вдається*.

Всі ці причини нераціональності наводяться тут не для того, щоби їх вивчити і запам'ятати, - в цьому немає потреби, бо ви стикнетесь з ними ще не раз, розглядаючи конкретні випадки поведінки. Ці причини названі тут лише для того, щоби зрозуміти **головний для психолога висновок щодо мотивів поведінки людей: вони не є раціональними, свідомими й продуманими**, - не треба ні очікувати цього від них, ні шукати це у їх поведінці, ні намагатись їх логічно переконати і цим виправити їх поведінку. Зате сам психолог має бути і логічним, і математично точним, а для цього він має не піддаватися спокусі навішувати ярлики, вірити своїм пристрастям чи переконувати себе, що я уже все зрозумів, бо я легко можу пояснити, чому сталося саме так. Якщо людина вірить, що у своїй справі їй нема чого вивчати і дратується, коли їй щось радять, значить вона або не є науковцем (адже вірить у наївний «здоровий глузд»), або вже перестала ним бути (адже це явний хіндсайт, який вдовольняє лише тих, хто перестав спостерігати й досліджувати).

**Практичному психологу, як нікому іншому, слід уміти прогнозувати поведінку клієнтів, а не просто пояснювати її «заднім числом»** (чого буває достатньо для психологів-теоретиків), тож він повинен **діагностувати і відстежувати у реальному часі зміни у їх поведінці, порівнюючи це з тим, які чинники на них вплинули**. Більше того, він сам має **впливати на клієнтів різними методами, випробовуючи, який із них дає потрібний ефект**, - оскільки *передбачити це наперед неможливо* (згадаємо, хоча б, знаменитий Хоторнський експеримент<sup>14</sup>). Тож імпровізоване **експериментування з людьми, провокування їх на якісь емоційні чи поведінкові реакції повинно стати у психолога основним знаряддям і для вивчення закономірностей людської поведінки, і для застосування цих знань на практиці**. Інакше кажучи, *не бійтеся провокувати людей на якісь незвичні для них дії*<sup>15</sup>, *хоча і робіть це, не виходячи за межі смаку, а головне – фіксуйте, які умови ви їм створили і які результати отримали*. Адже, як кажуть, *наука відрізняється від пустощів тим, що в ній усе реєструється*.

Застерігши вас від довіри стереотипам «здорового глузду» та від надмірної віри у те, що люди раціонально й свідомо керують своєю поведінкою, далі варто запевнити, що не все так похмуро і складно: *дійсно, змінити поведінку людей непросто, але зрозуміти і спрогнозувати її цілком можливо*, адже **люди у більшості випадків поведуться стандартно**, і ці їх стандарти виявити доволі легко. Задамося питанням: чому діти *рідко прислуховуються до порад батьків і навіть часто роблять наперекір* цьому, однак *вирастають разуче схожими на них у своїй поведінці*, причому саме у тій поведінці, проти якої вони бунтували? Якщо ви досі не помічали цього, придивіться до схожості інтонацій, смаків, манер поведінки та емоційних реакцій у своєї мами та її мами, у батька та його батька (звичайно, син може бути схожим на мати, а донька – на батька, але це не змінює того, що вони схожі і навіть занадто схожі).

<sup>13</sup> Як це відбувається і як з цим упоратись див.: <https://www.youtube.com/watch?v=INcYBaYUbw>

<sup>14</sup> <http://westudents.com.ua/glavy/47423-e-meyo-hotornskiy-eksperiment.html>;

[http://pidruchniki.com/18340719/psihologiya/eksperimentalni\\_shedevri\\_sotsialniy\\_psihologiyi](http://pidruchniki.com/18340719/psihologiya/eksperimentalni_shedevri_sotsialniy_psihologiyi)

<sup>15</sup> Познайомтесь із провокативною «сміхотерапією» Ф.Фареллі: [http://samopoznanie.ru/schools/provokativnaya\\_psihoterapiya/](http://samopoznanie.ru/schools/provokativnaya_psihoterapiya/)



На питання, чому діти не прислуховуються до порад батьків, відповідь проста – бо їх виховують, а цього ніхто не любить! А от на питання, чому вони схожі (попри всі проблеми та спори батьків і дітей), відповідь менш очевидна, менш відома і тому більше варта нашої уваги: це відбувається через процес соціалізації, який непомітно протікає поряд із гучним процесом виховання і діє набагато глибше й ефективніше. Втім, давайте по порядку. Отже, що таке виховання, і які його, знов-таки, вимірювані ознаки? Вихованням називають будь-що, але найчастіше – той, не окреслений чітко вплив старших людей на молодших, яким перші можуть похвалитися: «Он яка в мене дитина, це я виховав!» Щоправда, пояснити, як він це зробив (і чому на рік молодша дитина – зовсім не така), вихователь не зможе. А якщо спробує, то повідає щось на зразок: «Я їй довго втовкмачував, і вона зрозуміла!» Отже, запам'ятаємо, що виховують словами, роз'ясненнями, а також візьмемо до уваги і те, що «виховним моментом» називають таку ситуацію, коли старший сварить і картає за щось молодшого або застосовує ще більш суворі заходи покарання, аж до побиття.

Виходить, виховання починається з того, що дитині кажуть, як треба або не треба робити, і, можливо, повторюють це декілька разів. Якщо вона так і робить, записують це собі в заслуги і вважають її вихованою, а от якщо ні, то починаються негативні санкції, аж поки дитина не піддасться примусу або вихователь не визнає провал своїх зусиль. Зауважимо також, що в кожній такій, виховній ситуації дитині пояснюється якась конкретна поведінка, котра від неї вимагається: «Не кидай сміття на підлогу! Здоровкайся, коли заходиш у гості». Тобто виховується не універсальна охайність, а лише – щодо сміття у домі, тоді як щодо випльовування лушпиння на вулиці жодної заборони немає. Таким чином, **виховання** – це цілеспрямований процес нав'язування людині окремих якостей. Це визначення наголошує на трьох суттєвих ознаках: виховання є (1) свідомим процесом, (2) націленим на формування окремих, ситуативних звичок поведінки (3) методом примусу.

З точки зору результатів виховання є малоефективним процесом, адже воно формує здебільшого погляди людини, а не її поведінку, тобто впливає на те, що людина вважає правильною поведінкою, і майже не впливає на те, що вона на ділі робить. Ради справедливості зауважимо: якщо мудрий вихователь завдяки принциповості – в т.ч. і до себе – має справжній авторитет, а виховні повчання робить украй рідко і лише з вагомої причини (і при цьому говорить щиро і по суті, тобто – не для самозвеличування), то його слова можуть зворушити вихованця і надовго відкластися у пам'яті останнього. Але, як бачимо, потрібно дуже багато умов, аби свідомі настанови реально вплинули на поведінку. У більшості ж випадків вони лише спонукають вихованця усвідомлювати, що він чинить невірно і відчувати провину за це, але діяти «вірно» йому не вдається, адже в нього сформувалися *інакші цінності* (і ми далі скажемо, чому).

Втім, виховувати можна по-різному, головне – бути в цьому достатньо систематичним і наполегливим. Основні ж **системи виховання** такі:

а) **ліберальне** – виховання, що обмежує нав'язування до мінімуму і тим дає найбільше простору для самовияву. Японський варіант цієї системи взагалі передбачає *невтручання* вихователів до дій дитини: її можуть попередити про можливу небезпеку якихось її дій, але не будуть припиняти їх силою і терпляче знесуть завдану шкоду, - без жодних докорів, а тим більше – покарань (втім, так триває до 7-літнього віку, із якого дитина здатна розуміти наслідки своїх дій, а тому і несе за них відповідальність, включно із покараннями). Інший варіант – так звані *школи Монтесорі* – перетворюють навчання із систематичного «напихування» знаннями у цікаву і досить імпровізовану гру із самостійним пошуком відповідей учнями. В результаті такого виховання людина формується більш природнім шляхом, аніж в інших системах, де її стискають вузьким шаблоном потрібних вихователю рис, не враховуючи її задатки. А головне – дитина росте із почуттям власної гідності і без страху помилитися, без страху перед керівником і з готовністю до ініціативи та самостійних рішень.

б) **авторитарне** – виховання, що обмежує дитину чіткою системою заздалегідь обговорених правил, у яких переважно описані її *обов'язки* (що не передбачають жодних заохочень) та *права* (свободу дій, яку вона отримує саме внаслідок виконання обов'язків), а також *санкції* за порушення приписів. Ця, американська за походженням система здається (особливо – нам) надто жорсткою та нелюдною, і навіть – тиранічною. Втім, насправді вона не тільки привчає до дисципліни (що очевидно), але і дає дитині чесну свободу вибору, самостійність у рішеннях та, знов-таки, почуття власної гідності: адже їй не доводиться принижуватись та хитрувати у намаганні уникнути покарань, – бо при порушенні їх не уникнеш; а отже вона відповідально обирає, чи відмовитись їй від заборонених бажань, чи свідомо піти на отримання покарань заради того, що їй хочеться. Дитина виростає менш творчою, аніж у попередній системі, але більш раціональною, вольовою та далекоглядною.

в) **репресивне** – виховання, що взагалі не формує чітких обмежень для дитини, оскільки вихователі самі не дотримуються жодних обмежень і дозволяють собі як карати, так і заохочувати довільно і навіть свавільно. Вони нібито і встановлюють якісь правила і стимули, але потім самі ж на них і не зважають. А якщо кілька разів поспіль порушення ігнорувалось, вибачалось або забувалося вихователями, а потім несподівано для дитини каралося, то виховального ефекту – змін у поведінці – це покарання викликати не могло (а було фактично проявом роздратування від своєї безпорадності, справжня причина якої – не «зіпсованість» дитини, а безсистемність виховальних дій). Іще гірший ефект давало покарання за дії, що не були завчасно обумовлені правилами, але вихователь не зміг утриматись від обуреного застосування кари до «поганих», на його думку, вчинків, – і це замість того, щоби сформулювати і оголосити нові правила, які їх забороняють (тобто відреагувати раціонально, а не як капризний тиран, тим більше, що дитина, найшвидше, не знала, що її дія буде розцінена як погана).

Неважко помітити, що спільною для цих прикладів помилкою репресивного виховання є його надмірна емоційність та нераціональність. Те саме стосується і правил: вони не тільки застосовуються безсистемно, але і формулюються настільки розпливчасто, що важко зрозуміти, коли вони порушені, а коли – ні. Отож і трактуються вони як заманеться вихователю, і сприймаються дітьми не як правила, а як привід для вияву владного свавілля. Відтак і формує все це в дитині лише страх перед вседозволеністю дій вихователя, і бажання підлеститись, догодити і не сперечатись із старшим, навіть якщо він не правий.

Люди, що звикли вкладати у термін «виховання» позитивний, високоморальний сенс, можливо захочуть посперечатись із даним вище визначенням, наголошуючи на тому, що виховання – це не обов'язково примус і що людина виховується відразу в усіх своїх якостях, тобто – цілісно. Єдине, з чим не будуть сперечатися, це те, що виховання є процесом свідомим, у якому використовується вербальна передача інформації (адже вихователю так приємно вважати, що всі хороші риси дитини – це результат його напоумлювань). Ну що ж, якщо це процес свідомий, а головне – результативний (як дитині сказав, так вона і робить), то незрозуміло, чому в багатьох випадках дитина робить геть не так, як її виховували? Схоже, слова діють не завжди, і, значить, у процес їх дії уклинюється ще якийсь чинник, несвідомий і невербальний. І цей чинник уже не є вихованням, адже ніхто не вчить дитину: «Прогулюй уроки, не слухай батьків і роби їм наперекір!» І хоча батькам нерідко здається, що саме так і вчать у «тих жахливих вуличних компаніях», але очевидно, що це з їх боку самообман, і він покликаний пояснити собі невдачі виховання. Ми, як науковці, не можемо себе обманювати і маємо знайти якесь інше пояснення цим невдачам.

Про цей додатковий вплив, який відбувається без слів і не є вихованням, ітиметься далі (це – *соціалізація*), а зараз повернемося до розглядуваного, свідомого впливу – із розумінням, що він зовсім не такий ефективний, як це здавалось, поки ми над цим не задумувалися. Чому, наприклад, говорять, що виховувати треба до семи років, а потім – перевиховувати? Тому що в самому ранньому дитинстві словесні напучування батьків і справді запам'ятовуються, принаймні якщо останні не зловживають повчаннями, роблячи їх із будь-якого, дріб'язкового приводу (адже надмір батьківських «заповідей» обезцінює їх значення, дійсно важливі з них перемішуються із неважливими, та й просто забуваються). Але замислимося, чому в тому ж віці, до семи років, дитину неможливо навчити, скажімо, найпростішій арифметиці? Так, вона може називати числа натурального ряду в порядку збільшення, і навіть указувати при цьому на якісь речі, але кожне число для неї це «назва» відповідної речі, а тому сказати, скільки речей усього, вона нездатна, і, значить, рахувати, у точному сенсі цього слова, – не вміє. Не вміє, бо *абстрактного мислення у дитини ще немає, а значить зрозуміти, а тим більше – засвоїти абстрактно сформульовані повчання на зразок «бути охайним» чи «бути чесним» у неї поки немає можливості.*

У дитини старше семи років такі здібності уже є, але разом із здатністю до абстрактного мислення у неї з'являється і вміння суперечити, сперечатись та робити наперекір. Робимо логічний висновок: **ні до, ні після формування у дитини абстрактного мислення вербальні виховні повчання не справляють вирішального впливу на її поведінку.** Досягають успіху хіба що дуже конкретні, *інструктивно точні вимоги*, і то – якщо їх не надто багато, а вихователі підтримують свій авторитет в очах дитини якимись позитивними якостями (уважністю, терпеливістю, розумінням, готовністю й умінням допомогти, справедливістю тощо), а не самим лише примусом і докорами («Не сперечайся! Ти маєш мене слухати, бо я твоя мати!»). Однак і при такому, ідеальному вихованні дитина нерідко помиляється або і свідомо робить не так, як їй кажуть (і це – нормальний для неї *спосіб експериментування з межами дозволеного*). А ще у її формування втручається згадуваний уже невербальний вплив, який, у багатьох випадках, прямо суперечить напрямку виховання. І що ж роблять вихователі, коли слова не діють? Говорять далі? Ні, примушують виконувати свої накази.

Цей примус може здійснюватися як негативними стимулами (покараннями), так і позитивними, але він не перестає від цього бути примусом. Отже, виховання – це примус, який є ефективним, якщо дає точні інструкції щодо майбутньої поведінки дитини в обговорюваній ситуації, і який стимулює дотримання цих інструкцій систематичними (а не хаотичними) санкціями. Проте у вихованні завжди є ризик перестаратися, пригнітивши надмірним контролем і опікою будь-яку ініціативу підлеглих. І тоді *виховання просто перестає*

*існувати*, адже приймаючи рішення за інших, контролюючи кожен їх крок і, фактично, роблячи за них усе, старший уже не керує їх діями і розвитком, а підміняє їх собою, не даючи їм проявити й випробувати себе та навчитися на власних помилках (а інакше навчатись і неможливо). Ось чому вихователь повинен уникати частого втручання в дії інших: кожне завдання, вирішене (із «благих» намірів) за вихованця, забирає у нього шанс дійти до цього своїм розумом.

А що ж до словесного впливу, то він виявляється не просто мало ефективним. Адже **усе, що не приносить користі, завдає шкоди**. Жодна річ не впливає на нас нейтрально та безневинно: вона або сприяє нам, або дошкуляє. І якщо проголошуються «пусті» слова, не підкріплені постійним власним прикладом тієї поведінки, яку вихователь вимагає від інших, то ці слова не просто не діють позитивно або не діють ніяк, вони діють, але – негативно: зменшують авторитет вихователя, дратують і, зрештою, підштовхують до вчинення йому на зло, тобто призводять до поведінки, прямо протилежної тій, яку хотілося досягти вихователю.

Мабуть, останньому не слід було виховувати інших, поки не виховав себе таким ідеальним і правильним, - адже вимагати від когось легше, аніж від самого себе. Проте і неідеальному вихователю, якщо він не очікує від цього процесу швидких і надто глобальних змін (на зразок «зробити дитину охайною»), а ставить конкретні, досяжні цілі (скажімо, «привчити мити після себе посуд») і наполегливо добивається їх виконання, можна досягти успіху. Це, загалом, *нагадує дресуру тварин* (тих же хатніх песиків чи котів), і хоча таке порівняння звучить не дуже схвально для людської самооцінки, але воно ближче до істини, аніж те, що люди про нього думають. А якщо навіть із вихованням припізнались або воно не дає своїх плодів (до чого слід бути готовим), то треба без докорів і звинувачень, на рівних взяти і поділити, хто і скільки посуду помиє або виконає натомість іншу роботу.

Залишивши за спиною розгляд дещо перехваленого у суспільній свідомості виховання, переходимо до іншого формуючого впливу, який називається «соціалізація» і відбувається нецілеспрямовано й невербально, шляхом переймання чийогось прикладу. А прикладом тут слугує не якась свідома, одноразова демонстрація вихователем «правильної» поведінки (котра нікого не обманить, бо і до, і після неї вихователь веде себе не так), а постійна, типова манера дій, манера мовлення, мислення та емоційного реагування, прийнята в певному колі людей, близьких до того, хто соціалізується, тобто переймає ці манери. Отже, **соціалізація** – це процес несвідомого копіювання цілісної манери поведінки (*норм та цінностей*) тієї групи, із якою людина себе ідентифікує. Слово «ідентифікація» («ототожнення») пояснюється далі, а зараз досить буде уяснити, що людина ідентифікує себе з тими, кого вважає «своїми», до кого не байдужа і чию поведінку – свідомо чи несвідомо – вважає правильною і взірцевою для себе.

Мало сказати, що людину неможливо соціалізувати цілеспрямованим підбором та показом прикладів для неї, важливо додати, що і людина, яка соціалізується, не відбирає собі взірці для наслідування свідомо. Вона може вважати когось своїми кумирами та зразками, але це – свідомі погляди (котрі, як ми довели у попередній темі, не впливають на цінності та практичну поведінку особи). Натомість люди, що справді впливають на її смаки та нахили, тобто ті, з ким вона себе несвідомо ідентифікує та в чиєму колі соціалізується, це, як правило, зовсім не її кумири. Річ у тім, що у більшості випадків людина не може усвідомити та сформулювати свої справжні цінності та людей, від яких вона їх запозичила, - адже це запозичення відбувається непомітно для неї самої. І відбувається воно (принаймні у дорослої людини) не всюди, але і не від якихось окремих, поодиноких осіб (нехай навіть батьків), - а від окремих груп.

Що ж це за групи (із якими, як було сказано у визначенні соціалізації, людина себе ідентифікує)? Це реально існуючі (а не абстрактні категорії, на зразок «інтелігенції»), невеликі і згуртовані навколо однакових цінностей і форм поведінки групи (адже у великих групах реальної згуртованості не буває), які на практиці мають найбільший авторитет для соціалізованої особи, тобто в її повсякденній поведінці вона несвідомо орієнтується саме на них, на їх оцінки та манери, які, зрештою, і переймає. Якщо її сім'я демонструє саме таку згуртованість та послідовність поведінки (принаймні – у якихось питаннях), то вона і стає першою такою групою. А далі йдуть дворові друзі, приятелі зі школи, товариші по якомусь захопленню, дідусь і бабця у селі тощо.

Чому ж саме групи, а не суспільство чи окремі особи? Суспільство – це взагалі абстракція, яку неможливо побачити, тоді як соціалізація передбачає копіювання наочних манер поведінки. А окремі особи повинні мати аж надто великий авторитет, щоби «перебити» вплив більш чисельних спільнот. Тобто вирішальним стає наочність прикладу і чисельність його демонстрацій, яка (в силу законів психологічного сприйняття) і слугує суб'єктивним «доказом» авторитетності та правильності цього прикладу. Інакше кажучи, *коли ми не знаємо, як діяти, ми діємо, як усі*, - що правда, усі в нашому колі, а не усі наші знайомі взагалі (адже останніх – багато, вони різні і далеко не всі нам подобаються). Іноді це називають «стадною» поведінкою, але це невірно, адже ми здебільшого діємо не як юрба і не як наше

випадкове оточення, а як цілком конкретна і доволі постійна група, яку ми, в силу різних чинників, зробили для себе взірцем.

Важливо додати, що соціалізація триває усе життя. Якщо виховують (хоч скільки-небудь ефективно) до семи років, то обмінюватися цінностями людина продовжує безкінечно, а це і є соціалізація. Соціалізація, на відміну від виховання, це не примусовий і тому набагато більш результативний процес, а крім того – процес не односторонній: всі люди впливають одне на одного (нехай і не однаково) і завдяки цьому досягають певної однорідності у смаках і манерах поведінки. Так, поки людина вважає себе повноцінним членом якоїсь спільноти і зважає на ставлення інших (тобто ідентифікує себе з ними), вона непомітно навіть для себе уподібнюється ним і змінюється разом із ними. Зрозуміло, що у дорослих ці зміни менш радикальні, аніж у дітей (і стосуються лише вторинних цінностей, про що – далі), але вони не закінчуються у людини ніколи.

Людина соціалізується лише в тій групі, із якою себе ідентифікує. Люди – суспільні істоти, а тому ідентифікація породжується генетично запрограмованим прагненням бути повноцінним членом групи, а значить самоствердитись у ній і не відчувати своєї ізольованості та меншовартості. Таким чином, **ідентифікація** – це вибір певного кола осіб, яких людина вважає «своїми», тобто близькими собі по духу і ззовні, і на яких вона рівняється, копіює їх поведінку і переймає їх норми та цінності (їх цілі та «правила гри»). Отже, ідентифікація націлює здатність людини до наслідування зразків поведінки (здатність до підлаштування та соціалізації, забезпечена генетично так званими «дзеркальними нейронами» мозку<sup>16</sup>) на конкретне коло осіб, чії прагнення та спосіб життя вона відтак і засвоює.

Що ж це за норми та цінності, і чому практичному психологу важливо про них знати? Пригадуєте, що вирішення психологічної загадки завжди починається з виявлення того, яку емоцію відчуває дана людина, а завершується – визначенням, яка саме риса особистості стоїть за даною емоцією? Так от, цією рисою, як правило, є цінність і пов'язана з нею норма. Знаєте, **людям часто здається, що їх радість чи обурення викликають якісь зовнішні події**, але насправді останні слугують лише «спусковим гачком» для реалізації внутрішньої програми людини, адже те, **як ставитись до події – зі сміхом чи слізьми – визначають запрограмовані в ній цінності**. Тому варто правильно розуміти відмінність між усвідомлюваними *поглядами*, які аж на ділі ніяк не впливають на поведінку їх носіїв, і цінностями людей, знання яких дозволяє нам прогнозувати їх поведінку.

Отже, **погляди** – це легко нав'язувані і легко змінювані *свідомі оцінки* загальнозначимих подій чи явищ, які виникають не внаслідок самостійного аналізу інформації, а шляхом вибору найлегшого для себе готового варіанту її оцінки, тобто одного із суспільних стереотипів, розповсюджуваних масовими комунікаціями (в т.ч. – чутками і розповідями). Погляди – це думки про те, як доньці правильніше вдягатись чи куди сину піти вчитись, як треба боротись із корупцією і кого обрати тренером збірної, – тобто думки про те, в чому ми мало розбираємось і про що, через це, розмірковуємо доволі абстрактно (що не означає – раціонально та логічно), перебуваючи, до того ж, під сильним впливом телепередач або слів сусідки. Ось чому *погляди*, які формуються і передаються поміж людьми у свідомій і словесній формі, не варто плутати із *цінностями* та *нормами*, що складаються несвідомо й передаються невербально.

**Соціальні цінності** – це особисті та групові звички до певної оцінки усіх об'єктів навколишнього світу, які копіюються й засвоюються непомітно, а в ході здійснення вибору складаються в ієрархію і дозволяють потім *швидко й автоматично робити вибір у кожній подібній ситуації*. **Соціальні норми** – це особисті та групові межі поведінки, які теж формуються несвідомо, під впливом традицій групи, і *порушення яких викликає у людини відчуття сорому*. Саме цим вони і відрізняються від так званих «норм моралі», які людина знає, усвідомлює, що порушувати їх неправильно, але порушує досить легко, не відчуваючи, що її щось від цього удержує. Моральні норми – це на практиці недіюча, безсила система завчених правил, які так і залишаються на рівні свідомого знання, тоді як діями людини керують соціальні норми, що автоматично реалізуються, утримуючи людину від певних бажань, цілей та форм поведінки. Тобто якщо вже щось здається їй соромним чи гидким, то вона не робить цього не через моральні заборони, а тому що їй це не подобається.

Людина народжується без цінностей, а значить – без критеріїв оцінки того, що смачно, а що – ні, що добре, а що погано, красиво або потворно. Середовище може її «запрограмувати» на будь-які уподобання в кожній сфері, із якою вона стикається, і відбувається це саме передачею цінностей у ході соціалізації. Ось чому **людина може полюбити або зненавидіти будь-що, і вважати це абсолютно нормальним і**

<sup>16</sup> [https://ru.wikipedia.org/wiki/Зеркальные\\_нейроны](https://ru.wikipedia.org/wiki/Зеркальные_нейроны); <http://www.cablook.com/extracreative/zagadki-i-otgadki-zerkalnyh-nejronov/>; <http://www.psyh.ru/rubric/14/articles/2270/>; <http://psixologiya.org/differenczialnaya/psixofiziologiya/2230-zerkalnye-nejrony-empatiya-i-emocionalnoe-zarazhenie.html>

**природнім, не задумуючись, чому вона так оцінює.** Наприклад, жінки племені Падонг (на півночі Бірми й Таїланду) розтягують собі шию металевими кільцями до 40 сантиметрів (після чого вони без цих кілець жити не здатні), а жінки племені Мурсі в Ефіопії та племені Сара в республіці Чад розтягують нижню губу диском розміром із блюдце та роблять шрами на тілі, і вважають все це красивим, мрією кожної дівчини. А в племені Добу (Папуа-Нова Гвінея) ганебно радити й прагнути задоволення інакше, як від війни та загарбання чужого майна, зате чеснотами є неприборкувана мстивість, корисливий обман і параноїдальна підозріливість, - адже довіритись комусь означає бути використаним і пограбованим, причому навіть – власною дружиною або родичем.

Розглянемо на прикладі, як це відбувається. Якщо, скажімо, мати-одиначка скаржитися, що доросла вже донька не допомагає їй у митті посуду, - хоча вона їй постійно нагадує, - то це свідчить не тільки про неефективність словесного виховання, але й про те, що мати вже встигла соціалізувати у доньки відразу до цієї роботи (адже в нашому прикладі у сім'ї більше нема кому сформувавши це почуття). І річ не в тім, що мати не мила посуд, - це було би просто неможливо, - але робила це із нехиттю і роздратуванням, яке, до речі, і виміщала на доньці. А тому, навіть коли та була ще малою і нездатною до засвоєння абстрактних повчань, вона швидко навчилася не підходити до матері, коли та миє посуд, аби не отримати прочухана. А це вже означає, що в підсвідомість доньки було закладене відчуття, що миття посуду – якась погана, неприємна справа, а крім того, була «запрограмована» звичка дратуватись, що їй приходить це робити та докоряти всім, що вони їй не допомагають.

Мабуть, уже зрозуміло, що і в її матері звичка дратуватись і докоряти сформувалась так само, без повчань і без роздумів, через несвідоме засвоєння поведінки її вихователів. А тепер питаємо себе, чи справді миття посуду – це такий жадливий процес, що він від природи не може нікому подобатися? Звичайно, ні. Більше того, немає взагалі такої справи, яку неможливо любити (так само, як і ненавидіти). **Речі самі по собі не бувають ні поганими, ні хорошими, - вони стають такими лише у нашому сприйнятті.** А от «наше сприйняття» – це і є, говорячи психологічними термінами, норми та цінності. От і виходить: якщо нам щось подобається або, навпаки, не подобається, то це лише тому, що ми засвоїли це у ході соціалізації, і хоч ми називаємо це своїми смаками, схильностями, захопленнями або своєю совістю та переконаннями і вважаємо, що нікому цим не завдячуємо, але насправді це наші *цінності та норми, і вони у нас такі, яке у нас оточення.*

Іноді кажуть, що, принаймні, смаки у їжі ми ні в кого не переймаємо, адже виникають вони, коли ми щось попробували і воно нам сподобалось (чи викликало відразу). Це не так. Задумайтесь, чи могло бути збігом, що один мільярд китайців полюбить смажених комах, мільйони мексиканців – скажений перець чили, а мільйони українців – сало? Звичайно, це не співпадіння. Китаєць ще немовлятом бачить, як люди навколо нього весело хрумтять смаженими комахами, і він (хоч йому ще не дають) звикає, що це смачно, а коли йому, нарешті, дають їх спробувати, він одразу отримує насолоду, яку б європейці, найшвидше, не змогли відчути. А, скажімо, жінки, що не здатні відчувати материнську любов і насолоду від догляду за дітьми (і стають героями кримінальних хронік), «навчились» цьому від своїх матерів, які були до них байдужими. Так само, як агресивні, нестримані чоловіки засвоїли це від батьків, що лупцювали їх через погані настрої, без будь-якого приводу.

Коли саме **людина стає особистістю**, і чому це важливо знати? Людина формується як особистість приблизно у 18 років, і якщо перед нами двоє осіб даного віку, але одна з них уже особистість, а інша – ще ні, то це буде явно помітно у їх поведінці: перша *виявлятиме ініціативу*, тоді як друга *чекатиме наказу* чи прохання (вона бачить, що допомога потрібна, але не стосує це до себе); перша буде *сама думати*, яке рішення прийняти, тоді як друга *чекатиме рішення* (і поштовху) інших; перша, *помилившись, намагатиметься зрозуміти*, чому, і більше не повторювати, а друга *почне виправдовуватись* і «спихувати» на когось (а тому і далі «наступатиме на ті ж граблі»).

Що має змінитися в людині, щоби вона стала настільки інакшою? Все просто: **коли вона стає особистістю, в людині формується єдина ієрархія цінностей**, - адже *до цього таких ієрархій в ній декілька*. І це не роздвоєння особистості: дитина саме тому і вважається підвладною усіляким впливам, що вона сприймає, як належну будь-яку поведінку оточуючих і повторює її за ними без сумнівів. Що зрозуміло, адже в неї немає готової ієрархії цінностей, із позицій якої вона могла би оцінювати, що добре, а що погано. Більше того, копіюючи інших, дитина засвоює не якусь «одну цінність», оскільки **цінності – це система порівнянь, яка складається не з двох лише варіантів, а з багатьох, розташованих ієрархічно.** І коли дитина соціалізується у своїй групі, вона *переймає у готовому вигляді всю наявну ієрархію цінностей*: якщо вже дана група надає перевагу, скажімо, фізичній силі над начитаністю (і зневажає фізичну слабкість, що є нормою, яка відповідає даній цінності), то вона, як правило, не цікавиться тонкощами психології і красотою поезії, а натомість отримує задоволення від «крутих» (тобто без проблиску думки) кінобойовиків і «музики», що спалює мозок децибелами. Тобто вона послідовна у тому, що любить і що – ні, і це виявляється у будь-якій ситуації: в їжі – знов не до тонкощів, головне з'їсти багато, а якщо вже перебирати, то аби було дороге і престижне; в одязі, в

манерах – те саме, грубі, «чоловічі», нібито (а насправді – «гіпермаскулінні»), смаки і водночас – страх виглядати слабким, вразливим або співчутливим.

Ось чому поспостерігавши навіть коротко за такою – усталеною, системною поведінкою, дитина легко переймає всю цю манеру, тобто засвоює ієрархію цінностей. А оскільки груп, із якими вона спілкується і в яких соціалізується, далеко не одна, то й *ієрархій цінностей* вона засвоює *декілька*, і **веде себе саме так, як прийнято у тій групі, де вона зараз знаходиться**. Причому веде себе у кожному випадку щиро, хоча і відрізняється у цій поведінці разюче, як дві різні людини (або й більше). Більше того, дитина не помічає суперечливості у своїй поведінці (в одній компанії вона лагідна і спокійна, а в іншій – агресивна й безжалісна), адже критерієм «правильності» виступає для неї засвоєна саме в цій компанії ієрархія цінностей, і виходячи з цього вона в кожній компанії і в кожній ситуації відчуває, що веде себе «правильно».

Таким чином, у дитини *виникає декілька ієрархій цінностей*, по одній у кожній із тих груп, де вона соціалізується. Причому це відбувається, навіть якщо вона перебуває у такій групі або спостерігає за нею недовго, - особливо якщо манера її поведінки справляє на дитину настільки сильне враження, що вона починає себе з нею ідентифікувати, тобто запам'ятовує і намагається поводитись так само. Проте, із настанням так званого **«перехідного» і «важкого» підліткового віку** (десь років із 12-14), дитина починає помічати роздвоєність і непослідовність своєї поведінки, а головне – її залежність від того, у якій групі вона знаходиться. Вона від цього страждає, відчуває свою неповноцінність і, намагаючись подолати цей «недолік» (який насправді не є недоліком, а – цілком природнім станом речей), **починає із усіма сперечатись, порушувати усі нав'язувані їй правила і просто – дратуватись із будь-якого приводу**.

Отут і починається **конфлікт «батьків» і «дітей»**. Однак і його не слід драматизувати, а тим більше – ображатися на дітей: для них це закономірний, а головне – **необхідний для повного формування особистості етап індивідуального розвитку**, і якщо його не пройти у всьому обсязі, не звільнитись від впливу оточуючих і не навчитись іти всупереч їх думці, то *не можна стати цілісною, самостійною особистістю*. І, нарешті вона обирає якусь свою, внутрішньо несуперечливу ієрархію цінностей, що базується на її природних схильностях і здібностях. На жаль, *ієрархія цінностей рідко буває насправді цілісною і завершеною*. Частіше вона має вигляд досить послідовної ієрархії у тих питаннях, із якими людина багато стикалася і в яких на власному досвіді і через переймання смаків свого оточення виробила ціннісні пріоритети. Однак *у питаннях, в яких її практичний досвід замалий або взагалі відсутній, у неї нема і не може бути ієрархії цінностей*, адже самими лише роздумами або повчаннями її не виробити!

І якщо людина підчас формування своєї особистості мала занадто вузький життєвий досвід (зокрема, *завдяки надмірній опіці й уберіганню від проблем із боку батьків*), її ієрархія цінностей також буде обмежена лише знайомими їй домашніми справами і типовими для родинного кола ситуаціями, – а, наприклад, постояти за себе у якійсь ворожій ситуації вона виявиться нездатна. Водночас у дорослому житті вона неминуче буде опинитись саме у таких, незвичних для її ієрархії цінностей ситуаціях, в яких інші легко і, головне, швидко орієнтуються завдяки виробленим ще у дитячому і підлітковому віці критеріям вибору, тоді як дана людина проявляє в них абсолютну несамостійність. І як не обіцяє вона собі діяти рішуче наступного разу, але це у неї не виходить, адже **твердість і рішучість дій залежать у всіх людей не від думок і свідомих рішень, а від визначеності підсвідомих пріоритетів**, тобто – від сформованості ієрархії цінностей.

Отже, людина, у якої ієрархія цінностей склалася щодо більшості типових для неї обставин життя, але щодо інших, не менш типових і важливих – ні, називається **фрагментованою особистістю**. У прикметнику «фрагментована» немає жодної ноти звинувачення чи приниження. Більше того, «фрагментовану особистість» навіть не виділяють в окремий тип, оскільки більшість людей є саме такими. *В якій поведінці можна побачити фрагментованість*, тобто неповну складеність індивідуальної ієрархії цінностей? Наприклад, в такій, *коли людина надовго задумується*, що їй вибрати, схиляється поперемінно то до одного, то до іншого (або й ще декількох) варіантів, питає поради у першого ліпшого, мучиться, але зупинитись остаточно не може. Причому важливо і характерно те, що завжди, *опиняючись у такій же ситуації дана людина повторює ці вагання знову і знову*, тобто вона не має у цьому питанні готових цінностей і водночас не робить свідомих висновків із подібного досвіду, – не створюючи принципу, який би замінив їй не соціалізовані у неї критерії вибору.

Якщо так відбувається не часто, то в цьому немає великої біди та підстав для тривоги, тим більше, що подібні «неясності» у системі вибору трапляються зазвичай у тих питаннях, які сама людина вважає другорядними, а тому й не дає собі труда розібратися в тому, до чого тут треба схилитися. Втім,

допомагає збільшенню фрагментованості і примус або *спільний тиск оточення* (мода, загальна думка тощо), якому така особистість нездатна протистояти, а тому звикає робити те, що суперечить її системі цінностей, і вже самою регулярністю повтору таких дій «програмує» себе на внутрішній конфлікт. Нарешті, людину можуть свідомо переконувати у незначущості якихось її рішень, щоби вона не ставилася до них з точки зору її норм і цінностей, а натомість вважала їх другорядними технічними діями, які можна виконувати як завгодно (і, зокрема, так, як її просять). Тобто *фрагментованості сприяють ті звички, які не узгоджені з її цінностями*, і які з'являються, бо людина звикає «кривити душею» і діяти всупереч собі, аби догодити оточенню, що і робить її дії людини непослідовними, невпевненими і такими, яких вона сама потім соромиться.

Очевидно, що для кожної, нібито, «дрібної» проблеми краще виробити собі однозначне правило-принцип і не наступати на ті самі граблі у подальшому. Проте вироблення принципу вимагає певних моральних зусиль, а тому більшість людей намагається цього уникнути. До речі, саме ця схильність уникати прийняття рішень у проблемних ситуаціях (про яку писав Е. Фромм у роботі з промовистою назвою «Втеча від свободи»<sup>17</sup>) і робить більшість людей не повністю самостійними і непридатними до лідерства, а тому – залежними від лідерів, аж до готовності принижуватися перед ними. А відмінність цих людей у тому, що справжні лідери (так звані «самоактуалізовані», цілісні особистості) не вважають другорядним жодне питання, із яким вони часто стикаються і мають досить енергії, щоби у ньому розібратись, а тому діють завжди рішуче і впевнено.

Однак, щоби виробити принципи, які людина змусить себе виконувати, вона спершу має навчитись здійснювати **вчинки**, тобто дії, що заради збереження її норм і цінностей свідомо порушують традиції важливого для неї оточення, а отже вимагають від неї зусиль для подолання внутрішніх слабкостей і протистояння неминучим санкціям своєї групи (адже люди не прощають тих, хто виділяється і порушує їхні ритуали). Але якщо ці ритуали її короблять, бо суперечать її нормам і цінностям, то вона має свідомо вирішити: піти проти всіх, щоби поважати себе і, як-то кажуть, залишитись собою чи підкоритись вимогам оточення, похитнувши власну віру у свої цінності, а відтак – і самооцінку. Звичайно, людина не формулює собі ці альтернативи і вряд чи усвідомлює наслідки вибору, але його важливість вона відчуває, так само, як і необхідність найважчого для себе варіанту, тобто – *вчинку*.

Зрозуміло, що всім, за винятком справжніх, природжених лідерів (яких так мало, що їх варіант можна ігнорувати, принаймні у цьому розгляді), майже неможливо самотужки впоратись із подібною моральною дилемою, а тому здійснити вчинок їм допомагає взірець у вигляді *референтних осіб*. **Референтні особи** – це люди, чий приклад здійснення вчинків допомагає людині зробити мужній вибір у ситуації внутрішнього конфлікту. У дитинстві вчинків не здійснюють, а коли у підлітковому віці починають на це зважуватись, то референтними особами стають якісь загальновідомі «бунтівники», радикальні нонконформісти, що кидають виклик усім устоям, – вигадані персонажі або зірки шоу-бізнесу. Їх зразок вчить лише «не коритись», а для чого, заради яких цінностей, – це не цікавить ні кумирів, ні їх шанувальників. Натомість у дорослих, а значить у сформованих особистостей референтними особами стають реальні люди, які їм особисто відомі і які у схожій ситуації наважуються на вчинок задля захисту своїх норм і цінностей (а не ради тотального підліткового бунту).

Проте вчинок – це не єдиний варіант виходу із внутрішнього конфлікту між бажанням догодити оточенню і зробити «по-совісті» (відповідно до своїх цінностей). Іншим, а головне – **більш легким варіантом є робити так, як кажуть, тобто підкорятись, перекидаючи відповідальність за прийняті рішення на того, хто дає накази**. Щоправда, таке ставлення до життя стимулює людину підкорятись в усьому, а значить не приймати взагалі жодних рішень щодо своїх дій, адже позбувшись тягара відповідальності в одних питаннях, його ще важче підіймати в якихось інших. Але кому підкорятись, не першому ж ліпшому? На це людина швидко знаходить відповідь: найсильнішому, а точніше – найстрашнішому для неї у кожній конкретній ситуації; а ще краще – отримати якогось постійного вождя, який би контролював усе її життя і керував кожним кроком (ось чому такі люди радо ідуть в армію або в тоталітарну партію чи секту). Крім того, вона підкоряється установленим правилам – писаним і неписаним, і робить це завзято й бездумно, майже фанатично.

Такий тип людей називається **авторитарною особистістю**, тобто особистістю, якій бракує критеріїв вибору щодо *більшості* життєвих обставин. Фактично у неї є лише одне власне правило: підкорятись стереотипам загальної думки і керівникам, яких варто боятися, та підкорювати собі силою всіх тих, кого вона не боїться. Із цього очевидно, що вона розуміє людські відносини лише як

<sup>17</sup> Фромм Э. Бегство от свободы. – Режим доступу: <http://www.e-reading.club/book.php?book=60813>

«вертикальні»: або її підкорюють, або – вона, третього бути не може. І це прямий результат *репресивного виховання* і панічного, «тваринного» страху перед вихователем, який воно лише і виховує.

Створив теорію авторитарної особистості та дослідив її ознаки німецький вчений Теодор **Адорно** (1903-1969), який вивчав психологію і масову свідомість німецького фашизму і виявив **дев'ять основних характеристик** даного типу: 1) догматизм, стереотипність мислення; 2) упередженість, беззаперечна віра в погляди своєї соціальної групи і нетерпимість до інших; 3) ксенофобія, ворожість до представників інших культур, релігій і рас; 4) ненависть як до багатих, такі до бідних; 5) тяга й догідливе схиляння перед владою і силою; 6) аморальна переконаність, що ціль виправдовує засоби; 7) покірність у подружніх відносинах; 8) боязке дотримання будь-яких суспільних умовностей і ритуалів; 9) схильність до містики. Спрощуючи, можна сказати, що таким людям притаманна «агресивна покірність»: щира (хоча й самопринизлива) догідливість перед більш сильним і владним та мстиве приниження більш слабких і підлеглих<sup>18</sup>.

Бути авторитарною особистістю виявляється набагато легше, ніж фрагментованою: жодних вагань щодо правильності своїх дій, жодних картань за помилки, жодного ризику втрати самооцінки, – адже остання залежить не від своїх здобутків і вчинків, а від могутності тієї суспільно-політичної сили, із якою людина себе *ідентифікує*, – а ідентифікує вона себе завжди із переможцем. Втім, є й інший спосіб не страждати від внутрішніх конфліктів, – бути **цілісною (самоактуалізованою) особистістю**, тобто *людиною, у якої особисті принципи доповнюють фрагментовану ієрархію норм і перетворюють її на завершену систему*. Ми вже казали, що така система вряд чи може бути результатом самої лише соціалізації, адже в сім'ї дитина не може отримати досвід усіх можливих у її житті ситуацій та зразки вдалого саме для неї ставлення та реагування; не допоможе тут і ідеальне виховання, якщо воно взагалі буває. І тим паче неможливо власноруч доповнити власну ієрархію цінностей, «соціалізувавши самого себе» (як і свідомо «соціалізувати інших»): процес формування цінностей абсолютно непідконтрольний людським бажанням; навіть знаючи людину, важко спрогнозувати, що саме вона запозичить від інших у даній ситуації, а примусити її запозичити саме те, що треба, взагалі немислимо.

Однак можна виховати самого себе шляхом створення особистих **принципів**. Інакше кажучи, при кожній невдачі можна виводити в якості «уроку» свідомі правила, як треба і як не треба поводитись у подібних обставинах, а потім примушувати себе їх дотримуватись, аж поки вони не стануть звичками і не почнуть реалізовуватись автоматично. Саме це і називається принципом, а зовсім не та капризна підліткова упертість, яку нерідко називають цим словом. Якраз цими правилами-принципами і можна заповнити, компенсувати брак своїх норм і цінностей. Очевидно, що кожен випадок такого самоподолання заради ствердження і розвитку своєї системи цінностей є *вчинком*, – принаймні поки це психологічно важко і вимагає вольових зусиль. Але наслідком цього повільного і важкого вироблення принципів стає зрештою так звана цілісна, або «самоактуалізована» особистість, яка завжди веде себе послідовно і якій просто приймати рішення, адже всі свої пріоритети вона уже визначила.

Теорію **самоактуалізованої особистості** детально розробив американський психолог Абрагам **Маслоу** (1908-1970), що сформулював такі *характерні риси подібних людей*: 1) життя в теперішньому часі (а не в ілюзорному майбутньому чи минулому); 2) творчий, а тому зацікавлений підхід до будь-якої роботи; 3) легке сприйняття змін; 4) задоволення від реалізації власних і чужих здібностей, а не від споживання чи накопичення; 5) самоповага і прийняття себе таким, який є; 6) вміння цінувати достоїнства інших, не зосереджуючись на їх вадах; 7) здатність не стримувати вияви почуттів і не боятись пережити їх глибоко; 8) вміння знаходити емоційний контакт із будь-якими людьми; 9) цілісне, системне розуміння людей і світу. Можна сказати, що така людина не бореться сама із собою і нічого не доказує собі чи іншим, а тому їй легше реалізувати свої здібності і розуміти людей навколо. Також їй неважко правильно визначати цілі і досягати успіху, – і все це результат цілісної системи цінностей, яка дозволяє їй бути всього-на-всього послідовною і ясно розуміти, чого вона хоче (не піддаючись спотворюючому впливу середовища, слабкостям і хибним цілям).

Авторитарна та самоактуалізована особистості – це два крайні варіанти морально-психологічного розвитку людини, а тому зустрічаються вони досить рідко. Однак уявляти й розуміти їх потрібно, оскільки всі люди у своєму становленні як особистості перебувають десь поміж цими двома крайностями, і оцінювати їх треба саме по тому, наскільки вони близькі до самоактуалізованості та далекі від авторитарності. Об'єднує ці два типи особистості те, що їм обом удалося уникнути важких мук вибору, характерних для більшості людей (тобто для фрагментованих особистостей) у тих питаннях, в яких у них не виробилася єдина, нероздвоєна ієрархія цінностей. Відмінність же у тому, що перший тип взагалі відмовився від самостійного вибору і, тим самим, від об'єднання і уточнення ієрархії цінностей (підсвідомо

<sup>18</sup> Див.: [www.gumer.info/bibliotek/Buks/Sociolog/Adorno/index.php](http://www.gumer.info/bibliotek/Buks/Sociolog/Adorno/index.php)



відмовився, але повністю і остаточно), а другий – виробив принципи замість забраклих фрагментів ціннісної ієрархії. І обидва типи показують, наскільки важливою для здорового й ефективного життя людини є робота над фрагментованою ієрархією цінностей в напрямку збільшення її цілісності.

Що ж є найголовнішою рисою авторитарної особистості, яка ставить її на межу психічної патології? Це – залякана людина, яка боїться зробити найменшу помилку, а зробивши – боїться визнати її, навіть перед собою. Вона не прагне досконалості і не вірить, що може бути кращою за інших, адже її надто часто в дитинстві критикували й карали, роблячи це не обов'язково жорстоко, але обов'язково – із «узагальнюючими» висновками про її недолугість. А оскільки карали її без будь-якої системи (репресивно), то вона звикла боятись і підлаштовуватись під настрої вихователя. Тобто в ній «видресировували» звичку догоджати старшому, як би погано він не поведився, а також сформувавши такий розклад цінностей, в якому працювати добре було не дуже важливо (адже вихователь у поганому гуморі міг покарати дитину, навіть коли вона все зробила добре), а от поліпшити настрій тому, кого вона боялась, – це мало найвищий пріоритет.

Звичайно, у такої людини не тремтять постійно коліна і вона не здригається від кожного шурхоту, – це інший тип заляканості. Із психіатричної точки зору вона може бути цілком здоровою, вона здатна вчитись і працювати, але її ціннісна система настільки невизначена у пріоритетах, що вона не може самостійно прийняти жодного серйозного рішення. Вона однозначно вирішила для себе лише те, що буде покладатися на бажання того, кого в даній ситуації найбільше боїться, – це і стало її життєвою стратегією. Ось чому вона не просто дисциплінована (це, якраз, і не обов'язково) і не просто виконує накази, – вона радо й улесливо підкорюється будь-яким примхам керівника та ще й намагається угадати їх, а на крики і приниження з його боку не лише не ображається, а навпаки, тільки почувши їх і починає працювати (адже звикла до такого ще з боку батьків, вірить, що вона недолуга і що її треба поганяти «для її же блага»).

Втім, так авторитарна особистість поводить себе виключно щодо тих, кого справді боїться. А от до підлеглих, до слабших і залежних від неї (зокрема – її дітей), і навіть до керівників, що несхильні залякувати й карати, тобто до всіх, кого вона не боїться, вона повертається протилежним боком: вона їх цькує, знущається, залякує, – тобто відіграється за всі ті приниження, на які погодилась добровільно, хоч і не цілком свідомо. Проте боїться вона не тільки владного керівника, – вона боїться громадського осуду, боїться порушувати якісь сталі традиції та умовності, боїться навіть дружини, якщо та більш галаслива, і підлеглих, які не бояться її (і намагається здихатися таких), а тому і ненавидить всіх, хто дозволяє собі виділятися і не стидається того, що він у чомусь не такий, як усі. Зрозуміло, що така людина вірить у погані прикмети, таємні знання та загадкові сили, – тобто в усе, що її настрашує, – і готова на будь-які жорстокі, аморальні й протизаконні дії, аби уникнути неприємностей (в наступній темі ми будемо розглядати це під назвою «мотивації самозбереження»).

Протилежний стан особистості – це самоактуалізованість. Що є найголовнішою рисою такої особистості? Насамперед, це людина, яку виховували ліберально і яка, відтак, звикла старатись не тоді, коли інакше їй загрожує покарання (як це робить авторитарна особистість), і не тоді, коли вона може цим сподобатись важливим для неї людям та фальшиво самоствердитись, а тоді, коли це їй справді цікаво. А справді цікаво, взагалі-то, буває лише завдяки творчості, тобто пошуку нових вражень, нових знань і нового розуміння того, що знав раніше. Тут ідеться не про очікування і вибір розваг, а про пошук активний, в якому людина не просто споживає готові інформаційні продукти, що її забавляють (фільми, ігри, шоу), а самостійно шукає відповіді на свої запитання, відбирає, аналізує та осмислює власну інформацію, і сама, також, створює нові інформаційні продукти (відкриття, винаходи, твори мистецтва). І робить це не ради оригінальничання, а для отримання задоволення від процесу вигадання і збагнення і, в результаті, для досягнення більшої майстерності у своїй справі (що називається «мотивацією самореалізації» або, інакше, – самоактуалізацією).

Ось чому така людина не боїться змін, адже вони для неї – це щаслива можливість спробувати себе в чомусь новому, щось нове зрозуміти або вигадати; і тому вона не зітхає за спокійним минулим та не мріє про безтурботне, пасивне життя у майбутньому (яке було би для неї справжньою карою). У неї, звичайно, виходить далеко не все, за що вона береться, але невдачі її не пригнічують, адже її цікавить сам процес творчості, а не його результати (визнання, гроші, посади), і поважати себе вона звикла не за зовнішні атрибути успіху, а за самостійність і розумність своєї роботи. Тому вона не заздрить досягненням інших і не втішається від критики чужих помилок, а натомість не боїться визнавати свої помилки і вчитись на їх виправленні. Взагалі, самоактуалізована особистість не стримує свої почуття із остраху бути осміяною чи засудженою, а тому веде себе природньо і щиро, і, відтак, легко знаходить відклик у серцях інших людей, – навіть не роблячи нічого, щоби їм сподобатись або відповідати їхнім смакам.

Однак стати самоактуалізованою особистістю можна лише завдяки виробленню принципів після кожної ситуації, що потребувала здійснення вчинків. Може, людина в такій ситуації і не переборолала свої слабкості та не здійснила вчинок, але незадоволення собою примушує її хоча би замислитись, чому так сталося. І якщо вона зможе бути достатньо чесною, аби зрозуміти, що вона зробила не так, зможе і сформулювати собі на майбутнє правило поведіння у подібних випадках. Припустимо, що когось вважають боягузом і глузують з нього, що, звичайно, не тішить його самолюбства, тобто суперечить його цінностям, в ієрархії яких цей «гріх» доволі тяжкий. Проте, якщо під тиском оточення він на кожний, навіть

невисловлений сумнів буде «пнутися зі шкіри», щоби показати відчайдушну хоробрість, то це виходитиме засліплено, фальшиво й неефективно, а насмішки не припиняться. Якщо ж він визнає перед самим собою, що деяких речей боїться і сформулює правило уникати їх по мірі можливості, то він зуміє бути спокійно сміливим і водночас розумно обережним, без зайвих «комплексів» і з самоповагою, не даватиме іншим маніпулювати своєю слабкістю і знущатись із неї (адже усвідомлена, вона перестане бути слабкістю взагалі).

Як бачим, **оточуючі тиснуть на нас**, навіть не прагнучі цього: батьки вважають, що краще знають, як треба жити (вдягатись, розмовляти, проводити вільний час), керівники прагнуть не просто змусити нас до роботи, а ще й *перевиховати*, потім у це виховання включаються друзі й сім'я, і це триває безкінечно. Крім того, є громадська думка колективу, і якщо ти з нею незгоден, то відчуєш на собі, наскільки люди не люблять «білих ворон», навіть якщо останні праві (і навіть – тим більше, якщо праві)<sup>19</sup>. А ще в кожній групі є своя *міфологія*, що розповідає *історії* про її «героїв» (схвалювані в ній зразки поведінки) і «антигероїв» (що демонстрували в ній ганебні та зневажувані зразки). Є мода, є телебачення, є чутки, - і всі вони прямо чи, радше, приховано рекламують і насаджують взірці того, яким бути престижно (які мати речі, вигляд, кар'єру) і яким – соромно.

*Протистояти вихованню* (батьків, керівників і навіть думки колективу) *нам іще вдається*, а от протистояти **груповій і суспільній міфології** (включно із модою, телебаченням і чутками) *мало у кого виходить*, адже **це теж соціалізація**, що потай підкидає нам якісь **загальні, схвалювані цінності** (все, що «престижно») і **пов'язані з ними заборони-норми** (порушувати які соромно). Біда лише в тім, що підчас описаної раніше *групової соціалізації*, ми самі обираємо групу, близьку нам по нашим природним нахилам, а значить, фактично, обираємо і цінності, які ми в ній соціалізуємо. Натомість у даній, **суспільній соціалізації** (котра **відбувається в усіх інших групах, які ми не вибираємо, а просто мусимо в них знаходитись** – робочий колектив, сусідський, місцева громада, уявна спільнота СМІ) ми піддаємося тиску норм і цінностей, які почасти суперечать нашим особистим, але уникнути їх ми не можемо.

Точніше кажучи, **протистояти тиску суспільної соціалізації можна**, але це вимагає від нас вчинку і наявності принципів, - а на це здатен далеко не кожен. Зате психолог, тим більше – **практичний психолог повинен учитись цьому мистецтву незалежності**, адже щоби впливати на інших, треба не піддаватися впливам самому. Цікаво, що природженим політичним лідерам це вдається доволі легко, - в силу соціопатичної ущербності психіки (що ріднить їх із маніяками), але для психолога потрібно інше: *не патологічна байдужість*, а **співчуття** (емпатія) до інших, яке, однак, *не базується на потребі в їхньому схваленні*, а **йде від власної великодушності та впевненості у собі**. А головний **спосіб навчитись незалежності від тиску суспільства** – це те саме **спостереження за іншими**, яке і є у психолога головним знаряддям пізнання і яке робить його *погляд на людей* більш «озброєним», *розуміючим* і, що важливо, *іронічним*, адже спостерігати наївні спроби людей виглядати інакшими, ніж вони є, доволі забавно.

Яким же «хоче» нас бачити суспільство, яку модель особистості воно нам нав'яже? Як не дивно (для всіх, крім завзятих конспірологів), **суспільство робить із нас «лузерів»**, невпевнених у собі невдах, що мають наймінімальніші запити і зазіхання, а працювати заради цього можуть важко і довго. І це не тільки в нашій країні, *так є всюди*: людей привчають до примітивних смаків і обмежених потреб, і переконують, що це високоморально і благородно. Звичайно, робить це не якась «всесвітня змова» багатіїв та політиків, - це відбувається саме собою, бо наївними і невибагливими людьми керувати простіше, а відтак будь-який керівник, не задумуючись, надає перевагу покірним, хоч і не надто розумним робітникам – перед розумними, але надто вже норавливими і складними для управління.

Це мабуть прикрий (для романтиків) висновок, але – не песимістичний: кожен сам обирає собі дорогу і ніякий тиск не може зробити його «тупішим», ніж він є. Тож **якщо людина підсвідомо обрала для себе шлях «лузера», значить, їй так жити простіше і навіть щасливіше**, і не треба її за це ні картати, ні хвалити: їй можна допомогти стати краще, *якщо вона цього захоче*, але не варто її «ощасливлювати» проти її волі, - це їй лише зашкодить. Згадайте: *практичний психолог не виховує і не повчає*, - він тільки допомагає натренувати ті якості, які людина сама хоче розвинути. Як кажуть англійці, можна підвести коня до води, але не можна примусити його пити! Розуміння цього і є справжньою **толерантністю**, яка робить психолога незалежним від тиску суспільства.

Натомість психолог має розуміти, як створюється психологія невпевненого невдахи, яка ще називається «**навченою безпорадністю (безпомічністю)**». Це поняття (learned helplessness) було введено в науку М. Селігманом, який в експерименті з собаками зауважив, що **коли вони не можуть ні уникнути покарань, ні збагнути їх причини** (пов'язати настання покарань з чимось, чого можна

<sup>19</sup> [https://ru.wikipedia.org/wiki/Групповое\\_подкрепление](https://ru.wikipedia.org/wiki/Групповое_подкрепление)

уникати), тобто коли їх карають безсистемно і без можливості втекти, то невдовзі **вони перестають навіть пробувати щось із цим робити**, а покійно лежать і чекають удару струмом, хоча їх клітка вже відкрита і втекти з неї можна (що і роблять інші, які ще не навчилися безпорадності)<sup>20</sup>. Не варто казати, як це нагадує *репресивне виховання* людей, яке робить із них *авторитарних особистостей*.

І подальші дослідження показали, що людей ця закономірність стосується аж ніяк не менше: коли **дорослі люди не мають змоги приймати рішення** щодо того, в яких умовах вони живуть, який у них розклад дня й обов'язки, вони не просто **відчувають себе нещасними й незадоволеними всім навколо** себе (навіть чимось хорошим), вони ще й **нічого не роблять для покращення свого стану**. Відомо багато прикладів сел (сибірських або пограничних), де на одній вулиці живуть українці, а на сусідній – росіяни, і їх хати й подвір'я відрізняються просто разюче: в українських видна рука господаря, все облаштовано, по дворі бігає птиця і т.ін., тоді як у російських – паркан поламаний, на городі бур'яни, ніякої живності немає. Так само живуть і афроамериканці у своїх кварталах, і все це психологічні наслідки такого панування над ними, в якому покарання залежали від самодурства хазяїна, а не від їхніх старань. А тепер, коли вони вже, нібито, вільні, вони (не всі, звичайно) *виявляють утриманські настрої і чекають*, щоби навіть у *їх власній домівці хтось усе полагодив*.

Таку ж навчену безпорадність виявляють і «двієчники» у виші, які *не віряють в «окупність» виконання вимог і дотримання правил, не намагаються щось учити і покійно чекають розправи в кінці семестру* (тої самої тяжкої й принизливої праці з великими моральними й матеріальними жертвами, про яку ми казали вище). Звичайно, зробило їх такими репресивне виховання батьків і вчителів у середній школі, але певну роль грає і те, що їм впродовж семестру не показали, як їх конкретні зусилля позначаються на їх оцінках: по-перше, вимоги для отримання оцінки були не надто зрозумілі для них (недостатньо прості й інструктивні), по-друге оцінки об'являлись дуже пізно, як для їх інтелекту, і вони вже не пам'ятали, з чим пов'язане їх пониження чи підвищення (і відносили все на «фарт» чи свавілля викладача), а по-третє, оцінки і вправду могли бути необ'єктивними та ще й без пояснень, за що<sup>21</sup>.

Можна сказати, що навчена безпорадність – це комплекс емоційних і поведінкових звичок реагувати пасивно й покійно щодо можливих неприємностей, особливо якщо людина вірить, що вони неминучі, адже їх джерело – могутнє і непідвладне. Однак ці звички проникають глибше і змінюють соціальні цінності особи, скеровуючи їх у напрямку т.зв. **зовнішнього локусу контролю**, тобто *схильності приписувати всі свої успіхи та невдачі зовнішнім силам*: оточуючим людям, владі, «фарту», обставинам, - але не собі. Схильність до зовнішнього локусу контролю виявляється в *невпевненості, неврівноваженості, тривожності, підозрливості, конформності та агресивності*.

Натомість люди із **внутрішнім локусом контролю** більш упевнені в собі, послідовні й наполегливі в досягненні поставленої мети, врівноважені, доброзичливі та незалежні; більше того, вони частіше досягають успіху в творчій і професійній діяльності, менш тривожні й агресивні, здатні стійкіше захищати свої принципи, менш підозрливі у взаєминах і частіше самі викликають довіру. Таким чином, внутрішній локус контролю пов'язаний із відчуттям своєї сили, гідності, відповідальності за те, що відбувається, із самоповагою, соціальною зрілістю та самостійністю особистості, тоді як протилежний локус – це навчена безпорадність, інфантильність та конформізм.

Проте, якщо навчена безпорадність – це крайня і тому порівняно рідкісна форма соціально-психологічної патології, то **конформізм** – явище дуже поширене. Обидва ці явища породжені нездатністю протистояти уніфікуючому тиску суспільства, але якщо перше – це повна капітуляція перед тиском, то друге – це **ситуативна поступка силі громадської думки**. Найпростіші форми конформізму продемонстрував експеримент С.Аша, в якому «підсадні» учасники давали завідомо неправильну відповідь на просте запитання, а випробуваний, що відповідав останнім, поставав перед вибором – чи суперечити йому одностайній думці дев'ятьох попередників (що сиділи тут же), чи наполягати на правильній відповіді, яка, нібито, очевидна. Так от, 75% піддослідних поступилися власною думкою, притому, що це були вільнолюбні студенти відомого університету<sup>22</sup>.

Конформізм – це *протилежність вчинку*, адже тут людина йде наперекір власним нормам і цінностям, щоби не суперечити очікуванням і вимогам оточуючих. І на думку Е.Фромма, це не просто безневинні «піддавки», - конформізм у сучасному суспільстві став найбільш поширеною формою захисної поведінки, яка полягає у тому, що людина відмовляється від індивідуальності й повністю засвоює шаблони поведінки і, зрештою, той тип особистості, які йому нав'язують панівні моделі

<sup>20</sup> [https://ru.wikipedia.org/wiki/Выученная\\_беспомощность](https://ru.wikipedia.org/wiki/Выученная_беспомощность); [http://www.romeek.ru/sel\\_art.htm#.V5IxUINy8hc](http://www.romeek.ru/sel_art.htm#.V5IxUINy8hc); <https://www.youtube.com/watch?v=Pru7mZz4W4E>

<sup>21</sup> Порівняй експерименти: [http://www.romeek.ru/sel\\_art2.htm#.V5IxsFNy8hc](http://www.romeek.ru/sel_art2.htm#.V5IxsFNy8hc); [http://www.romeek.ru/sel\\_art3.htm#.V5I4a1Ny8hc](http://www.romeek.ru/sel_art3.htm#.V5I4a1Ny8hc)

<sup>22</sup> Див.: <http://psyfactor.org/lib/asch2.htm>; <https://www.youtube.com/watch?v=yTWM8g7eVnE>; а в масштабі суспільства подібне явище було назване «спіраллю мовчання». Див.: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Спираль\\_мовчання](https://uk.wikipedia.org/wiki/Спираль_мовчання)

культури, в силу чого швидко стає певним соціальним автоматом, із догматичним псевдомисленням і пристосовництвом у смаках та емоціях<sup>23</sup>. Незвичні й цікаві експерименти на виявлення конформізму поставили С.Мілгрем і Ф.Зімбардо, але ми їх описувати не будемо, - з ними слід познайомитися самостійно<sup>24</sup>.

А якщо завершувати розмову про те, якими способами суспільство тисне і впливає на людей, виховує та формує їх, то варто сказати і про такий, найвитонченіший спосіб, як **формування за допомогою мови**. Відомо, що *жаргон* кожної професійної чи соціальної спільноти – це свого роду «*мова проти непосвячених*», а тому щоби стати у ній «своїм», треба його засвоїти. Водночас **мова, якою ви говорите – це також і спосіб мислення**, а значить почавши формулювати свої думки за правилами даної мови чи жаргону, ви засвоюєте і ментальність цієї спільноти. Скажімо, якщо ви постійно говорите на напів-блатному молодіжному сленгу, де слово «конкретний» може означати і «саме цей», і «дуже добрий», «значний», «інтенсивний» і таке інше, то ви привчаєтесь думати розпливчастими термінами і «не заморочуватись» із їх уточненням, а отже зникає «соображать», а не мислити.

А якщо ви засвоїли справжній «блатний жаргон» професійних злочинців, то ви починаєте *користуватись набагато більш параноїдальним мисленням*, побудованим на принципі «не вір, не бійся, не проси» (про що варто почитати багато ілюстровану книгу із промовистою назвою «Мова, яка ненавидить»<sup>25</sup>). А коли таке мислення насаджують у масштабі всього суспільства, то ці тоталітарні режими потребують і створення нової мови: серед іншого, у нацистській Німеччині заради формування гіпертрофованої відданості слово «фанатик» перетворили з негативного на схвальне і престижне<sup>26</sup>. А вивчаючи реалії тоталітарного СРСР, Дж.Оруелл у романі-антиутопії «1984» описав т.зв. «Новомову» (Newspeak) – із незрозумілими скороченнями (типу «лікбез», «Госдеп»), спрощеним сенсом слів і переінакшеним їх значенням («війна – це мир»).

Цю особливу мовну реальність і проголошує психолінгвістична гіпотеза Сепіра-Ворфа, яка пояснює, що люди, котрі говорять різними мовами, по-різному сприймають світ і по-різному мислять. І це відбувається тому, що слова будь-якої мови відображають не стільки нашу реальність, скільки наші обмежені уявлення про неї, - що й стверджує знаменитий принцип «Карта не є територія» Загальної семантики А.Коржибського<sup>27</sup>. Тому Д. Борланд-молодший запропонував заборонити всі форми й аналоги слів «бути» і «є», щоби позбутися мислення, яке звеличує приємних нам людей і «демонізує» неприємних, - тобто замість твердження «Саша – веселий» слід казати «Саша поводить себе як весела людина (часто, іноді, в конкретних умовах)», а закид «Ігор – зрадник» замінити на «В моєму нинішньому стані мені здається, що цей вчинок Ігоря був зрадою наших домовленостей (або – невиражених очікувань)».

І це не просто парадокси логічних формулювань: саме в такій формі – детально-точній і негіперболізуючій – вимагають від пацієнтів перекласти свої почуття у раціонально-емоційній терапії А.Елліса, - і це справді помагає позбутися тривалих образ, неврозів і депресій, адже пацієнти починають розуміти, що саме вони відчувають і чому, й осмислено приймають відповідальність за вибір, який вони роблять (не скидаючи це на обставини). А для практичного психолога такий підхід допоможе відійти від ярликів і усвідомити, що той же Саша є веселим у компанії друзів, але нудним і сумним на роботі, а Ігор мав інакші очікування від стосунків і з огляду на них (у своєму «тунелі реальності») не зробив нічого крамольного, тобто «зрада» була наслідком браку їх взаємного саморозкриття і, мабуть, цікавості до цього<sup>28</sup>.

Водночас давайте замислимось: **чи дійсно весь перелічений тиск і вплив суспільства є таким непереборним**, що про телевізор можна серйозно говорити як про «зомбоящик», а за будь-якою суспільною подією шукати чийось «руку» та тонко розраховані плани? Адже якщо широкими масами і справді так легко маніпулювати, - підняти їх на революцію чи змусити замовчати, зробити їх демократами чи навпаки – фашистами, - то тоді всі конспірологічні теорії набувають сенсу («всесвітня закуліса», «план Даллеса», «жидомасонська змова» тощо<sup>29</sup>). Насправді, аналогічно з тим, як людину під гіпнозом неможливо примусити зробити те, чого вона не хоче, так і під будь-яким «зомбуванням» вона

<sup>23</sup> Фромм Э. Бегство от свободы: [http://www.e-reading.club/chapter.php/60813/12/Fromm\\_-\\_Begstvo\\_ot\\_svobody.html](http://www.e-reading.club/chapter.php/60813/12/Fromm_-_Begstvo_ot_svobody.html)

<sup>24</sup> Майерс Д. Социальная психология. - Режим доступа: [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/mayers/06.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/mayers/06.php); Копец Л. Класичні експерименти в психології: [http://pidruchniki.com/1584072019246/psihologiya/klasiczni\\_eksperimenti\\_v\\_psihologiyi](http://pidruchniki.com/1584072019246/psihologiya/klasiczni_eksperimenti_v_psihologiyi); Аронсон Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию. - Режим доступа: [http://royallib.com/read/aronson\\_elliott/obshchestvennoe\\_givotnoe\\_vvedenie\\_v\\_sotsialnyuyu\\_psihologiyu.html#0](http://royallib.com/read/aronson_elliott/obshchestvennoe_givotnoe_vvedenie_v_sotsialnyuyu_psihologiyu.html#0) (с.7)

<sup>25</sup> [http://royallib.com/read/snegov\\_serгей/yazik\\_kotoriy\\_nenavidit.html#0](http://royallib.com/read/snegov_serгей/yazik_kotoriy_nenavidit.html#0)

<sup>26</sup> Див. про це: Клемперер В. ЛТІ. Язык третьего рейха. Записная книжка филолога. - Режим доступа: [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Linguist/Klemp/](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Linguist/Klemp/)

<sup>27</sup> <http://vikent.ru/enc/1175/>

<sup>28</sup> Див.: Уилсон А. Квантовая психология. Гл.13. - Режим доступа: <http://www.wanderer.org.ua/book/psy/quantum/quantum.htm>

<sup>29</sup> Див.: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Теория\\_заговора](https://ru.wikipedia.org/wiki/Теория_заговора); Энтин Дж. Теории заговоров и конспиративистский менталитет: <http://nationalism.org/patrania/entin-theory.htm>

діятиме лише так, як захоче сама (хоча їй простіше не визнавати свою відповідальність), а значить вирішальну роль має не сила впливу, а готовність підкорятися<sup>30</sup>.

Що ж до парапсихології<sup>31</sup> та «психотронної зброї»<sup>32</sup>, то про них варто почитати й подумати самостійно, зрозумівши загальні закономірності таких явищ, як психологічний окультизм<sup>33</sup> та познайомившись із математичним обґрунтуванням імовірності «неймовірних» явищ<sup>34</sup>.

## Тема 2. Бар'єри комунікації

**Ключові питання теми 2:** Бар'єри комунікації. **Каузальна атрибуція:** персональна (суб'єктна або об'єктна, диспозиційна або інтенціональна) та ситуативна (інцидентна). Фундаментальна помилка атрибуції. Ефект хибного консенсусу. Оптимістична та песимістична картина світу. Ярлики та упередження. Помилка поспішного узагальнення та інші когнітивні спотворення. Швидке мислення та спрощуючі евристики. **Самодійснювані пророцтва** та переконання. Фізіогномічна редукція, «ефект Кулешова» (вплив фону) та стереотипізація. Установки та пояснювальні схеми. **Стереотипи мислення:** позалогічність та потреба в раціональному поясненні. Навішування ярликів заради ілюзії контролю. Стійкість новостворених пояснень. Соціальні правила та парадокс Абіліна. Конструювання спогадів та екстраполяція в минуле (хіндсайт) модифікованих установок. **Установки** слідує за поведінкою. **Когнітивний дисонанс:** переконання генерують своє підтвердження. Інтуїція та дежавю.

Якщо для психолога головне зняття пізнання і розуміння людей – це спостереження, то головне зняття праці з ними – це спілкування, комунікація. І саме це виявляється найбільш складним із наук і мистецтв, які треба засвоїти психологу. Здавалося б розмовляти всі вміють, годинами висіти на телефоні теж вдається, - де ж тут складнощі? А складнощі з'являються на тому етапі, коли треба не просто потеревенити з кимось, але *добитись від нього потрібної дії*, а тим більше – *зміни поведінки*. І головна перешкода тут – не якась там небажання клієнта (бо збільшити і скерувати мотивацію набагато легше), а нерозуміння ним, чого від нього хочуть і чому не таким є те, що він робить. Непрофесіонали, як правило, недооцінюють те, *як багато перешкод і труднощів є на шляху до реального взаєморозуміння*, - адже все, що вони вважають порозумінням, насправді є передачею і виконанням найпростіших інструкцій: «Почисть картоплю, залий і постав на малому вогні, поки я не прийду», - а відкрити душу чи зрозуміти її вони при цьому не пробують (хіба що під дією алкоголю).

**Бар'єри комунікації** бувають декількох типів: індивідуальні **бар'єри розуміння** (фонетичні, семантичні, стилістичні, бар'єри здібностей, в т.ч. бар'єр функціональної неграмотності, що виявляється у перевантаженні спостерігача інформацією через невміння її аналізувати й систематизувати), **бар'єри соціально-культурного розходження** (статусно-рольові та ментально-дискурсивні відмінності, відмінність інтересів, переконань та картини світу) і **бар'єри відносин** (вертикальних, односторонньої комунікації, бар'єри уникнення, в т.ч. недовіри, невідповідності емоційного стану та стану уваги). Всі перелічені бар'єри комунікації ми не розглянемо, і тому з ними варто познайомитись самостійно<sup>35</sup>. Зараз же нам важливо акцентувати увагу на тому, що труднощі у справжньому взаєморозумінні є набагато більше, ніж ми думаємо, - настільки багато, що важко збагнути, як ми взагалі розуміємо одне одного.

**Навіщо слід вивчати ці труднощі й бар'єри?** – *Щоби не бути їх сліпою жертвою* (адже, як кажуть, попереджений – значить озброєний). *Щоби не засмучуватись, коли з ним стикнешся*, а навпаки – *передбачати їх можливість і готуватись до них*. А крім того, *щоби розуміти напрям свого професійного розвитку*, - *на вміння спілкуватись без бар'єрів* (бо завжди є ті, які ми вже подолали і – які ще вчимося усувати). І долати бар'єри важко не тільки тому, що це вимагає довіри і співчуття (а люди не завжди поводяться так, щоби їх можна було любити), а ще й тому, що це призводить до розчарувань і болі (а це, у свою чергу, підштовхує до байдужості та почерствіння душі, - як у лікаря, що сидить на прийомі хворих). Тож **треба**, з одного боку, **бути відкритим і щирим**, а з іншого – **утримувати дистанцію з клієнтом**, без якої неможливо за ним спостерігати. Але давайте все по порядку.

<sup>30</sup> <http://www.liveinternet.ru/users/1798479/post123798872/comments>

<sup>31</sup> [http://www.psychologos.ru/articles/view/parapsihologiyazpt\\_paranormalnye\\_yavleniya](http://www.psychologos.ru/articles/view/parapsihologiyazpt_paranormalnye_yavleniya); <http://sueverie.net/parapsixologiya.html>;  
<http://parapsych.ru/biblioteka/nauchnyj-i-nauchno-populjarnyj-zhurnal-parapsihologija-i-psihofizika/>

<sup>32</sup> <http://othereal.ru/psixotronnoe-oruzhie-dlya-ispolzovaniya-na-massax/>

<sup>33</sup> <http://neveev.ru/articles/psy-occultism/>

<sup>34</sup> <http://skepdic.ru/zakon-bolshix-chisel/>

<sup>35</sup> <https://www.b17.ru/article/8101/>; <http://psyznayka.net/socio-obchenie.html?id=14>; <http://www.elitarium.ru/barery-obshhenija-psihologija-vozdejstvie-soobshhenie-priem-vnimanie-rech-beseda/>

Навіть при випадковій взаємодії з іншими, люди постійно відслідковують їх поведінку і намагаються її прогнозувати, для чого автоматично включаються окремі «програми» і ділянки мозку (згадувані вже «дзеркальні нейрони»<sup>36</sup>). А далі на основі цих автоматичних спостережень і прогнозів, і уже **свідомо вибудовується певна схема пояснення поведінки** конкретної людини або групи, яка її автору потрібна, щоби відчувати себе спокійніше у взаємодії з цими, «поясненими» особами: це прояв намагання хоч якось контролювати події, принаймні розуміти їх, і тому – не відчувати безпомічності (яка може легко перетворитися у «навчену безпорадність»).

Пояснення причин поведінки інших (і себе – при здатності глянути на свої дії зі сторони) називається «**каузальною атрибуцією**» («causa» латиною – це «причина», а «attributio» – «приписування»), тобто – *виглумаченням спостережуваної поведінки шляхом висунення припущень про наявні мотиви, наміри, почуття, інші причини поведінки та якості особистості, що за ними криються, з подальшим приписуванням цих рис даній людині*. І мова тут іде не про наукове виглумачення, а про пояснення поведінки з позицій наївного «здорового глузду», - причому чим менше інформації є у спостерігача, тим більше він схильється до каузальної атрибуції, тобто суб'єктивної оцінки на основі стереотипів та поспішних умовиводів.

**Каузальна атрибуція** (за Г.Келлі) має **три варіанти пояснення будь-якої дії**: приписування того, що сталося (1)намірам діючого суб'єкту (*суб'єктна атрибуція*), (2)намірам об'єкту дії (*об'єктна атрибуція*), або (3)обставинам, що склалися (*інцидентна атрибуція*). Інакше кажучи, якщо ви когось облаяли, то це можна пояснити вашою злістю та жорстокістю, провокуванням з боку постраждалого та прикрими обставинами. В перших двох випадках мова йде про знаходження винуватця (що уже є помилкою, бо це веде до безплідної тактики докорів та повчань, тоді як насправді важливіше знайти – нехай і суб'єктивну, але – причину, яку можна усунути і не повторювати у подальшому). А в третьому випадку все списують на незалежні, форс-мажорні обставини, тобто проголошують, що ніхто не винуватий (що, звичайно, краще, ніж карати призначених «винуватців», але не набагато розумніше, - бо ці ж «граблі» чекають їх і надалі).

Так, сторонній спостерігач найчастіше схильний до суб'єктної атрибуції, а учасник дії – до інцидентної (це далі називається *фундаментальною помилкою атрибуції*). Чим важливішою є подія, тим частіше мотиви, а отже і провину (або заслугу) приписують діючому суб'єкту (бо «не могла така біда статися випадково»). Якщо таку дію робить багато людей, то її приписують ситуації (бо «не можуть усі бути винні»), а якщо мало хто, то – суб'єкту. Якщо хтось часто і навіть послідовно діє таким чином, то це приписують особистим мотивам (тобто намірам суб'єкта, хоча це може бути несвідома звичка), а якщо він робить це рідко, то приписують ситуації (хоча якраз рідкісні, а значить – неавтоматичні дії і бувають навмисними й продуманими).

Впливає на атрибуцію і те, в яких обставинах оцінюють поведінку: якщо людина діє під поглядами інших, то вважається, що вона це зробила на угоду іншим (інцидентна атрибуція). Наприклад, якщо піддослідні слухали деяке повідомлення або доповідь через двері (ситуація підслуховування), то висловлену доповідачем думку вони більшою мірою приписували його власній позиції, а коли ту же доповідь вони слухали як учасники публічного виступу, то припускали, що думки доповідача були викликані бажанням сподобатись аудиторії. А коли в іншому експерименті піддослідні переглядали відеозапис дачі показань підозрюваним у ході допиту і бачили тільки підозрюваного, то вважали його зізнання щирим і добровільним. Натомість коли в поле зору потрапляв ще й слідчий, то спостерігачі схильні були вважати, що підозрюваного змусили зізнатися.

Каузальна атрибуція діє і щодо самого себе: людина приписує *ситуаційну* (інцидентну) *атрибуцію своїм невдачам і суб'єктну – своїм успіхам*, тоді як *об'єктну – всім діям, які приносили їй певне задоволення, але свій мотив і приховану потребу в яких вона стидується визнати*. Люди взагалі схильні списувати на примус мотиви своєї громадської активності, тобто шукати пояснення у зовнішній мотивації, хоча насправді у них переважає внутрішня мотивація (але вона активізується й усвідомлюється лише при нестачі зовнішніх стимулів). З іншого боку, люди і справді компенсують брак мотивації вольовим самопримусом і дуже часто діють якраз вимушено, але біда в тому, що вони це пояснюють собі виключно зовнішнім примусом, тобто об'єктною атрибуцією, хоча на практиці вона домінує лише у дітей, а у дорослих таке пояснення – це вже пережиток (стереотип) мислення.

**Фундаментальна помилка атрибуції** – це схильність пояснювати *поведінку інших людей їх особистими якостями та мотивами* (аж до пояснення всього їх давніми та підступними задумками), а

<sup>36</sup> [https://ru.wikipedia.org/wiki/Зеркальные\\_нейроны](https://ru.wikipedia.org/wiki/Зеркальные_нейроны); <http://www.cablook.com/extracreative/zagadki-i-otgadki-zerkalnyh-nejronov/>; <http://www.psych.ru/rubric/14/articles/2270/>; <http://psixologiya.org/differenczialnaya/psixofiziologiya/2230-zerkalnye-nejrony-empatiya-i-emocionalnoe-zarazhenie.html>

власну поведінку пояснювати ситуаційними чинниками (і крайня форма цього пояснення передбачає, що від суб'єкта взагалі нічого не залежить)<sup>37</sup>. Ця помилка пояснюється різними когнітивними спотвореннями (логічними помилками, про які – далі), зокрема такими, як «**ефект хибного консенсусу**», котрий полягає у тому, що спостерігач суб'єктивно вважає свої погляди і почуття «нормальними» і тому впевнений, що інші мають думати й відчувати так само, а якщо хтось сприймає речі інакше, значить, справа в його ненормальності або ворожості. Дослідники вважають, що «хибний консенсус» взагалі є головною причиною, за якою люди вважають власні переконання єдино вірними.

Приводить до фундаментальної помилки атрибуції й когнітивне спотворення «**Нерівні можливості**», коли спостерігач приписує особистим якостям те враження, яке він отримує від ролі чи статусу співрозмовника: наприклад, той, хто запитує, - виглядає більш розумним, ніж той, хто відповідає, і саме тому підлеглий приписує керівнику краще розуміння неочікуваної ситуації, хоча вони знаходяться в однаковому становищі; або студент вважає, що викладач особисто до нього прискіпується, хоча той просто виконує роботу, причому – однаково щодо всіх. Нарешті, впливають на цю фундаментальну помилку і так звані «**хибні кореляції**», тобто логічна помилка «після того – не значить унаслідок того», і **більша довіра до одиничного**, але – **факту, ніж до узагальненого висновку** (статистики)<sup>38</sup>. До речі, висновок С.Аша про **безмежний природний конформізм** людей (його експеримент згадувався у попередній темі) теж був приписуванням особистісних рис піддослідним, хоча причини їх були радше ситуативні, - що підтвердив інший експеримент, коли їм пропонувалася винагорода за правильну оцінку попри її неочевидність<sup>39</sup>.

Всі ці та інші **когнітивні спотворення** правильніше називати навіть *не логічними помилками*, а **упередженнями**, адже вони створюються в обхід логіки й на основі некритичного запозичення стереотипних оцінок і висновків оточуючих. **Когнітивних спотворень** відомо багато і **з ними варто познайомитись самостійно**<sup>40</sup>. Важливіше те, що з цих упереджень складається суб'єктивна картина світу, яка є лише приблизною моделлю реальності, хоча її точність люди постійно перебільшують (і саме проти цього підходу виступає знаменитий принцип «Карта не є територія» А.Коржибського, який означає, що ця модель відображає не стільки навколишню реальність, скільки наші обмежені уявлення про неї). Ця **суб'єктивна картина світу** майже не буває адекватною, а частіше формується як **оптимістична** (*постійно позитивна атрибуція*) або **песимістична** (*постійно негативна атрибуція*).

Так от, дослідження показують, що оптимістична атрибуція породжує мотивацію досягнень (див. про неї в темі 3), а песимістична атрибуція – «навчену безпорадність». Песимістична атрибуція означає пояснення своїх успіхів зовнішніми, ситуативними причинами, а своїх невдач – внутрішніми, **диспозиційними**<sup>41</sup> (тобто – *здібностями та рисами особистості*). Натомість при оптимістичній атрибуції успіх пояснюється внутрішніми диспозиційними причинами (власними рисами). Це створює відчуття здатності впливати на ситуацію, змінювати її в більш сприятливу сторону. Причому тут не обходиться без «рожевих окулярів». Діяльні, *схильні до самореалізації* люди, як показують дослідження, *дещо перебільшують частку свого впливу на успіх*. Що ж стосується пояснення невдачі, то тут дані досліджень не однозначні. Можна пояснювати його зовнішніми причинами, і це допомагає зняти тягар відповідальності за невдачу. Але таке пояснення, - на перший погляд оптимістичне, - не надто сильно сприяє прагненню домогтися позитивного результату. *Більш дієвим, сприяючим підтримці цілеспрямованої активності є пояснення своїх невдач внутрішніми інтенціональними*<sup>42</sup> чинниками (тобто – не здібностями, а недостатніми стараннями)<sup>43</sup>.

Цікаво, що гендерні відмінності в емоційній сфері психологи Стенфордського університету теж пояснюють особливостями постійної каузальної атрибуції своїх невдач у шкільні роки. Дослідження, проведене в початкових класах шкіл різних європейських країн показало, що хлопцям, які не впоралися із завданням, вчителі зазвичай говорять: «Ти був неуважний», «Ти недостатньо старався, ти хуліганів, коли я давав завдання». Дівчаток же переважно критикують зовсім іншим способом, - акцентуючи увагу на наступному: «Ти слабенька в арифметиці», «Ти завжди здаєш неохайну роботу», «Ти ніколи не перевіряєш завдання». Тож до 10 років у хлопчиків і дівчат уже оформлюються відповідні особливості пояснення невдач: у хлопчиків – недостатністю старань або мотивації (інтенціональними чинниками), у дівчат –

<sup>37</sup> <http://uchebniks.net/book/189-socialna-psixologiya-navchalnij-posibnik-moskalenko-vv/30-glava-20-kauzalna-atribuciya.html>

<sup>38</sup> <http://opsychology.ru/2008/12/14/struktura-processa-kauzalnoj-atribucii-chast-1/>

<sup>39</sup> [http://naukprostir.at.ua/publ/filosofija/socialna\\_filosofija/pomilka\\_atribuciji\\_jak\\_tip\\_vikrivlennja\\_situaciji\\_ljudskoj\\_komunikaciji/9-1-0-22](http://naukprostir.at.ua/publ/filosofija/socialna_filosofija/pomilka_atribuciji_jak_tip_vikrivlennja_situaciji_ljudskoj_komunikaciji/9-1-0-22)

<sup>40</sup> [https://uk.wikipedia.org/wiki/Когнітивне\\_упередження](https://uk.wikipedia.org/wiki/Когнітивне_упередження); [https://uk.wikipedia.org/wiki/Перелік\\_когнітивних\\_упереджень](https://uk.wikipedia.org/wiki/Перелік_когнітивних_упереджень)

<sup>41</sup> <http://studall.org/all-169574.html>

<sup>42</sup> <http://studepedia.org/index.php?vol=1&post=3312>

<sup>43</sup> [https://www.academia.edu/10368096/Каузальная\\_атрибуция\\_как\\_предиктор\\_мотивации\\_достижения\\_успеха\\_у\\_школьников](https://www.academia.edu/10368096/Каузальная_атрибуция_как_предиктор_мотивации_достижения_успеха_у_школьников)

поганими здібностями (тобто диспозиційними причинами)<sup>44</sup>. І слова ту грають не виховну роль, а соціалізаційну, бо вони транслюють дітям оціночне ставлення вчителів до їх невдач.

А у деяких народів напрям атрибуції нав'язується особливостями мови: західноєвропейські мови самою граматику висувають на перший план людину та її дії (що передбачає суб'єктну атрибуцію), а в колективістських суспільствах частіше використовуються звороти, що ігнорують індивідуальні заслуги та наміри. Так, замість слів «Я спізнився» іспанська ідіома дозволяє сказати: «Годинник призвів до мого запізнення»<sup>45</sup>. А слова, якими ми користуємося, часто самі підштовхують нас до хибних висновків (згадаємо психолінгвістичну гіпотезу Сепіра-Ворфа, яка проголошує, що люди, які говорять різними мовами, по-різному сприймають світ і по-різному мислять). Тим більше це стосується термінів, якими ми пояснюємо поведінку інших людей.

**Люди прагнуть пояснити неприємну їм поведінку інших за допомогою навішування на винних ярликів «псих», «садист» і тому подібних, що дозволяє відгородити нас - «хороших» - від цих, «ненормальних» людей та ігнорувати їх поведінку, оскільки «ми такими бути не можемо», а значить і замислюватись над причинами таких дій не треба.** Однак люди, що чинять погані речі, зовсім не обов'язково погані: справжня проблема у тім, що вони такі самі, як усі ми (принаймні більшість їх). Адже вони, - як і ми, - сильно залежать від впливу оточення, а тому дії, якими ми сильно обурюємося в одному оточенні, виявляються не такими вже і жахливими в інших, особливо коли ми робимо це самі, а не оцінюємо зі сторони.

Сказане може бути проілюстровано наступним прикладом. Уявіть собі в'язницю. І тюремних охоронців. Опишіть, на кого вони схожі? Швидше за все, більшість уявить собі тюремних охоронців як суворих, байдужих і грубих людей, а дехто до цієї характеристики додасть ще й жорстокість, схильність до тиранії та садизму. Люди, що набули саме таку установку у своїх поглядах на світ, можуть припускати, що ті, хто стає охоронцями, роблять це, бо хочуть реалізувати свою схильність до жорстокості в умовах відносної безкарності. А тепер намалюємо портрет ув'язнених. На кого схожі вони? На бунтарів чи на слухняних овечок? Незалежно від того, які конкретні образи народжуються в наших головах, важливо, що вони там уже існують, і більшість людей переконані, що ув'язнені й охоронці досить відрізняються від нас за своїми характерами та особистісними властивостями.

Іноді так і є, проте не слід бути занадто впевненим у цьому. Філіп Зімбардо та його студенти провели експеримент, що став знаменитим. У підвалі факультету психології Стенфордського університету вони спорудили «в'язницю», в яку помістили групу нормальних, психологічно врівноважених і інтелектуально розвинених молодих людей. Простим киданням монетки Зімбардо розділив їх на «в'язнів» та «охоронців», ролі яких вони мали грати протягом декількох днів. Що ж сталося далі? Надамо слово самому Зімбардо:

«Після всього лише шести днів ми змушені були закрити «в'язницю», бо те, що ми побачили, виявилось насправді лякаючим... Одні хлопці («охоронці») ставилися до інших («ув'язнених»), як до безсловесних тварин, отримуючи задоволення від проявів жорстокості; в той час як останні («ув'язнені») все більше ставали підслесливими, дегуманізованими роботами, яких займала лише думка про втечу, проблема особистого виживання та зростаюча ненависть до «охоронців»... Більшість молодих людей насправді перетворилися на «ув'язнених» або «охоронців», і обидві групи були вже не в змозі ясно відрізнити рольову гру від власного Я... Менше ніж за тиждень досвід ув'язнення закреслив (тимчасово) все те, чого вони навчилися за ціле життя; людські цінності виявилися «замороженими», а на поверхню вийшла найбільш бридка, низинна, патологічна сторона людської природи»<sup>46</sup>.

Зімбардо пояснив цю метаморфозу (адже до експерименту всі вони і справді були тихими й доброзичливими) тим, як легко люди піддаються ситуативним чинникам (впливу соціального середовища), підпорядковуючи їм особисті цінності. На ділі ж мова має йти про наявні у них упередження, а не тиск соціуму чи конкретного середовища, адже в'язничні ґрати і роби самі по собі не змушують бути жорстоким чи, навпаки, улесливим. Більше того, експериментатор не давав їм жодних інструкцій, і це, найімовірніше, і призвело до таких наслідків, - оскільки не знаючи, як вести себе в наявних умовах (ні інструкцій, ні власного досвіду), вони вдалися до єдиного доступного джерела інформації – наївного «здорового глузду» із його стереотипами й упередженнями щодо «ув'язнених» та «охоронців».

<sup>44</sup> Селигман М. Как научиться оптимизму: <http://www.psyoffice.ru/page,50,4101-zeligman-m.-kak-nauchitsja-optimizmu-sovety-na.html>

<sup>45</sup> Майерс Д. Социальная психология. – Режим доступу: [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/meirs/06.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/meirs/06.php)

<sup>46</sup> [http://lms.hse.ru/content/lessons/13408/Аронсон\\_Э.\\_Общественное\\_животное.\\_Введение\\_в\\_социальную\\_психологию\\_-1999.pdf](http://lms.hse.ru/content/lessons/13408/Аронсон_Э._Общественное_животное._Введение_в_социальную_психологию_-1999.pdf) (див. с.34-35)



Тобто своєю поведінкою вони продемонстрували свої спрощені уявлення про в'язницю і про те, як в ній треба себе вести, а зовсім не конформізм (адже на них ніхто не тиснув і ніщо не тиснуло, - їм не обіцяли винагороду і не вимагали досягти якогось результату). І це якраз найжахливіше в даній історії, - бо якби вони чинили так під примусом, то це було би їх виправданням і підставою для оптимізму, - а насправді вони показали, що при дефіциті точних інструкцій і невмінні думати самостійно, люди готові творити огидні речі лише тому, що саме так вони уявляють собі поведінку в цих умовах. А втім, є і конструктивний висновок: керівникам треба не критикувати зверхньо упередження своїх підлеглих, а модернізувати й поступово виправляти їх, бо поки у нас і ТБ, і чутки переконають, що «всі крадуть», то кожен, хто займає якусь посаду, починає думати, «а чого ж я – ні?». А значить, упередження – це не просто логічні помилки, - це скеровуючі колії нашої поведінки, особливо тієї, що не підпорядковується жодному контролю (а її зараз дуже багато).

Звідки ж беруться наші упередження і як можна на них впливати? **Упередження** – це соціальні чи групові традиції негативного сприйняття людей та явищ, які є логічною помилкою *поспішного узагальнення*<sup>47</sup>, що породжується *психологічним прагненням економити розумові зусилля*, необхідні для самостійного оцінювання, і що породжує неефективність взаємодії людей та їх дискримінаційну і деструктивну поведінку. **Упередження є проявом інтелектуальної лінії** людей, *незвиклих до розумової праці*, а тому й не вмотивованих цікавістю до всього незвичного; вони працюють лише під примусом і не вникають у суть оцінюваної людини чи явища, але сприймають їх мозаїчно і тому збирають єдиний образ об'єкту на основі прихованих від себе хибних припущень, у відриві від внутрішнього чи зовнішнього контексту подій<sup>48</sup>. Зазначимо, що упередження – це не індивідуальна вигадка, а масове, соціальне явище, поширеність якого у суспільстві буває різним: *мінімальним у інтелектуальної еліти і соціальних аутсайдерів-девіантів*, - змушених виживати без допомоги оточення (і називаючих решту людей «лохами»), - та порівняно високим у решти (міра його проявів у суспільстві визначається за т.зв. «Шкалою Олпорта»<sup>49</sup>).

Бувають такі **види упереджень**<sup>50</sup>:

1. **Генералізація недоліків** – надмірне узагальнення негативної оцінки групи за діями одного її члена чи окремої людини – *за одним її вчинком*<sup>51</sup>.
2. **Стереотипізація** – негативна, здебільшого, оцінка окремої людини на основі існуючого у суспільстві шаблонного уявлення про недоліки всіх членів її соціальної групи, наприклад, гендерної або етнічної<sup>52</sup>.
3. **Односторонність суджень** (в психології називається упередженням «нерівних можливостей») – ігнорування особливостей, обумовлених *рольовою позицією*, і зокрема уявлення про свою поведінку як про типову, а про відмінну від неї – як про ненормальну<sup>53</sup>.
4. **Підтверджувальне упередження** – це схильність *тенденційно відбирати та пояснювати інформацію*, щоби вона підтверджувала готові власні оцінки<sup>54</sup> та прагнення<sup>55</sup> (зокрема прийняття бажаного за дійсне, схильність погодитись із позитивними твердженнями про себе, хоча вони явно необґрунтовані й розпливчасті<sup>56</sup>, або «сліпота» до альтернативних пояснень і рішень у ситуації, коли людина вже має установку на якесь пояснення або рішення<sup>57</sup>).
5. **Приписування раціональності** – прагнення шукати і знаходити раціональні, логічні тлумачення будь-яких подій, тобто *приписувати розумність та справедливість світу*, який є принципово, систематично нераціональним<sup>58</sup> і швидкозмінним (у якому істина – це процес, а не якась стала форма); виявляється, зокрема, у неусвідомленому *приписуванні усім людським відносинам* особисто вигаданих

<sup>47</sup> <http://www.bibliotekar.ru/logika-2/127.htm>

<sup>48</sup> <http://mirbudushego.ru/prsm/omem2.htm>

<sup>49</sup> [http://uk.wikipedia.org/wiki/Шкала\\_Олпорта](http://uk.wikipedia.org/wiki/Шкала_Олпорта)

<sup>50</sup> [http://uk.wikipedia.org/wiki/Перелік\\_когнітивних\\_упереджень](http://uk.wikipedia.org/wiki/Перелік_когнітивних_упереджень); Див. зразки упереджень: 10 примеров ваты в голове или признаки примитивного сознания // <http://www.informdetox.com/?p=1120>; 7 ошибок, которые ежедневно совершает наш мозг // <http://www.factroom.ru/science/7-mistakes-your-brain-makes-every-day>

<sup>51</sup> Сверхобобщение. 8 паттернов негативного мышления // [http://psymanblog.ru/2011/07/sverhobobshenie\\_8\\_patternov/](http://psymanblog.ru/2011/07/sverhobobshenie_8_patternov/)

<sup>52</sup> Значення стереотипізації // <http://vuzlib.com/content/view/507/>

<sup>53</sup> <http://uchebniks.net/book/213-socialna-psixologiya-navchalnij-posibnik-moskalenko-vv/28-glava-19-perceptivna-storona-spilkuvannya.html>

<sup>54</sup> Эмоционально-оценочная матрица // <http://mirbudushego.ru/prsm/omem.htm>

<sup>55</sup> [http://uk.wikipedia.org/wiki/Підтвержувальне\\_упередження](http://uk.wikipedia.org/wiki/Підтвержувальне_упередження)

<sup>56</sup> [http://uk.wikipedia.org/wiki/Принцип\\_Поляни](http://uk.wikipedia.org/wiki/Принцип_Поляни)

<sup>57</sup> Це т.зв. «ефект Лачінса». Див.: [http://психомпас.рф/статьи/Эксперимент\\_Лачинса\\_с\\_сосудами/](http://психомпас.рф/статьи/Эксперимент_Лачинса_с_сосудами/); Нижарадзе Г.А. О двух типах ригидности при решении интеллектуальных задач // <http://www.voppsy.ru/issues/1987/873/873142.htm>

<sup>58</sup> Нерациональные основания рациональности // <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/4491/4492>; «Ошибка игрока», или Почему нельзя полагаться на интуицию // <http://www.factroom.ru/science/gamblers-fallacy>

або вузькогрупових *правил* (замість пізнання існуючих закономірностей та «правил гри»), яке породжує *надмірні очікування від поведінки інших* (схильна до образ упевненість, що «вони повинні»), а ще виявляється в оцінці себе за взірцем, що відповідає кращим очікуванням оточення, але не своїй природі, і що породжує *надмірну критичність до своїх результатів* (і зрештою – до зниження самооцінки).

6. **Драматизація реальності** – схильність до *переоцінки трагічності або загрозовості подій*, наслідком чого є тривожно-захисне<sup>59</sup> й параноїдальне мислення (всі – або «вороги», або – «підозрілі» й «ненадійні», а все – або «жахливе», або лише «терпиме», що характерно для сучасних антиутопій)<sup>60</sup>.

7. **Мислення «пустими абстракціями»**<sup>61</sup> (автоматичне, або обумовлене мислення<sup>62</sup>) – *звичка пояснювати* будь-які події обмеженим набором *спрощених* і тому – універсальних *ідей*, втілених у штучно, безпідставно узагальнені *назви-ярлики*<sup>63</sup> (крайня форма – полярне мислення: «Хто не з нами, той проти нас»), і радикалізм: або «все чудово», або «все погано»), а також схильність до *хибних кореляцій*, тобто поєднання у витлумаченні випадкових особистісних рис як органічно нерозривних і притаманних («всі похмурі люди – злі»).

Втім, спробувати напряду переконати людей у неправильності їх упереджень, то марна справа. **Люди не розуміють одне одного не через логічні помилки, а через приховані особисті вигоди**, які слід розуміти і враховувати, щоби досягти порозуміння між ними. Найголовнішою вигодою є можливість не задумуватися про дії інших, а навішати на них «ярлики» і вважати, що все зрозуміло і можна ні про що не турбуватись. І люди не хочуть, щоби їх турбували розповідями, що все набагато складніше. Крім того, на більшість людей логіка не діє через *принципову нелогічність людського мислення*, - мислення, в якому висновки робляться інтуїтивно. Це відбувається тому, що логічне мислення вимагає більших зусиль, аніж інтуїтивне, і люди переважно використовують більш «економний» спосіб мислення, що дає вигоди і в швидкості, і в легкості. *Логіку ж люди використовують лише для пошуку самовиправдань постфактум* (те, що в психології називається «раціоналізацією»<sup>64</sup>), і саме тому не варто доводити неправоту їх виправдань логікою: вона не впливає на їх переконання, а лише підшукує їм докази.

Отже, психологу треба засвоїти **«принцип позалогічності переконування»** – тобто *необхідність діяти в обхід логіки* для досягнення порозуміння, - як для того, щоби не зачіпати звичні самовиправдання людей, так і тому, що *логіка їх не переконує, а лише переводить розмову на рейки формально-бездушних, відсторонених взаємовідносин*. А для того, щоби змінити думки людей (їх переконання, смаки, преференції), необхідно **встановити з ними емоційний контакт**, тобто **перейти на рейки емоційно-ширих, довірливих взаємовідносин за допомогою певного саморозкриття** (яке передбачає *відвертість і вміння висловити* свої почуття). Отже, **для емоційного контакту головне правило – це бути чесним перед самим собою**, вірити в те, що говориш, і притому вірити не в якісь надумані ідеї, як це роблять при самовиправданні, а відчувати правильність своїх слів у глибині душі, інтуїтивно.

Інтуїтивне мислення, таким чином, це не вада, а скоріше перевага, завдяки якій людина завжди відчуває, коли вона говорить правду, а коли намагається обманути себе та інших. Саме для того, щоби заглушити цей голос сумління, людям і потрібне схвалення їх виправдань іншими. Але якщо власній брехні вони ще можуть на якийсь час повірити, то чужій, - тим більше у нинішніх недовірливих настроях, - навряд чи. Власне, завдяки цій здатності відчувати правду люди і знаходять між собою порозуміння, хоча нібито цьому результату заважають і різноманітні бар'єри комунікації, і захисні самовиправдання, підтримані груповою міфологією, і нездатність до правильного, логічного мислення.

Американський психолог Д.Майерс (чиї книги є найкращим джерелом інформації, бо містять багато цікавих прикладів і зрозуміло їх пояснюють) називає п'ять основних способів, за допомогою яких люди формують і підтверджують свої нерозумні й помилкові переконання:

1. У своїх інтерпретаціях ми керуємося власними стереотипами.
2. Ми переоцінюємо правильність власних суджень.
3. Найчастіше ми керуємося випадковими відомостями, а не статистичними даними.
4. Ми знаходимо кореляцію і свідоме управління там, де їх немає.
5. Наші переконання можуть генерувати власні підтвердження<sup>65</sup>.

<sup>59</sup> 8 паттернов обмеженого мислення // <http://psymanblog.ru/2011/07/8-patternov-ogranichennogo-myshleniya/>

<sup>60</sup> Помилки мислення // <http://www.sensecenter.com.ua/lecturenarco/127-lectnarco16>

<sup>61</sup> Гегель Г.В.Ф. Кто мыслит абстрактно? (<http://caute.ru/ilyenkov/tra/denkabc.html>)

<sup>62</sup> [http://www.telenir.net/psihologija/putevoditel\\_dlja\\_idushego\\_k\\_sebe/p5.php](http://www.telenir.net/psihologija/putevoditel_dlja_idushego_k_sebe/p5.php)

<sup>63</sup> Навешивание ярлыков. Натянутые аналогии // <http://mirbudushego.ru/prsm/omem.htm>

<sup>64</sup> Раціоналізація // <http://lektsiopedia.org/ukr/lek-8293.html>

<sup>65</sup> [http://royallib.com/read/mayers\\_devid/sotsialnaya\\_psihologiya\\_intensivniy\\_kurs.html#179978](http://royallib.com/read/mayers_devid/sotsialnaya_psihologiya_intensivniy_kurs.html#179978)

Наприклад, щоби поррахувати, наскільки нам вдається передбачати свою власну поведінку, Роберт Валлоне і його колеги попросили студентів американського коледжу у вересні скласти прогнози на майбутній навчальний рік: чи не кинуть вони навчання на курсі, чи оберуть профільюючий предмет, чи захочуть жити в студентському гуртожитку і т. ін. Хоча студенти були впевнені у правильності своїх передбачень на 84%, вони помилилися згодом майже в два рази частіше, ніж думали. Інші дослідження показують, що багато студентів також постійно недооцінюють кількість часу, необхідного для завершення курсових робіт та виконання інших завдань. І в цьому вони не самотні: плановики зазвичай недооцінюють тривалість і вартість проектів. Стадіон «Зеніт-Арена» в російському Санкт-Петербурзі мав прийняти футбольний матч у березні 2009 року, але після багатьох переносів ця дата нині зсунулась на 2017 рік. Спочатку вартість будівництва оцінювалась у 6,7 млрд. рублів (250 млн. доларів), потім у 14 млрд. рублів, іще пізніше у 23,7 млрд. рублів, і зрештою у 43,8 мільярда рублів (близько 1,4 мільярда доларів США). Але у 2014 році (через 5 років після того, як будівництво мали закінчити) стало відомо, що вартість будівництва збільшиться у зв'язку з підвищенням цін на матеріали ще на 20-30% через зміни курсу валют у Росії.

Крім того, багато рішень ми приймаємо не на основі розрахунків, а інтуїтивно, тобто на основі скороченої процедури, яка в науці називається *евристичним алгоритмом*. Цей метод передбачає використання готової **мислительної евристики**<sup>66</sup>, яка є готовою колією для думки і спрощує прийняття рішень в неоднозначних або невизначених умовах, але нерідко призводить до когнітивних викривлень і упереджень. Так, якщо людина поводить себе неквапливо, говорить тихо (примушуючи вслуховуватись) і не дозволяє себе перебивати, то ми автоматично робимо висновок, що це поважна людина із високим статусом. Ця пришвидшена тактика умовиводу виявляється ефективною у багатьох випадках і іноді рятує нас від неприємностей. Але нею ж користуються й умілі аферисти, щоби справити потрібне враження та ошукати нас. Нобелівський лауреат Д.Канеман узагалі розрізняє два типи **мислення** – **швидке і повільне**<sup>67</sup>, - пояснюючи, що останнє потрібне лише небагатьом і лише для складних розрахунків, тож погоршливо ставитись до першого не варто.

Наші інтуїтивні переконання суперечать реальності ще й тому, що іноді вони змушують нас діяти таким способом, який сам провокує їх підтвердження. Внаслідок цього наші думки про інших стають **самоздійснюваними пророцтвами**. Так, якщо багатій підозрює, що всі довкола жадібні люди, які прагнуть на ньому нажитися, то будь-яку розмову він починає або закінчує словами: «Ну, то скільки ти хочеш грошей?» І навіть якщо його запевняють, що йдеться тут не про гроші, він не вірить і намагається «розкрити справжні наміри», наполягаючи на видачі грошей до тих пір, поки співрозмовник їх не візьме, зневірившись у можливості добитись чогось іншого.

Так само в іграх, змодельованих в умовах лабораторії, ворожість майже завжди породжує ворожість: люди, які сприймають своїх опонентів як осіб, що не схильні до співпраці, відразу ж навзаєм викликають природне небажання співпрацювати з ними. Тому **самоздійснювані пророцтва процвітають там, де виникають конфлікти**. Якщо одна сторона вважає іншу агресивною, образливою та мстивою, то інша сторона починає поводитись саме так у порядку оборони, замикаючи тим самим порочне коло. У відомому дослідженні студенти-юнаки розмовляли по телефону з дівчатами, про привабливість яких вони судили по фотографії. Аналіз жіночих реплік показав, що дівчата, яких чоловіки заочно вважали привабливими, розмовляли з більшою теплотою, ніж ті, фотографії яких не справили належного враження.

В іншому експерименті, побачивши велику кількість сміття в трьох класних кімнатах, психологи попросили працівників школи частіше нагадувати учням одного з класів, що вони повинні бути охайними й акуратними. Після частих і наполегливих прохань кількість сміття в бачках, нехай і ненадовго, але все ж зросла з 15% до 45%. Дітей з іншого класу, де теж тільки 15% сміття складалося в кошик, почали хвалити за те, що вони такі акуратні та охайні. І вже за два тижні діти виправдали очікування: в смітєвому кошику постійно виявлялося більше 80% всього сміття. Тож як бачим, **ефект самоздійснюваних пророцтв може працювати і на майбутнє: якщо ти ставишся до людини як до хорошої, вона такою і стає**.

Крім того, виявляється, що *думки викладачів про студентів теж стають самоздійснюваними пророцтвами*: ті, до кого викладачі ставляться з очікуванням цікавих думок і хороших відповідей, невдовзі так і починають вчитися. В одному з експериментів психологи, провівши тести IQ і отримавши в них цілком прогнозовані результати, заявили, що результати – прямо протилежні: у відмінників IQ

<sup>66</sup> [http://neveev.ru/Mind traps/heuristics/](http://neveev.ru/Mind%20traps/heuristics/); [http://neveev.ru/Mind traps/heuristics/availability heuristic/](http://neveev.ru/Mind%20traps/heuristics/availability%20heuristic/);  
<http://www.krapivingroup.com/blog/kak-my-prinimaem-resheniya-evristiki/>

<sup>67</sup> [https://ru.wikipedia.org/wiki/Думай\\_медленно...\\_решай\\_быстро](https://ru.wikipedia.org/wiki/Думай_медленно..._решай_быстро)

низький, а у декількох трієчників і навіть двієчників – високий. Авторитет цих тестів у США доволі великий, зокрема всі впевнені, що він точно передбачає, яких успіхів доб'ється людина у старших класах і в університеті. Тож коли через рік психологи повернулися у цю школу, вони побачили драматичні зміни: бувші відмінники (над якими всі почали насміхатися) з'їхали на «трійки», а розрекламовані тестом IQ трієчники і двієчники (до яких і учні, й учителі почали ставитися шанобливо та чекати від них блискучих думок) стали одними з кращих у школі.

А ще в одному експерименті, коли учням повідомили, що нова вчителька – видатний спеціаліст, вони стали більш уважними на її заняттях, і через це в кінці отримали більш високі оцінки, ніж зазвичай, а крім того стверджували, що вчителька викладає матеріал дуже зрозуміло і цікаво (хоча в інших класах, де вона вела заняття, але її не рекламували перед учнями, останні вчилися, як звичайно, а її викладання оцінювали невисоко). Це було одним із виявів так званого «Гало-ефекту», який примушує нас вважати, що люди з науковими ступенями напевно не помиляються (в т.ч. висловлюючись не по своїй спеціальності), а красиві є ще й добрими (що є проявом «фізіогномічної редукції»<sup>68</sup>), - хоча всі ці припущення породжуються лише блиском їх «ореолу»<sup>69</sup>. Подібні ефекти соціального сприйняття дуже чисельні і з ними слід поступово знайомитися для розуміння труднощів взаємодії<sup>70</sup>.

Один із них називається «ефектом Кулєшова»<sup>71</sup>: цей режисер створив три короткометражні фільми за участю актора, обличчя якого в кадрі не виражало жодних емоцій, але глядачам його обличчя здавалося сумним, задумливим або радісним, в залежності від того, що показували перед тим: мертву жінку, тарілку супу або дівчинку, що грає. Це означає, що **настрій і спосіб, яким ми витлумачуємо реальність, залежить не стільки від неї, скільки від нас і супутніх подій чинників**. В іншому експерименті, коли учасникам спершу показували агресивні чи гостросюжетні кадри, вони у подальшій грі вдавались до надто ризикованої тактики, а коли заспокійливі, то – до врівноваженої. Втім, цей ефект діє не дуже довго, тож приписувати кінобойовикам ріст злочинності не варто, а от **висновок про можливість налаштувати людей потрібним чином психолог зробити мусить**.

Американський психолог Р.Розенталь у широко відомих експериментах по «упередженості експериментатора» виявив, що іноді досліджувані ведуть себе так, як того від них очікують. В одному з досліджень експериментатори попросили випробуваних оцінити, наскільки успішні в житті люди, зображені на фотографіях. Експериментатори зачитали учасникам одні і ті ж супровідні тексти і показували одні й ті ж фотографії. Проте ті з дослідників, хто передбачав отримати більш високі рейтинги людей, зображених на фотографії, дійсно отримали більш високі, ніж ті, хто очікував, що випробовувані побачать на фотографіях невдах. Вони не впливали на учасників свідомо, але якісь приховані прояви їх ставлення до зображених людей піддослідні помічали і «зчитували», а відтак і починали до них підлаштовуватись.

Тож наші оцінки, а тим більше – **ярлики**, що ми навішуємо, виявляються не просто помилками сприйняття, а цілими **пояснювальними схемами** (вони ще називаються *установками*<sup>72</sup>), в які входять **три компоненти**: (1) *однозначна емоційна оцінка* (по суті – вирок, категоричне «добрий» або «поганий»), (2) *готова пояснювальна міфологія* («всі вони такі» - з поясненням і прикладами, які саме), (3) *натреновані поведінкові реакції* (звички поводитися певним чином щодо носія даного ярлика). В експерименті на цю тему його учасникам пропонували подивитись коротку відеозапис вечірки на честь дня народження однієї панянки. При цьому половині учасників сказали, що вона – офіціантка, а іншій половині – бібліотекар. Тож ті, які знали, що дивляться на «офіціантку», запам'ятали, що вона п'є пиво і прикута до телевізора. Зате ті, хто думав про неї як про бібліотекарку, запам'ятали її окуляри та любов до класичної музики. Зрозуміло, в ролик у жінка робила і те й інше, але характерно, що **побачили вони саме те, що й очікували побачити з позицій пояснювальної схеми відповідного ярлика**<sup>73</sup>.

Це називається **вибірковістю сприйняття**: коли студентам в експерименті надали ідентичну сукупність рівноцінно обґрунтованих доказів «за» і «проти» їх переконань, то вони серед цих доводів прийняли тільки ті, що підтверджували їх погляди, а обговорення не тільки не зблизило їх позицій, але посилювало розходження між ними. У США всі теледебати кандидатів перед президентськими виборами

<sup>68</sup> [http://studme.org/49662/psihologiya/mehanizmy\\_mezhgruppovogo\\_vospriyatiya](http://studme.org/49662/psihologiya/mehanizmy_mezhgruppovogo_vospriyatiya)

<sup>69</sup> [http://lesswrong.ru/w/Эффект\\_ореола](http://lesswrong.ru/w/Эффект_ореола)

<sup>70</sup> Див.: <http://opsychology.ru/2008/12/15/struktura-processa-kauzalnoj-atribucii-chast-2/>; <http://rusrep.ru/article/print/10037016/>; <http://psycabi.net/psikhologiya-dlya-molodykh-i-tselestremennyykh/psikhologiya-obshcheniya/557-fokusy-mozga-ili-effekty-vospriyatiya-veshchi-kak-oni-est-i-kakimi-my-ikh-vidim>

<sup>71</sup> [https://ru.wikipedia.org/wiki/Эффект\\_Кулешова](https://ru.wikipedia.org/wiki/Эффект_Кулешова)

<sup>72</sup> [http://vdushe.narod.ru/Ustanovka\\_Devyatkin\\_A\\_Monografiya\\_2Mb.pdf](http://vdushe.narod.ru/Ustanovka_Devyatkin_A_Monografiya_2Mb.pdf)

<sup>73</sup> [http://zygmantovich.com/?page\\_id=9613](http://zygmantovich.com/?page_id=9613)

переважно підсилюють у глядачів ту думку, що склалася до їх проведення. У класичному експерименті, коли студентів попросили оцінити за фотографією вираз обличчя зображеного на ній чоловіка, то ті студенти, котрим сказали, що він гестапівець, який керував варварськими медичними дослідженнями над в'язнями концтаборів, інтуїтивно визнали вираз його обличчя жорстоким, а ті, кому його представили як лідера антигітлерівського підпілля, чия хоробрість допомогла врятуватися тисячам євреїв, визнали, що вираз обличчя свідчить про його доброту та сердечність<sup>74</sup>.

Втім, важливо, що у пояснювальній схемі є не тільки стала думка та міфологія щодо об'єкту (тобто не лише когнітивний компонент), але й готова *емоційна оцінка, яка вже мало залежить від того, як поводить цей об'єкт* (особливо якщо він не здатен на «розрив шаблону», тобто на якісь нетривіальні, а ще краще – парадоксальні дії), а крім того – *завчена форма поведінки* щодо «таких» людей. Скажімо, жінка, яка має пояснювальну схему про те, що «всі мужики хочуть лише одного», в ході розмови помічає, що чоловік кинув погляд на її декольте. Вона не могла цього не помітити, бо її **пояснювальна схема націлена на пошук фактів, що її підтверджують** (когнітивний компонент). І як тільки жінка помічає його погляд, вона тут же оцінює його як «чоловічий шовінізм» та «приниження її жіночої гідності» (емоційний компонент). Після чого слідує бурхлива реакція із повним розривом відносин з цим, імовірно невинним чоловіком (поведінковий компонент).

Тож стереотип або ярлик – це не просто наївний погляд, який запозичується від оточення і так само легко змінюється, ні, це елемент індивідуальної системи переконань, тобто – не вистражданих принципів, а готових когнітивних схем. Згідно У.Ліпману, **стереотип – це прийнятий у даній спільноті зразок сприйняття, фільтрації та витлумачення інформації** у ході пізнання і впізнавання об'єктів навколишнього світу, який дозволяє приймати рішення автоматично, в обхід критичного мислення<sup>75</sup>. Стереотипи базуються на попередньому соціальному досвіді та складаються у впорядковану й більш-менш несуперечливу картину світу, в якій зручно розміщуються всі **індивідуальні звички, нахили, здібності, задоволення і надії**, утворюючи особливу соціальну реальність, не цілком адекватну об'єктивній картині, але добре пристосовану до інтересів, слабкостей і смаків даної людини. Ця «зручність» і є першою причиною їх стабільності та живучості.

Можна було би критикувати цей «тунель реальності» за неповноту й неточність відображення світу, але практичному психологу важливіше зрозуміти, які саме потреби й обмеження приводять людину у цей «тунель». А далі, *не намагаючись її з нього вивести, треба лише допомогти їй його розширити*, - причому тільки в тому випадку, якщо через його вузькість вона дійсно страждає, усвідомлює це і дає запит на допомогу. Слід зауважити, що нерідко люди скаржаться на своє становище, хоча насправді їм задоволені, і це відбувається тому, що самі ці «страждання» та можливість пожалітися на них підносять їх у власних очах, - а значить таким людям допомагати не треба: вони щасливі у прямому сенсі цього слова, і *їх щастя породжується їх «тунелем реальності»*.

Є ще одна причина такої живучості та поширеності стереотипів, і особливо – **стереотипів поведінки: вони надають відчуття свого впливу на важливі, але незалежні від нас процеси**. Згадаємо, що діяльні, *схильні до самореалізації люди децю перебільшують частку свого впливу на успіх*, і роблять це якраз тому, щоби не відчувати власної безпомічності. Також і *навішування ярликів створює ілюзії розуміння ситуації, а значить і певного контролю над нею*. Нарешті, таку ж **«ілюзію контролю»** створюють і *індивідуальні ритуали*, які з точки зору чистої науки є формою магії та забобонів, але з точки зору практичної психології є *доволі ефективною методикою долання стресів* (яка існує навіть у тварин)<sup>76</sup>.

Причому стереотипи вже невдовзі після їх появи стають стійкими проти спроб їх розвінчати та розвіяти, адже **людські переконання**, - як ми вже казали, - **тримаються не на логіці, а на потребі в них**. І хоча люди не піддаються на логічні доводи, але логічних (чи, радше, *псевдо-логічних*) **пояснень своїм переконанням вони обов'язково хочуть**. А вже після того як людина подумки логічно обґрунтує своє помилкове уявлення, його **напрочуд важко зруйнувати**. Так, в експерименті учасникам спочатку «імплантувати» хибне уявлення: дослідники або самі оголошували його правдою, або підводили випробовуваних до такого висновку, надавши їм можливість вивчити два приклади. Потім досліджуваних запитували, чому вони вважають, що це правда (тобто добивались логічного обґрунтування). Зрештою експериментатори остаточно розвінчували вихідну інформацію, говорячи

<sup>74</sup> [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/mayers/03.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/mayers/03.php)

<sup>75</sup> <https://ru.wikipedia.org/wiki/Стереотип>

<sup>76</sup> <http://www.pinnacle.com/ru/betting-articles/betting-psychology/the-illusion-of-control> , [http://www.mental-engineering.com/2013/03/blog-post\\_6762.html](http://www.mental-engineering.com/2013/03/blog-post_6762.html) , <http://www.psychologies.ru/self-knowledge/behavior/illyuziya-kontrolya-za-chtomyi-nesem-otvetstvennost/> , [https://ru.wikipedia.org/wiki/Иллюзия\\_контроля](https://ru.wikipedia.org/wiki/Иллюзия_контроля)

випробуванім, що ця інформація «була сфабрикована» спеціально для дослідів і що половина випробовуваних отримала діаметрально протилежні відомості. Проте близько 75% випробовуваних зберегли своє нове переконання практично «в цілості й недоторканості».

Важливо зазначити і те, що **наші стереотипи та упередження змінюють наші спогади**: ми, по суті, *конструємо спогади «заднім числом», переосмислюючи інформацію відповідно до наших нових уявлень*. Люди, чії установки змінилися, часто наполягають на тому, що вони завжди думали так, як зараз. Коли учасників експерименту попросили пригадати, як вони відповіли на питання до того, коли на них вплинуло підстроєна дослідниками подія, то вони «згадали» ті переконання, яких дотримувалися зараз, і стверджували, що експеримент жодним чином не вплинув на їх думку. А коли студентів і студенток університету попросили оцінити своїх коханих, а потім через два місяці знову попросили їх про те ж, то юнаки та дівчата, чия любов стала сильніше, як правило, згадували, що закохалися з першого погляду, а, хто перервав відносини, найчастіше відгукувався про экс-партнера як про егоїста з поганим характером. Більше того, іноді люди «згадують» те, чого ніколи не відбувалось – через т.зв. **нав'язані спогади** (що, подеколи, закінчується трагічно, коли ці люди дають свідчення у суді)<sup>77</sup>.

Незмінність і негнучкість стереотипів пояснюється якраз тим, що більша їх частина, як у айсберга, є невидимою, тобто лежить під поверхнею того світу, яким ми керуємо або, принаймні вважаємо, що керуємо, - адже міститься в емоційних, когнітивних і поведінкових автоматизмах нашої психіки. І саме це відрізняє стереотипи від свідомих **соціальних правил**, які формуються вихованням (тобто передаються словесно) і є певним аналогом принципів, - з тією лише відмінністю, що *принципи людина виводить сама* – із сумного досвіду своїх спроб і невдач (саме тому вони і є вистражданими), а також – самостійного й добровільного примушування себе до інакшої, принципової поведінки, тоді як *соціальні правила нам нав'язують ззовні*, шляхом позитивної чи негативної «дресури», в якій основну роль грають *залажування можливими наслідками невиконання цих правил*.

Як пише Дж.Вейс, ваші **нав'язані правила мають таку силу, що, порушивши одне з них, ви можете непомітно переконати себе в тому, що більше не заслуговуєте ні любові, ні благополуччя, ні достатку, ні процвітання, ні гармонії**<sup>78</sup>. Саме ці правила породжують так звані гендерні стереотипи, зокрема боязнь у чоловіків виявити на людях «слабкість» у вигляді співчуття, розчулення, ніжності чи потреби в ній. Усвідомлене правило проголошує: «Чоловіки не плачуть», - а породжений ним прихований стереотип змушує чоловіків агресивно реагувати на спроби їх пожаліти чи спитати про самопочуття. Такі ж правила змушують жінок терпіти самодурство чоловіків під гаслом: «Ради сім'ї треба поступатись». Нарешті, **подібні правила призводять людей до самодеструктивної поведінки** (пияцтву, провокуванні інших на бійки з собою, - притому, що все це від початку не приносить задоволення і закінчується завжди плачевно), **яка стимулюється почуттям провини за відмову від якогось із своїх правил**.

Іноді такі правила приводять до неочікуваних та парадоксальних результатів. Так, якщо в ході обговорення хтось із ввічливості запропонує рішення, яке йому не подобається, але може, на його думку, подобатися іншим, а кожен із решти – в силу того ж «хибного консенсусу» – зробить так само, то виникає т.зв. «парадокс Абіліна»: група приймає рішення, що суперечить можливому вибору будь-кого з її членів через те, що кожен поступається своїми цілями, вважаючи, що вони суперечать цілям групи<sup>79</sup>. Це улюблений сюжет сучасних ситкомів та комедії положень, але і в реальності такі події зустрічаються не так уже й рідко, особливо в нашому, колективістському – попри все – суспільстві, де виділятися чи суперечити іншим (або лише припускати, що інші будуть проти) соромно і мало хто собі дозволяє.

А тепер давайте глянемо на стереотипи та соціальні правила з точки зору практичної психології: чи допоможе зміна установок змінити поведінку людей? Хоча відповідь здається очевидною – допоможе, але правильна відповідь якраз протилежна. Леон Фестінгер, один із класиків соціальної психології, прийшов до наступного висновку: свідомства на користь того, що зміна установок призводить до зміни поведінки, відсутні. Наприклад, ставлення студентів до обману мало пов'язано з тим, чи стануть вони обманювати в реальному житті. Ставлення до церкви дуже відносно пов'язане з відвідуванням церкви в конкретний недільний день. Декларація своїх расових установок майже не

<sup>77</sup> [https://webfiles.uci.edu/eloftus/Loftus\\_MakeBelieve\\_AP03\\_RussianExcerpt11.pdf](https://webfiles.uci.edu/eloftus/Loftus_MakeBelieve_AP03_RussianExcerpt11.pdf) , <http://www.aif.ru/health/psychologic/28222> , [https://ru.wikipedia.org/wiki/Эффект\\_дезинформации](https://ru.wikipedia.org/wiki/Эффект_дезинформации) , <http://makkawity.livejournal.com/3253207.html#comments>

<sup>78</sup> Уэйс Дж. Наши негласные правила. Почему мы делаем то, что делаем: <http://www.rulit.me/books/nashi-neglasnye-pravila-pochemu-my-delaem-to-cto-delaem-read-276219-4.html>

<sup>79</sup> <https://www.sheremetev.info/rassilka/paradoks-abilina>

прогнозує поведінку людини в конкретних ситуаціях. А якщо вчинки людей не відповідають їх заявам, то не дивно, що спроби змінити їх поведінку через зміну установок часто закінчуються невдачами.

На практиці все навпаки: **установки слідує за поведінкою**, а тому **варто** (як це роблять у багатьох сучасних сектах і культах) **потроху підштовхувати, намовляти людей до потрібної поведінки** (наприклад, до дій, що чимось допомагають секті), **щоби вони почали самі себе переконувати, що роблять це не дарма**, а тому що вірять у правильність або, навіть, святість такої поведінки (що і є *каузальною атрибуцією*). Так, саме лише ходіння до молитовного дому (можливо – за компанію, через цікавість або приємну атмосферу) змушує «заднім числом» пояснювати це собі своєю духовністю чи важливістю донести до інших відкриті там істини. Це пояснюється явищем «**когнітивного дисонансу**»<sup>80</sup>, тобто внутрішнього конфлікту, який переживає людина, якщо її установки суперечать тому, що вона бачить або діє. Здавалося б цей конфлікт легко розрішити зміною поглядів, але це потребує чималих зусиль і невідомо, чим закінчиться, а тому людина прагне уникати всього, що суперечить її установкам і знаходить самовиправдання своїм діям, які не хоче чи не може змінити.

Ось чому *не треба сперечатися з установками людей та доводити свою позицію логікою чи фактами*, - **простіше відійти від загальних установок і конкретизувати їх ставленням до потрібних вам дій**. Скажімо, замість того, щоби переконувати людей позбавлятися від шкідливої звички, корисніше спробувати змінити їхнє ставлення до конкретних дій: не переконувати у шкідливості паління, а умовити зайнятися бігом, навчитися відпочивати та стримувати емоції без цигарок, спонукати пишатися своєю волею тощо.

**Можна змінити враження і навіть згадки людей тим, що підігруєш їх самооцінці** (яка у більшості є дещо заниженою, а тому потребує схвалення). Так, коли дослідники попросили студентів поговорити з ким-небудь протягом 15 хвилин, то ті з них, яким потім сказали, що вони сподобалися співрозмовникам, згадували поведінку останніх як розкату, невимушену й доброзичливу, а ті, кому було сказано, що вони не сподобалися своїм співрозмовникам, згадували, що ті нервували, метушилися і здавалися незадоволеними.

Позбутися хибних переконань допомагає спроба обґрунтувати позицію іншого. Так, коли дослідники попросили людей подумати над питанням: чи стали би вони так само високо оцінювати докази своїх поглядів, якби повинні були б обґрунтувати зворотне? Піддослідні, які представили собі подібну ситуацію, вже більш об'єктивно оцінювали докази «за» і «проти» своїх поглядів. Тобто **пояснення причин, за якими протилежна або хоча б альтернативна теорія може бути вірною, послаблює хибні переконання** або зовсім позбавляє від них.

### **Тема 3. Ефективне спілкування**

#### ***Ключові питання теми 3:***

**Ефективне спілкування.** Помилки та бар'єри спілкування. Чинники ускладнень у спілкуванні. Стратегії та тактики спілкування. Стили спілкування. Техніки спілкування. **Види прилаштування** до співрозмовника. Приєднання та ведення у розмові. Стили самопрезентації. Формальне та неформальне спілкування. Типи комунікації. Транзактний аналіз спілкування. **Соціальний інтелект** особистості. Уміння вислухати, рефлексія та **емпатійне слухання**. Способи викладення та аргументування думок. Впевненість у собі та харизма. Психологія брехні та обману. Невербальна комунікація та її складові: оптико-кінетична система, класифікації жестів П.Екмана та У.В.Фрізена, особливості міміки й контакту очей як засобів невербальної комунікації, просторово-часова організація спілкування, види особистих дистанцій за Е. Холлом та територіальна поведінка людини. «Подвійний сигнал» за Г.Бейтсоном.

Розглянувши бар'єри комунікації, що заважають застосуванню **головного знаряддя праці психолога**, можна перейти безпосередньо до нього, тобто до **спілкування**. Здавалось би, хто не вміє спілкуватися, після того, як навчився цьому у віці півтора років, а тепер робить це по кілька годин на день? Проте **ефективне спілкування**<sup>81</sup> – це не просто теревені, це спілкування, що дає практичний

<sup>80</sup> <http://www.uamodna.com/articles/eksperiment-5-kognityvnyy-dyssonans-i-z-chym-yogo-yidyatj/>; <http://lifer.com.ua/solodkij-samoobman-abo-sila-kognitivnogo-disonansu.html>

<sup>81</sup> <http://psycabi.net/psikhologiya-dlya-molodykh-i-tselestremennykh/psikhologiya-obshcheniya/24-osnovy-effektivnogo-obshcheniya>; <http://psycabi.net/psikhologiya-dlya-molodykh-i-tselestremennykh/psikhologiya-obshcheniya/184-psikhologiya-obshcheniya-najti-podkhod-i-ubedit-chast-i>; <http://psycabi.net/psikhologiya-dlya-molodykh-i-tselestremennykh/psikhologiya-obshcheniya/190-psikhologiya-obshcheniya-najti-podkhod-i-ubedit-chast-ii>; <http://psychologyofcommunication.jimdo.com/>; Ильин Е.П. Психология общения: <http://www.universalinternetlibrary.ru/book/12417/ogl.shtml>; Вердербер Р. Психология общения:

результат, а саме: це (1)уміння винести з розмови діагностичний висновок про свого візаві (те, що називається клінічною бесідою<sup>82</sup>), це (2)уміння дізнатись від нього інформацію, яку він не усвідомлює або не хоче сказати (це може бути психологічне інтерв'ю або допит), це (3)уміння дати йому виговоритись і цим досягти усвідомлення ним своїх проблем та полегшення емоційного стану (терапевтична бесіда), це (4)уміння скорегувати соціально-психологічний клімат групи та настроїв кожного її учасника (в терапевтичній групі або в колективі), це (5)уміння змотивувати його на потрібну роботу або на внесення змін у неї (мотиваційна промова або бесіда в роботі тренера та HR'а), це уміння, зрештою, (6)переконати людей у чомусь і добитися від них певної поведінки та взаємодії (це вміння лідера, переговорника, фахівця по роботі з клієнтами<sup>83</sup> та партнерами).

Будь-яке з цих умінь повинно базуватись на таких **правилах проведення бесіди**:

- 1) треба від початку допомогти йому звільнитися від усіх можливих страхів, терпляче роз'яснюючи співрозмовнику *цілі даної бесіди* (якщо запитує, поясніть, що суть її – не у зборі особистої інформації, а у наданні йому можливості розібратись у собі; що ця інформація нікому не буде передана), *її необтяжливості та незагрозливості* для нього (на нього не тиснутимуть і вона може бути припинена у будь-який момент);
- 2) **сформулюйте для себе і визнайте перед ним свою просту ціль та зацікавленість у цій бесіді** (не вигадуючи пафосних приводів про «борг» та «обов'язок») і **покажіть, що вона збігається з його інтересами**, - **про які насамперед і треба говорити**;
- 3) **не ставити питання «в лоба»**, щоби співрозмовнику не було очевидно, що ви хочете дізнатися (краще їх ставити в непрямій формі), бо він старатиметься виглядати краще;
- 4) питання **не повинні бути дуже абстрактними**, - такими, що вимагають узагальнень («Ти зазвичай така людина?»), бо він почне давати надто загальні відповіді, ні про що;
- 5) питання **не повинні бути навідними**, носити форму твердження («Мабуть, ти поводишся так?»), бо він може підігравати вашим припущенням;
- 6) питання мають бути **односкладові** (без будь-яких умовних і складнопідрядних речень, тобто в запитанні не повинно бути варіантів вибору, - адже правильне запитання має бути таким, щоби на нього можна було відповісти «так» чи «ні»), інакше співрозмовник вас не зрозуміє правильно, - хоча б тому, що він, зазвичай, не надто зацікавлений у розмові і не стане думати;
- 7) питання мають бути **миттєво зрозумілими** (опитуваний не повинен замислюватись над тим, що означають запитання і відповіді, і який варіант йому ближчий) він не повинен щось згадувати та розраховувати для своєї відповіді, інакше вона буде вигаданою і нещирою;
- 8) треба **давати можливість співрозмовнику висловитися, не квапити й не перебивати його** (хоча, можливо, ви уже все зрозуміли і не потребуєте його роз'яснень, - можна сказати, що зрозуміли й похвалити за гарні роз'яснення, але не зупиняти), бо поки не виговориться, він буде думати про своє і не зможе вас ні вислухати, ні почути;
- 9) треба не вдавати уважність, а справді **слухати емпатійно**, тобто відкрито й довірливо, показуючи це співрозмовникові поглядом, мімікою, жестами, всім тілом, нахиленим до співрозмовника та **«віддзеркалюючим» його позу і жести** або, навіть ритм дихання та настрої, - щоби досягти його довіри та емоційного контакту з ним;
- 10) треба **заохочувати його до максимально повного роз'яснення** своїх відчуттів, намірів, сумнівів, ідей та приводів для хвилювань – за допомогою *відкритих, уточнюючих та віддзеркалених запитань*, щоби він не замикався у собі і не відкараскувався від розмови простими «так» або «ні», а в результаті – виговорився (тобто це має бути *діалог*, в якому він більше говорить, а ви – слухаєте);
- 11) **не реагуйте на його емоції** і тим більше – **не заражайтесь ними**, а зосередьтеся на сенсі його схвилюваних слів і думайте про причину хвилювання (це називається **витримувати внутрішню інтелектуальну дистанцію** зі співрозмовником), - бо він може вами маніпулювати;
- 12) заохочуючи до розмови, **не треба «підтакувати»** (можна хвалити за точність висловлених думок, але не треба показувати згоду з ними, як не треба і заперечувати їх), тобто показуючи, що ви **підтримуєте його як людину, ви не повинні погоджуватись із його самовиправдальними ідеями**, звинуваченнями та іншим самообманом, інакше ви йому просто не допоможете;

---

[http://www.e-reading.club/bookreader.php/106616/Verderber - Psihologiya\\_obshcheniya.pdf](http://www.e-reading.club/bookreader.php/106616/Verderber_-_Psihologiya_obshcheniya.pdf); <http://buklib.net/books/36802/>;

енциклопедія: [http://www.e-reading.club/bookreader.php/1037915/Psihologiya\\_obscheniya\\_Enciklopedicheskiy\\_slovar.html](http://www.e-reading.club/bookreader.php/1037915/Psihologiya_obscheniya_Enciklopedicheskiy_slovar.html)

<sup>82</sup> [http://www.kmariinka.ru/index.php?option=com\\_k2&view=item&id=120:6eceda](http://www.kmariinka.ru/index.php?option=com_k2&view=item&id=120:6eceda); <http://www.hr-portal.ru/article/beseda-kak-metod-psihodiagnostiki>

<sup>83</sup> [https://ru.wikipedia.org/wiki/Менеджер\\_по\\_работе\\_с\\_клиентами](https://ru.wikipedia.org/wiki/Менеджер_по_работе_с_клиентами)



13) **не треба з ним сперечатись та дискутувати**, бо це підштовхне його до *захисної позиції*, в якій він буде зосереджений на пошуку контраргументів, а не на тому, щоби вас зрозуміти, тому навіть будучи незгодним із його самообманом, не докоряйте цим, не критикуйте і не спростовуйте його вигадки, - залишайтеся спокійним і **дайте йому самому, без тиску збагнути неправильність своєї позиції** (більше того, навіть подумки не відповідайте на його спірні висловлювання, бо це відволіче вас від уважного слухання);

14) натомість – для підтримання *емоційного контакту* – **погоджуйтесь із усім, що не є явно шкідливим самообманом**, в т.ч. і з певною його критикою ваших дій або слів, - адже ватро припускати, що він, **можливо, правий, що ви чогось не зрозуміли або не зуміли пояснити**, тож не шукайте виправдань, а погодьтеся з ним, похваліть за зроблене зауваження і продовжуйте бесіду далі;

15) треба **говорити мовою відчуттів і почуттів** (своїх і його), а **не мовою оцінок і суджень** (про нього або ще когось), тобто *не слід дозволяти* ні йому, ні собі *вішати ярлики* та виносити «вироки» комусь, - можна характеризувати лише дії (не людину в цілому), і то – з точки зору того, які почутті їх викликали і які пробудили (а значить почуття можуть бути негативні, - хоча їх ще треба конкретизувати, - а дії – ні, вони не могли бути іншими в даних обставинах, тож треба знайти їх причину, а не оцінювати);

16) **говоріть щиро**, а значить те, **що справді відчуваєте і в що справді вірите**, а відтак – **не говоріть банальних, шаблонних фраз** на кшталт «Я прекрасно вас розумію!» (бо це і не може бути правдою, і викликає відторгнення), - краще просто «Я зрозумів», а ще ліпше – повторіть його слова, перефразувавши їх і додавши питальну інтонацію (що і буде *«віддзеркаленим запитанням»*);

17) постійно **передбачайте можливі психологічні наслідки тих слів, що ви говорите**, зокрема – можливість їх неправильно зрозуміти чи зробити з них хибні висновки, а для цього – постійно **відслідковуйте, як він реагує на ваші слова** (поки не навчитеся передбачати ці реакції);

18) **не давайте порад, поки вас сильно не попросять**, та й у цьому випадку остерігайтесь, бо прохання порадитись може бути лише приводом для вислуховування його скарг, і більше того – це найшвидше і є його єдиною потребою (виговоритись), **адже порад і повчань ніхто не любить**, - чекають скоріше підтримки власних думок (в які самі не вірять і які не треба підтримувати) або можливості поплакатись.

Перелічивши ці правила, ми фактично назвали деякі **бар'єри та труднощі на шляху ефективного спілкування**<sup>84</sup>, проте назвемо ще й ті, що не увійшли у цей список: (1) *бар'єр критичності та недовіри* (який існує у більшості людей, оскільки вони бояться, що інші зуміють переконати їх фі обов'язково намовлять до чогось поганого), (2) *бар'єр рівня компетентності* (нижча за цим рівнем людина не просто зрозуміє не все, вона ще й не зможе визнати важливість того, що їй недоступно), (3) *бар'єр рівня уяви* (невміння уявити собі сказане робить його «пустим звуком», непридатним для використання на практиці), (4) *невмотивованість слухати* (в силу зацикленості уваги на іншому, особливо – на власних, неусвідомлених та невіговорених бідах), (5) *бар'єр статусу або ролі* (що, відповідно до наявних упереджень, «не дозволяє» розмовляти на рівних), (6) *бар'єр індивідуальної пропорції говоріння та слухання* (якщо людина довго не мала змоги сказати і надто цього хоче, то слухати вона вже не зможе).

До **труднощів спілкування**<sup>85</sup> призводить: (1) *нездатність до рефлексії*, тобто невміння вникати в реакції оточуючих, неможливість бачити світ очима іншого, неадекватність відтворення уявлень і намірів людей; (2) *низька емпатія*, тобто нерозвинутість співчуття і бажання допомагати, неадекватність сприйняття емоційних станів іншого через егоцентричну спрямованість інтересів; (3) *нездатність до ідентифікації* з іншими; (4) *низький рівень розвитку психологічної спостережливості* та проникливості, завдяки яким стає неможливим миттєве усвідомлення проблем, що виникають в процесі спілкування, і швидкий пошук їх вирішення; (5) *упередженість* та консервативність у сприйнятті іншого, *покірне слідування стереотипам* і загальним думкам.

Про **основні стратегії та тактики спілкування** варто почитати **самостійно** (їх доволі багато і вони рівноцінні, тож не обов'язково знайомитися з усіма, але уявляти собі, що це – потрібно)<sup>86</sup>. Примикає до цього питання і розгляд стилів спілкування<sup>87</sup> та технік спілкування (наступу та оборони, таких, що

<sup>84</sup> <http://www.daology.ru/psihologiya-obsheniya-13-principov-kak-pravilno-obshatsia/>; <http://psycabi.net/testy/83-test-kommunikativnoj-tolerantnosti-v-v-bojko>; <http://psychologyofcommunication.jimdo.com/книги/>

<sup>85</sup> [http://www.e-reading.club/bookreader.php/1037915/Psihologiya\\_obscheniya\\_Enciklopedicheskiy\\_slovar.html#label23](http://www.e-reading.club/bookreader.php/1037915/Psihologiya_obscheniya_Enciklopedicheskiy_slovar.html#label23); <http://westudents.com.ua/glavy/81298-trudnosch-splkuvannya.html>

<sup>86</sup> <http://psyznaiyka.net/socio-obchenie.html?id=4>; <http://studopedia.org/10-123150.html>; <http://psyfactor.org/lib/uspeh43.htm>; [http://studme.org/46956/psihologiya/vidy\\_obscheniya\\_transaktnyy\\_analiz\\_obscheniya#664](http://studme.org/46956/psihologiya/vidy_obscheniya_transaktnyy_analiz_obscheniya#664); <http://helpiks.org/3-8583.html>

<sup>87</sup> <http://center.kr-admin.gov.ua/index.php?q=Elibr/32.html>

знижують або підвищують напругу)<sup>88</sup>, з якими теж слід познайомитись самостійно. А в цьому тексті нам важливіше розглянути **види прилаштування до співрозмовника**<sup>89</sup>, яких є три: «зверху», «знизу» і «на рівних». Їх теж можна назвати індивідуальними тактиками спілкування та взаємодії, адже людина змінює їх досить довільно, виходячи з того, які стосунки їй вигідніше вибудовувати зі співрозмовником.

Зокрема, (1)прилаштування «зверху» - це тактика перехоплення й утримання ініціативи у розмові, рішуче і безжальне подолання будь-яких спроб сперечатись і намагання змусити співрозмовника почуватися слабшим, розгубленим і більш напруженим, щоби нав'язати йому свої настрої та думки всупереч його бажанням; (2)прилаштування «знизу» - пасивна, конформістська тактика, віддання ініціативи й намагання знайти можливість погодитись та догодити смакам і настроям співрозмовника, повторюючи його інтонації та вгадуючи його думки заради отримання від нього якоїсь поблажливості; 3)прилаштування «на рівних» - тактика спілкування без нав'язування якихось емоційних оцінок та думок, розрахунків та очікувань, але із готовністю до партнерства та емоційного контакту.

Перша тактика є проявом (або імітацією) лідерської агресивності у взаємодії, і якщо вона підкріплюється очевидною перевагою над співрозмовником у важливих умінь і здібностях, то гарантує ефективний вплив на нього (а якщо ні, то – *грубе маніпулювання*). Друга тактика дозволяє залагодити конфлікт, образу чи якусь іншу форму переривання емоційного контакту, а отже і відновити його (ця тактика у тварин називається «позою покірності», а у людей найчастіше є інфантильною спробою *м'якого маніпулювання* через «натиск на жалість» до себе). Третя тактика мало кому вдається, але забезпечує вплив, який називається *харизмою* і який набагато перевершує всі інші види та методи впливу.

Техніка «відзеркалювання» пози та жестів, ідей та інтонацій або навіть ритму дихання та настрою співрозмовника (про яку вже згадувалось і яка добре описана в літературі щодо нейролінгвістичного програмування, або НЛП) дозволяє досягти його мимовільної довіри та прихильності, - що і називається «приєднанням» до співрозмовника, тобто подоланням його бар'єру критичності та недовіри (завдяки тому, що люди, чимось подібні до нас, здаються нам привабливими та заслуговуючими на довіру). Досягнення приєднання дозволяє в подальшому перейти до «ведення», тобто навіювання співрозмовнику своїх думок, які в цьому випадку здаються йому власними і не нав'язаними<sup>90</sup>.

Класифікацію **стилів самопрезентації** створив Е.Джонс. Він виділив залякування, взірцеву поведінку, тиск на жалість та атракцію (турботу про привабливість власних особистісних якостей з тим, щоб вплинути на іншу людину)<sup>91</sup>.

**Атракція** – це привабливість однієї людини для іншої; особлива форма дружелюбних взаємин, забарвлених лише позитивними емоціями, прояв цікавості та симпатії<sup>92</sup>. Атракція є одним з трьох способів досягти своєї значущості для інших, поряд із владними повноваженнями та авторитетом. Для здійснення стратегії *атракції* використовуються ряд тактик: робота над власною привабливістю для всіх, позитивні висловлювання суб'єкта про самого себе; звеличування персони об'єкта впливу за допомогою лестощів, компліментів та інших позитивних підкріплень; прояв до цього об'єкта особливого інтересу; конформність по відношенню до нього; надання будь-яких послуг.

Використання *залякування* притаманне суб'єктам, які володіють певною владою, повноваженнями в позбавленні будь-яких благ, зміну умов життя персони, яка є метою. В даному випадку людина, що застосовує такий стиль самопрезентації, часто загрожує адресату впливу, щоб домогтися від нього необхідного поведіння.

Стратегія *взірцевої поведінки* передбачає демонстрацію моральних достоїнств суб'єкта самопрезентації. Це реалізується завдяки таким поведінковим тактикам: самозречення, зневаги власними інтересами, боротьбі за «праве діло», надання допомоги.

*Тиск на жалість* – це стиль тих, хто не володіє великою владою і передбачає демонстрацію власної беспорядності та звернення з проханням до об'єкта самопрезентації.

У професійній розмові варто розуміти неприпустимість змішування формального та неформального спілкування<sup>93</sup>, адже у них різні цілі, тактики, емоційний настрой та вербальні й невербальні засоби. **Формальне спілкування** характеризується *надмірною емоційною дистанцією*

<sup>88</sup> <http://sinmun.narod.ru/zayabkahtml.htm>; Книги Д.Карнегі: <http://karnegi.ru/category/karnegiread/>; <http://www.koob.ru/karnegi/>; книги про спілкування: [http://psychologi.net.ru/books\\_isk\\_ob.html](http://psychologi.net.ru/books_isk_ob.html); <http://world7.ru/dialogue>

<sup>89</sup> [https://ru.wikipedia.org/wiki/Пристройка\\_\(психология\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Пристройка_(психология)); <http://www.transactional-analysis.ru/business/71-collect>

<sup>90</sup> [http://pidruchniki.com/19020609/psihologiya/priyednannya\\_vedennya](http://pidruchniki.com/19020609/psihologiya/priyednannya_vedennya)

<sup>91</sup> <http://www.universalinternetlibrary.ru/book/12417/ogl.shtml#t92>

<sup>92</sup> Див.: Обозов Н.Н. Симпатии и притяжение: <http://uchebnik-online.com/7/11.html>

<sup>93</sup> <http://bukvi.ru/obshestvo/etika/formalnoe-obshhenie-ponyatie-i-obshhaya-xarakteristika-maski-ogranicheniya-v-kontekste.html>;

(«стіною байдужості»), *логічною правильністю* та недвозначністю висловлювань, *монологічністю* і передачею насамперед *вербальної інформації*, причому в докладному, *вичерпному обсязі* (що не потребує від слухача розумових зусиль). **Неформальне спілкування** характеризується довірою та відвертістю, тобто – *емоційним контактом*, уривчастим і *непослідовним викладом* думок, *діалогічністю* і передачею насамперед образно-емоційної, а отже – *невербальної інформації* (яка вимагає активного розшифрування і вникання в те, що стоїть за неповним повідомленням). Очевидно, що формальне спілкування застосовується у ділових стосунках, а неформальне – у розмовах із близькими; а непорозуміння виникають, коли будь-які елементи формального спілкування трапляються у взаємодії із людиною, що чекає співчуття, або навпаки, у діловій співбесіді хтось починає «фамільярничати».

Варто додати, що в країнах Заходу усталилася традиція формального спілкування, тоді як на Сході – неформального, що отримало назву **типів комунікації**. Так, на Сході, люди розраховують, і не дарма, на бажання співрозмовників їх зрозуміти, взяти на себе нелегкий труд вникнути в чужі слова і збагнути хід думок, навіть якщо вони висловлені невдало. Річ у тім, що в країнах Сходу люди уміють не просто демонструвати співчуття, а на ділі відчувати емоції, настрої, бажання іншого як свої власні, уявляти себе на його місці та зрозуміти хід його думок, причому іноді навіть краще за нього (ця здатність називається **емпатією**<sup>94</sup>). Саме ця, розвинута багатовіковою практикою здібність «читати поміж строк», забезпечує в цих країнах (і, зокрема, у нас) **«комунікацію мінімального повідомлення»**, при якій важливо не те, що сказав, а те, що мав на увазі, але промовчав (що виявляється у «езопівській мові» сатиричних творів, притч, байок і двозначних висловів). Натомість у країнах Заходу звички не довіряти і не співчувати давно вже освячені суспільними традиціями, які ще й доповнюють, компенсують нездатність цих людей до емпатії звичаями формулювати свою думку точно і повністю (так звана **«комунікація максимального повідомлення»**).

Швейцарський психолог Е.Берн виявив три різні, але внутрішньо взаємозалежних набори почуттів, думок і поведень кожної людини, які він назвав *«его-станами»*, або, можна сказати, трьома *«субособистостями»* всередині однієї, підкреслимо, здорової людини. **Дитячий** его-стан (або просто – «Дитина») є слідами дитинства індивіда і відтворює його поведінку і психічний стан у той, найбільш приємний, за спогадами, період життя (безтурботність, капризи, егоцентризм), використовуючи проте зрості можливості, наявні у розпорядженні дорослої людини. **Батьківський** его-стан (субособистість «Батько») запозичений у своїх батьків і відтворює їх, здебільшого критичні й суворі, наказово-дисциплінарні почуття, установки, поведінку й реакції. **Дорослий** его-стан (субособистість «Дорослий») – це найвищий рівень розвитку особистості, зачатки якого є у кожної людини, але переважання його у структурі особистості рідко вдається людям, що виховані репресивним методом і не зуміли досягти самоприйняття і самоповаги шляхом рефлексії.

Коли в людині (будь-якого віку та сімейного стану) у якийсь момент перемагає «Батько», вона починає критикувати та повчати, примушувати й карати (від чого варто ще раз застерегти, адже це дає зворотний ефект), а коли – «Дитина», то людина капризує, порушує всі, в т.ч. власні заборони та приписи, і починає щось робити тільки тоді, коли її примушують та карають (це ще називається інфантильністю). Очевидно, що ці два его-стани доповнюють і потребують одне одного, тому якщо, наприклад, у подружжі один бере на себе роль «Батька», то інший негайно починає поводитись як «Дитина», і це може тривати безкінечно, аж поки вони обидва емоційно не дозріють до ролі «Дорослого». Повніше про **транзактний аналіз спілкування**<sup>95</sup> слід почитати самостійно.

Уміння досягти ефективності у спілкуванні може бути досягнуто завдяки двом різним здібностям. Перша з них – це **соціальний інтелект** особистості<sup>96</sup>, тобто особливий вид умінь знайти спільну мову з кожним, зрозуміти його слабкості та інтереси, виробити й застосувати індивідуальний підхід, а зрештою добитись від нього потрібних дій. Це саме та здібність, що дозволяє «трієчникам» у вищі робити після його закінчення непогану кар'єру, при тому, що вони мають невисокий рівень знань, слабкий логічний інтелект (той, що вимірюється IQ) та ще й низьку креативність. Однак, виявляється, що у таких людей немає боязні помилок і є адекватна самооцінка, тримання у «середняках» і задоволеність цим статусом, непогана соціальна адаптованість із компенсацією слабких здібностей уміннями втиратись у довіру і грати на слабкостях, знаходити всюди «друзів» і «хороших знайомих», «домовлятися» і плести інтриги, а відтак і досягати кар'єрних успіхів, особливо в умовах кризи та відсутності формальної системи у

<sup>94</sup> Як розвивати емпатію: <http://hrm.ru/db/hrm/817861638AA4737B4425794200494239/print.html>

<sup>95</sup> <http://lib4all.ru/base/B3103/B3103Part29-121.php>; [http://studme.org/49672/psihologiya/pozitsii\\_obschenii#300](http://studme.org/49672/psihologiya/pozitsii_obschenii#300); <http://uchebnik-online.com/7/10.html>

<sup>96</sup> [http://www.zpu-journal.ru/zpu/contents/2012/2/Luneva\\_Social-Intelligence/7\\_2012\\_2.pdf](http://www.zpu-journal.ru/zpu/contents/2012/2/Luneva_Social-Intelligence/7_2012_2.pdf)

роботі<sup>97</sup>. І не варто вважати це примітивною хитрістю: вона доступна далеко не всім, а ті, хто досягнув управлінських або політичних вершин (якими би «примітивними» вони не здавались), напевно є людьми із здібностями, яких наївно недооцінювати.

Інша ж здібність, що дозволяє досягти ефективності у спілкуванні – це **емпатія**, тобто уміння розуміти і правильно трактувати почуття інших і свої власні, правильно їх виражати і досягати завдяки цьому *емоційного контакту*. Емпатія розвивається завдяки роботі рефлексії та саморефлексії.

**Рефлексія** – це усвідомлення індивідом того, як він сприймається партнером по спілкуванню, тобто як партнер по спілкуванню представляє вас у своїх думках. Рефлексії сприяє розвиток безумовного самоприйняття, заснованого на усвідомленні і розумінні своїх слабких і сильних сторін, прийняття інших, ціннісного (шанобливого) ставлення до партнера по спілкуванню. Уміння слухати так, щоби вам хотілося розповідати, називається емпатійним слуханням<sup>98</sup>.

Емпатійне слухання вимагає від психолога повного *приєднання до почуттів клієнта* (які можуть здаватися образливими чи надмірними, однак є справжнім «криком душі», хоча й невдало вираженим) і водночас – інтелектуального відсторонення, тобто сприйняття без сперечання, але й *без жодної демонстрації схвалення супутніх цьому «крику» думок та висновків* (які напевно є хибними, - інакше людина не відчувала би кризи, - і які оспорити легко, проте робити цього не слід, щоби не втратити емоційний контакт).

Отже, професійна розмова із людиною у біді передбачає навички досягнення та підтримання двох зовні протилежних процесів: (1) **емоційного контакту**<sup>99</sup> – тобто відкритості до почуттів іншого і відвертості у вираженні власних почуттів, що є вищою формою толерантності і водночас активної зацікавленості у розмові, готовності без осуду прийняти будь-які емоції співрозмовника та мудро поставитися до їх визивної форми (прийняти «близько до серця», не боячись душевно поранитися від співпереживань, але не реагувати на агресію, забувши про гонор та амбіції), не впадаючи ні у відчуженість та повчальність, ні у підтакування та улесливність, а також – (2) **інтелектуального дистанціювання** (відчуження, абстрагування), тобто відстороненого спостереження й уточнення думок співрозмовника, якими він намагається інтерпретувати свої почуття і цим довести свою правоту і винуватість усіх навколо у його бідах.

Для **досягнення і підтримання емоційного контакту** необхідно: (1)бути *максимально відвертим у вираженні власних почуттів і думок* (не боячись зізнатись у тих, які люди зазвичай приховують); (2)*співчувати труднощам і переживанням клієнта* (уявляючи себе на його місці та емоції, які він пережив, але не говорячи банальних слів про співчуття і вже тим більше – не повчаючи, адже це явна ознака байдужості); (3)*поставитися з розумінням до агресивної чи визивної поведінки клієнта* підчас розмови, а значить – не ображатись на неї (розуміючи, що він не хоче образити, а просто не вміє виражати емоції інакше).

Для **здійснення інтелектуального дистанціювання** необхідно: (1)*говорити лише те, в чому упевнений*, а отже – не бути фальшивим, формальним і нещирим (адже нещирість, «показуха» автоматично робить нас залежними від оцінки інших, оскільки і здійснюється саме заради цієї прихованої залежності); (2)*погоджуватись із усім, крім явного самообману, яким клієнт виправдовує свою бездіяльність* (небажання визнавати свої слабкості та залежності), але і в цьому випадку – не сперечатись і не повчати, а мовчки відсторонюватись від його слів, показуючи, що вони – непереконливі; (3)*не піддаватися на маніпулювання* (на лестощі та похвали з боку клієнта, його спроби тиснути на жалість або, навпаки, принижувати та живописати вашу бездарність як фахівця і слабкість як людини, - і все це задля того, щоби змусити вас вирішувати його проблеми, не роблячи цього самому).

Психологічна допомога в умовах особистої кризи – це складне мистецтво, якому треба навчатись<sup>100</sup>. Успішність професійного спілкування психолога значною мірою залежить і від уміння слухати. Принципи професійного спілкування вимагають брати до уваги не тільки логіку й зміст інформації, але і той індивідуальний сенс, що вкладається в повідомлення. Адже клієнт, звертаючись

<sup>97</sup> Див. про це: Дружинин В.Н. Психология общих способностей. – М., 1995. – 151с., Гл.8

<sup>98</sup> <http://psycabi.net/psikhologiya-dlya-molodykh-i-tselestremennykh/psikhologiya-obshcheniya/375-umenie-slushat-vyzvat-otkrovennost-ponyat-pomoch-i-podderzhat>; <http://psihomed.com/aktivnoe-slushanie/>; <http://peregovorshiki.ru/priemy/aktivnoe-slushanie.html>

<sup>99</sup> <http://hptu14.com.ua/pro-zaklad/kolektyv/psykholohichna-sluzhba/na-dopomohu-pedpratsivnykam/311-chuttievyi-emotsiyni-intelekt.html>; [http://www.psychologos.ru/articles/view/emocionalnyy\\_komponent\\_otnosheniya\\_roditeley\\_k\\_rebenku](http://www.psychologos.ru/articles/view/emocionalnyy_komponent_otnosheniya_roditeley_k_rebenku); <http://www.autism.ru/read.asp?id=69&vol=610>

<sup>100</sup> Малкіна-Пих І. Г. Психологічна допомога в кризових ситуаціях - М.: Изд-во Ексмо, 2005. - 960 с. – Режим доступу: <http://ibib.ltd.ua/psihologicheskaya-pomosch-krizisnyih.html>

до психолога, не просто надає тому інформацію, - він повідомляє про те, що його непокоїть, розраховує на розв'язання своєї проблеми, очікує співучасті й допомоги.

Тобто у спілкуванні можна виділити принаймні чотири *складові повідомлення*:

- *суть справи*;
- *саморозкриття*;
- *ставлення*;
- *заклик*.

Наприклад, клієнтка звертається до психолога: «Останнім часом мене непокоїть мій син... Я помічаю, що він став якийсь не такий... Боюся, що він почав вживати наркотики...» У цьому випадку *суть справи* зрозуміла – є імовірність, що син клієнтки вживає наркотики. Тим часом, звертаючись до психолога, вона виявила ще й своє ставлення до нього («Я вам довіряю») і ставлення до сина («Я люблю його»). Можна також припустити, що на рівні *саморозкриття* клієнтка висловила тривогу: «Мені страшно за сина», «Я не знаю, що робити, відчуваю безпомічність і безпорадність», «Я почуваю себе нещасною». І, нарешті, наведену для аналізу фразу можна інтерпретувати на рівні заклику: «Порадьте, що мені робити», «Допоможіть врятувати сина!».

На етапі встановлення емоційного контакту варто практикувати *пасивне слухання*, а коли вже вдалося порозумітись, знайти щирі інтонації із клієнтом і отримати його довіру, важливо якщо й не перехоплювати ініціативу у розмові, то, принаймні, не дозволяти клієнту використовувати себе для самовиправдання й утвердження у своїх песимістичних та параноїдальних припущеннях щодо його оточення, - тобто переходити до *активного слухання*, і тим самим – до психолого-педагогічної корекції емоційних проблем та особистісних порушень клієнта (враховуючи, що *соціальна корекція* – це подолання чи пом'якшення вад психічного або фізичного розвитку у дітей, та порушень моральної чи соціальної функції у дорослих).

*Пасивне слухання* полягає не просто в тому, щоби мовчки слухати, не втручаючись у думки й не перебиваючи клієнта. Важливо бути фізично уважним, тобто необхідно не тільки слухати, а й чути, сприймаючи співрозмовника розумом і почуттями. При пасивному слуханні важливо всім виглядом виявляти увагу до співрозмовника: підтримувати весь час зоровий контакт з ним, бути зосередженим на суті того, що він говорить, як себе поводить. Слід намагатися не тільки зрозуміти суть того, що говорить людина, але й те, що вона відчуває, яким є підтекст та контекст сказаного. Багато інформації можна отримати, стежачи за мімікою, жестами, позами, інтонацією мовлення тощо.

Пасивне слухання є доречним у ситуації, коли клієнт хоче висловити те, що його турбує, або коли він знаходиться у стані афекту. Враховуючи, що нервові збудження заважає людині тверезо оцінювати ситуацію, слід дати їй «виговоритися», зачекати, поки вона заспокоїться. Вже той факт, що клієнта уважно слухають, з повагою і співчуттям ставляться до нього, є важливим чинником заспокоєння та довіри.

*Активне (емпатійне) слухання* вимагає діалогу, тобто поряд із вислуховуванням клієнта психолог має підтримувати й розвивати розмову, висловлюючи власне ставлення до почутого, ставлячи різноманітні питання, щоб краще з'ясувати суть справи та залучити клієнта до спільного пошуку шляхів розв'язання проблеми. В активному слуханні доречно стимулювати співрозмовника, виявляючи зацікавленість короткими репліками і запитаннями, як-от: «Так, розумію...», «І що далі?...», «Он як!» тощо. Розвиток діалогу, отримання необхідної і якомога повнішої інформації значною мірою залежать від того, наскільки психолог вміє ставити запитання. Адже саме за допомогою цього бесіду спрямовують у потрібне русло, досягаючи мети в оптимальні строки.

Варто використовувати *відкриті запитання*, що вимагають розгорнутої відповіді, а не просто «Так» чи «Ні». Всі ці питання відкритого типу починаються зі слів: «Що?», «Хто?», «Де?», «Як, у який спосіб?», «Ким, чим?», «Коли?». Із їх допомогою можна і треба послідовно з'ясувати: факт дії, обставини (час і місце), супутні почуття, наміри і бажання, засоби та перешкоди.

Відкриті запитання допоможуть розпочати бесіду: «Що привело вас до мене?», «З чого б ви хотіли розпочати?», «Які проблеми вас турбують?». І тим більше вони потрібні в самому перебігу розмови: «Як ви думаєте, які обставини спричинили проблему?», «Чому саме так сталося?», «Як ви ставитеся до ситуації, що склалася?», «Що ви відчуваєте у зв'язку з цими подіями?». В кінці спілкування за допомогою цих питань доречно залучити клієнта до пошуку альтернатив у розв'язанні його проблеми: «Який, на вашу думку, існує вихід із цієї ситуації?», «Як ви думаєте, що слід зробити, щоби вирішити ваше питання?».

Активне слухання полягає в уточненні правильності розуміння співрозмовника за допомогою уточнюючих та з'ясовуючих питань, наприклад: «Поясніть, будь ласка...», «Чи правильно я вас

зрозумів, що...», «Не могли б ви уточнити...» тощо. Іноді корисно перефразувати слова співбесідника і поставити уточнююче питання: «Якщо я правильно вас зрозумів, то... (далі формулюємо думку чи почуття клієнта)», «Іншими словами, ви...», «Мені здалося, що...». В кінці розмови або її суттєвої частини прийом перефразування може відігравати роль підсумку, резюмування: «Отже, те, що вас турбує, полягає в тому, що...».

Доцільними є також так звані *віддзеркалені запитання*, коли висловлювання партнера повторюють у формі запитання для того, щоб спонукати його до детальнішого викладу суті справи або до пошуку іншого погляду на ті ж самі події. Варіантом віддзеркалення є техніка коротких питань, коли з попередньої фрази співбесідника вилучають ключове слово і повторюють з питальною інтонацією.

За своєю спрямованістю питання можуть бути прямими і опосередкованими. Наприклад, питання: «Чи вважаєте ви, що алкогольні напої навіть у малих дозах шкідливі для людини?» - є прямим, адже воно спрямоване на клієнта особисто і проблема сформульована безпосередньо. А ось приклад опосередкованого питання на ту ж саму тему: «Є різні думки щодо вживання алкогольних напоїв. Одні вважають, що навіть невеликі дози спиртного є шкідливими для людського організму. Інші ж висловлюють думку, що випити чарку-другу не завадить. Кого з них ви підтримуєте?».

Іноді виникає необхідність привернути увагу співрозмовника до іншої проблеми або ж повернути розмову до головної проблеми, якщо клієнт з тієї чи тієї причини відволікається на сторонні, не пов'язані з обговорюваною справою деталі. У такому разі використовують так звані переломні питання, наприклад: «Ваша думка з цієї проблеми мені зрозуміла, а тепер давайте обговоримо дещо інші питання...». Різновидом питань цього типу є парадоксальні питання, за допомогою яких вдається похитнути впевненість клієнта у сформульованих ним «істинах».

У наведеному далі прикладі показано, як прийоми активного слухання допомагають краще порозумітися з клієнтом і позитивно вплинути на його установки. В дужках наведено коментарі щодо типів питань та прийомів активного слухання.

«Клієнтка: Я дуже обурена тим, що моя дочка стала базарною бабою в буквальному значенні цих слів. Залишила роботу, яку мала по закінченні вузу, і тепер займається комерцією – продає квіти на базарі. Говорить, що так більше заробляє.

Психолог: Ваша дочка могла заробити такі ж гроші, працюючи за фахом? (Закрите питання).

К.: Ні.

Пс.: Тобто ви погоджуєтесь, що в сучасних умовах дочка пристосувалася до життя краще, ніж ви їй пропонували. (Перефразування, досягнення згоди).

К.: У цілому так. Але пристосування до умов життя – це ще не все.

Пс.: Що ви маєте на увазі? (Відкрите питання, з'ясування).

К.: Якщо дочка ніде не працює, який приклад вона показує своєму сину?

Пс.: Ви хочете сказати, що ваша дочка знемагає від неробства? (Парадоксальне питання).

К.: Ні, навпаки, їй доводиться дуже багато і тяжко працювати, але це праця, як би точніше висловитися... не для душі, а для примітивного самозабезпечення. Свого сина вона вже з трьох років тягає за собою, напівголою і часто голодного (він не ходить у дитсадок). Бачили б ви, який у нього апетит, коли він приходить до нас. (На очах у жінки з'являються сльози).

Пс.: Спогади про онука вас розчулили. Ви, напевно, дуже переживаєте за нього... (Інтерпретація емоційного стану клієнтки, приєднання через співчуття). Ви відчуваєте, що ваша дочка приділяє своєму сину і вашому онуку мало уваги. (Резюмування, уточнення глибини і предмету переживань).

К.: Ми з чоловіком жили заради дитини. Інтереси дочки були для нас головними. І я не думала, що вона стане такою черствою.

Пс.: Черствою... (Техніка коротких питань). У чому виявляється її черствість? (Акцентування емоційно насиченого слова).

К.: З тих пір, як стала самостійною (шлюб, потім розлучення – всі «рішення» приймала сама), її поведінка стає все більш жорсткою і зухвалою. Навіть дитину в нас залишає нечасто – хоче продемонструвати силу і незалежність.

Пс.: У ваших словах відчутна неприхована образа на дочку. Вона не виправдала ваших сподівань. І вам прикро із цього приводу. (Переведення розмови в нову площину – площину почуттів). Упродовж розмови ви весь час доводили, що у житті дочки надто багато проблем. Проте прямуючи до самостійності, ваша дочка чи гірше, чи краще, але сама вправляєється з ними. Вона любить свого сина (інакше вона не проводила б з ним стільки часу), виховує його відповідно до своїх уявлень про те, як це треба робити. Захищає своє право жити і не втручається у ваше життя. Ви ж почуваєте з цього приводу

прикрість. (Інтерпретація як коментар). Так скажіть, будь ласка, у кого з вас проблеми? (Парадоксальне питання)»<sup>101</sup>.

У способах викладення та аргументування думок<sup>102</sup> можна розібратися самостійно, а от у тому, звідки береться впевненість у собі та харизма, давайте розберемось. Часто повторювані у жіночих журналах заклики постійно переконувати себе, що в мене все вийде, я найкрасивіша і всі мене люблять, можуть бути почасти корисними (як афірмації, особливо якщо вони доповнюються т.зв. візуалізацією), але можуть привести і до зворотного ефекту, якщо людина не робить нічого дієвого для власної впевненості, - адже в цьому випадку завищені свідомі очікування входять у конфлікт із підсвідомим страхом невдачі (яка могла би остаточно вбити самооцінку). Насправді, є доволі простий, а головне – дієвий спосіб підвищення підсвідомої самооцінки: **регулярне кидання собі виклику і випробування себе** в тому, **чого досі не наважувався зробити**. Як не дивно, але *навіть невдача* при здійсненні цього **вчинку підвищує самооцінку**, оскільки сам вже ця спроба є доланням власних слабкостей і страхів, що збільшує самоповагу, а відтак і **впевненість у собі**.

Натомість, **харизма** – це не стільки шарм та привабливість, скільки вміння справити враження, що ця людина *не спасує, не зупиниться на півдорозі й обов'язково доб'ється* поставленої мети, чого би це їй не коштувало. В очах такої людини світиться не просто рішучість, а *спокійна переконаність*, розуміння того, що раніше чи пізніше, але вона *знайде спосіб подолати перешкоди* (які у неї є, як і у всіх, але вони її не напружують), і тому навряд чи варто комусь ставати перешкодою на її шляху. В Америці таких людей називають «крутими» (cool) і люблять знімати їх у фільмах, а в Росії чи Україні таких побоюються, особливо люди, що зображують себе «великими шишками». Харизматичні люди в особистій взаємодії здаються не дуже приємними, тому що безжально стоять на своєму, навіть коли це здається незрозумілим і різко розходиться із загальноприйнятою точкою зору<sup>103</sup>.

Крім того, харизма – це спілкування з позиції «*на рівних*» і в ролі «*Дорослого*», що і робить людину справжнім **лідером**, одна з головних ознак якого – девіантна поведінка, тобто така, що ламає загальноприйняті стереотипи та норми (що, знов-таки, є ознакою **вчинку**, адже здійснюється не ради хуліганства, а щоби не поступатися власними переконаннями та цінностями). І якщо цю лідерську якість поєднати зі згаданою спокійною рішучістю та наполегливістю, то вийде точний портрет харизматичного лідера, описаний у книзі М.Пьюзо «Хрещений батько» (тобто харизматичним лідером можна бути всюди, в т.ч. і в мафіозному угрупованні). Власне, ця книга показує, що харизматичному лідеру потрібні всі перелічені вище якості та здібності: соціальний інтелект, щоби вижити в агресивному середовищі, та емпатія, щоби заслужити відданість собі, емоційний контакт і водночас дистанціювання для прийняття безжально-раціональних рішень, рефлексія і вміння комбінувати формальне та неформальне спілкування, наполегливість і здатність не заражатися чужими емоціями, вміння справляти враження і здатність розрізняти обман<sup>104</sup>.

Взагалі, практика показує, що **харизматичні люди брешуть невимушено та переконливо**: згадайте слова президента Б.Клінтона про М.Левінські: «У мене ніколи не було жодних стосунків із цієї жінкою». Ці слова він сказав у прямому ефірі, і з тих пір їх часто прокручують як приклад абсолютно переконливої щирості, котра виявилась явною брехнею. І хоча він брехав свідомо, - до того ж перебуваючи під психологічним тиском, - він жодним порухом обличчя не виказав ані хвилювання, ані сумнівів, неминуче притаманних усім нормальним людям у такій ситуації. Навряд чи навіть детектор брехні виявив би подібний обман: йому це вдалося, бо він вірив у свої слова, він не зображав обмовлену людину, а був нею (видавав «правду переживань», прямо за системою Станіславського)).

І це не єдиний випадок: так само неперевірено брехали свого часу президенти Л.Кравчук і Б.Єльцин, Дж.Кеннеді і Генсек М.Хрущов. Тож аби забратись на політичну вершину та ще й досягти чогось там, необхідно бути ідеальним обманщиком і водночас – впевненою у собі, чесною людиною. Очевидно, що це щось на зразок «роздвоєння особистості», принаймні це точно психічна патологія: так само легко обманюють досвідчених і насторожених співрозмовників, як і той же детектор брехні, так звані психопати – люди, що не відчують співчуття ні до кого. Проте харизматичні лідери все ж таки їх перевіряють, - вони є самоактуалізованими особистостями і тому не тільки зображують, але й відчують співчуття (емпатію), і завдяки цьому легко розуміють, як впливати на людей, а відтак і насправді добиваються їх вдячності та відданості.

<sup>101</sup> Горностай П.П., Васильковская СВ. Теория и практика психологического консультирования: Проблемный подход. - К., 1995. - С. 64-65, 68, 71-72.

<sup>102</sup> <http://www.orator.ru/archiv.html>; <http://www.elitarium.ru/metody-ubezhdenija-argumentacija-ubezhdenie-struktura-rechi-ritorika/>

<sup>103</sup> <https://lifehacker.ru/2016/02/09/why-jerks-succeed-at-work/>

<sup>104</sup> <https://lifehacker.ru/2015/03/03/harizma/>

А значить, робимо висновок, що одної лише брехні для набуття харизми недостатньо, - скоріше брехня тут є виявом сили його впевненості у собі. На щастя, подібний, природжений лідер – це рідкість, їх питома вага – не більше 1,5% у будь-якій людській популяції. Проте розрізняти обман – мистецтво і наука, якій потрібно вчитись, і оскільки це в двох словах не поясниш, пропонуємо почитати про психологію брехні<sup>105</sup> та обману<sup>106</sup> самостійно. Засновник цієї науки П.Екман покладається на метод відслідковування «мікроекспресій обличчя»<sup>107</sup>, тобто миттєвих порухів лицевих м'язів, які здатен зауважити лише фахівець із чималим досвідом і читанню яких можна, тим не менш, навчитися за допомогою спеціальних комп'ютерних програм<sup>108</sup>.

І розуміти **невербальну комунікацію**<sup>109</sup> необхідно не тільки для розпізнавання брехні, а просто для того, щоби краще розуміти людей, спостерігаючи за ними (адже це головне знаряддя пізнання для психолога). **За чим саме треба спостерігати?** Не стільки за словами (тобто – змістом мовлення), - за якими люди зазвичай слідкують, - скільки за *особливостями лексики* (жаргонізмами), *інтонаціями, паузами, жестами й мімікою та їх синхронізацією з мовленням, позами й рухами, дистанцією зі співрозмовником, тактильним контактом* чи униканням його (про все це варто почитати самостійно, а головне – застосовуючи цю інформацію до власних спостережень<sup>110</sup> і не перебільшуючи точність діагнозу, яку ця інформація може забезпечити<sup>111</sup>).

Згідно зі схемою П.Екмана та У.В.Фрізена, **типи невербальної поведінки** можна розбити на п'ять основних категорій: ілюстратори, адаптори, символи, експресії емоцій та регулятори, - розрізняти які треба тому, що одні й ті ж рухи тіла можуть виражати різне значення. Отже, **ілюстратори** – це види невербальної поведінки, за допомогою яких ми підкреслюємо та ілюструємо візуально те, що намагаємося сформулювати словами. **Адаптори** – це види невербальної поведінки, які допомагають нам адаптуватися в незнайомому чи некомфортному середовищі (ми чешемося, чіпаємо себе за кінчик носа, кусаємо губи або потираємо очі, щоби заспокоїтися психічно і фізично). **Символи** – це міміка чи жести, що прийняті у суспільстві для позначення свого ставлення (у США, наприклад, якщо ви піднімаєте брови, висуваєте вперед нижню губу, опускаючи при цьому куточки губ, і похитує головою з боку в бік, це означає, що ви сумніваєтеся в обгрунтованості слів вашого співрозмовника).

**Експресії емоцій** – несвідомі вияви емоційного стану людини жестами позою чи мімікою (а втім, тон і ритм мовлення теж мимовільно виражає емоції і теж, власне, може вважатися невербальною стороною комунікації). І, нарешті, **регулятори** – це такі аспекти невербальної поведінки, за допомогою яких ми регулюємо потік мови під час спілкування. Ми часто використовуємо вираз свого обличчя для того, щоб сигналізувати про те, що втомилися, або чекаємо, чи навіть пропонуємо комусь іншому щось сказати. Наш тон голосу також інформує інших про те, що ми закінчили говорити. У багатьох культурах функцію регуляторів мови виконують погляд, скерованість уваги та жести, що запрошують іншу людину вступити в розмову.

За деякими оцінками, тільки 7% суті повідомлень передається змістом слів, у той час як **38% інформації визначається тим, як ці слова вимовляються, і 55% – виразом обличчя**. У будь-який момент часу **стиль комунікації вже сам по собі становить повідомлення**, вказуючи на те, як слід розуміти те, що повідомляється. Мова тут іде про т.зв. **метакомунікації**, тобто про «комунікації над комунікацією». Із самого раннього віку дитина, беручи участь у спілкуванні, в якому вербальна мова невіддільна від невербальної, вчиться розшифровувати **двоєкий сенс повідомлення, що полягає водночас і в самих словах і в тому, як ці слова сказані**. Нерідко буває так, що різні аспекти

<sup>105</sup> <https://lifehacker.ru/2016/05/22/raspoznay-lozh/>; <http://www.psychologies.ru/self-knowledge/communication/viju-vas-naskvoz-kak-raspoznat-ljetsa/>; Екман Пол. Узнай лжеца по выражению лица: <http://book-online.com.ua/read.php?book=1405>

<sup>106</sup> Ариели Дэн. Вся правда о неправде. Почему и как мы обманываем: <https://yadi.sk/d/QLIX23irN7W9v>; ще: <http://www.grc-eka.ru/feel/po-kakim-priznakam-mozhno-opredelit-lozh.html>; <http://psyfactor.org/lib/liar3.htm>

<sup>107</sup> Див.: [https://www.youtube.com/watch?v=5OMVkpVvX7I&list=PLR40COR2beyFrYSonOBnK7FB0f13n\\_C2L](https://www.youtube.com/watch?v=5OMVkpVvX7I&list=PLR40COR2beyFrYSonOBnK7FB0f13n_C2L); <https://www.youtube.com/watch?v=PXSepcdaNGc>; <https://www.youtube.com/watch?v=CYPbnPjOCp8>; <https://www.youtube.com/watch?v=J0tKFP7gOKc>; <https://www.youtube.com/watch?v=LHCALoAmOJg>

<sup>108</sup> <http://www.bodylang.ru/practice/628-subtle-expression-training-tool.html>; [https://new.vk.com/page-61460606\\_47302141](https://new.vk.com/page-61460606_47302141); <http://anna-kulik.ru/3217>

<sup>109</sup> Бутовская М.Л. Язык тела: природа и культура (эволюционные и кросс-культурные основы невербальной коммуникации человека): <https://yadi.sk/d/eWqO5MtaQ4ViF>; Атватер И. Невербальное общение: <http://uchebник-online.com/7/12.html>

<sup>110</sup> Див.: <http://www.distanz.ru/videoLecture/3081/>; <http://lpgenerator.ru/blog/2013/10/22/sekrety-neverbaliki-pritvoryajsya-poka-ne-poluchitsya/>; <http://nlpr.ru/node/224>; <http://bgroup.com.ua/issues/173-mimika>; [http://evartist.narod.ru/text9/20.htm#z\\_06](http://evartist.narod.ru/text9/20.htm#z_06); Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам: <http://www.e-reading.club/book.php?book=44714>; <https://www.youtube.com/watch?v=yvRVxMr95vM>

<sup>111</sup> <http://sergey-smirnov.ru/non-verbal-disgust>; [http://www.pravda.ru/science/mysterious/human/26-04-2013/1153981-sign\\_language-0/](http://www.pravda.ru/science/mysterious/human/26-04-2013/1153981-sign_language-0/)



повідомлення суперечать один одному, але діти швидко навчаються розуміти, що мають на увазі співрозмовники. Так, *дитина буде сміятися, вислуховуючи ласкаві слова, вимовлені грубим голосом. Точно так же вона глибше відчує зроблений їй докір, якщо він буде супроводжуватися широкою посмішкою, а не насуплюванням брів.*

Однак бувають більш складні ситуації, які Г.Бейтсон описує терміном «**подвійного сигналу**»: наприклад, якщо мати **водночас відчуває і ворожість, і прихильність до сина**, і в кінці дня хоче відпочити від його присутності, вона може сказати: «Йди спати, ти втомився». Ці слова **зовні, вербально виражають турботу, але насправді маскують інший посил**: «Ти мені набрид, забирайся з моїх очей!». Він *ухоплює суть другого сигналу, але спитати про це не може під загрозою гніву матері* («Як тобі не соромно звинувачувати мене в тому, що я тебе не люблю!»). Таким чином, мати ставить дитину в **ситуацію суперечливого сигналу**, за якого та повинна обирати, чи вести себе з нею як із люблячою матір'ю, знаючи, що всякий знак ніжності зустрине лише байдужість, або ж узагалі не реагувати на її удавану любов. І поскільки *дитина залежить від матері й не може вийти з такого спілкування, а покарання отримує в будь-якому випадку* (в т.ч. у вигляді розчарування та почуття своєї непотрібності), то невдовзі вона **перестає реагувати на ці сигнали і згодом втрачає здатність розуміти метакомунікацію** (внаслідок чого, на думку Бейтсона, стає шизофреніком, - через що така ситуація і називається шизофренічною)<sup>112</sup>.

Для розуміння невербальних сигналів **корисно розібратися з видами особистих дистанцій за Е.Холлом**<sup>113</sup> та **територіальною поведінкою людини**<sup>114</sup>, адже вони, почасти, показують наші інстинкти (різні у різних людей), а почасти – наші соціальні навички та стереотипи, які треба враховувати при спілкуванні.

#### **Тема 4. Міжособистісна взаємодія**

**Ключові питання теми 4: Види міжособистісної взаємодії:** співпраця, односторонній та двосторонній конфлікт. **Потреби**, що спонукають взаємодію. Види та рівні мотивації. **Агресія:** лідерська (суперництво за ієрархію) та патологічна (заміщувальна при фрустрації). Мотиви егоїзму та альтруїзму. Фактори виникнення **любові** та **дружби**: схожість і взаємне доповнення, феномен «рівні», самооцінка і привабливість. Ефект взаємного саморозкриття. Принцип справедливого розподілу у стосунках. Гендерні відмінності у виборі партнера. Культурні особливості та типи любові. Невротичні відносини, самообман і співзалежність. Причини створення та **типи сім'ї**. Причини **розлучень**. Фактори особистого та громадського **щастя**. Надмірний самоконтроль (гіперрефлексія) та імпульсивність (дофамінові пастки «обіцяної винагороди»). Соціальне здоров'я та самоактуалізація, психічне та **психологічне здоров'я** суспільства.

Якщо **спілкування – це головне знаряддя праці практичного психолога, то ціль – це налагодження ефективної взаємодії людей**. А тому варто зрозуміти, що ж таке ефективна взаємодія. Будь-яка **взаємодія людей** може бути віднесена до одного з **чотирьох її видів**: (1)*співпраці*, (2)*одностороннього конфлікту* (коли одна сторона співробітничас, а інша конфліктує і легко виграс у цій боротьбі, користуючись тим, що конфлікт для іншої сторони поки є прихованим), (3)*двостороннього конфлікту без правил* (із намаганням зашкодити іншій стороні якнайбільше, що у підсумку є не вигідним кожній стороні, - хоча вони того не розуміють або ігнорують цей факт) та (4)*двостороннього конфлікту за правилами* (який ще називається **конкуренцією**).

Розрізнення цих чотирьох видів взаємодії потрібне для того, щоби розуміти, що конфлікт іноді буває неочевидним перш за все – односторонній конфлікт), але від цього не менш шкідливим і потребує вирішення. Потрібно знати, що на етапі одностороннього конфлікту його можна вирішувати шляхом компромісу, а вже на етапі двостороннього конфлікту без правил – тільки шляхом вироблення цих правил і примушування учасників їх дотримуватись. Фактично перехід від конфлікту без правил до чесної конкуренції і є **вирішенням** конфлікту, хоча і не є **завершенням** його, адже останнє настає, коли конфлікт вичерпує свій конфліктогенний потенціал (тобто бажання і готовність людей шкодити одне одному), після чого люди знову починають співробітничати.

Що ж стосується конкуренції та співпраці, то обидва ці види є ефективною взаємодією і кожен має свої переваги, але жоден не має категоричної переваги і не може вважатися кращим. Тож спір між

<sup>112</sup> <http://theoryandpractice.ru/posts/8347-double-bind>; <http://www.mysenses.ru/zonder-zoldadt/double-bind-dvojnoe-poslanie>

<sup>113</sup> Мацумото Д. Психологія і культура: [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/Mats/13.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/Mats/13.php)

<sup>114</sup> [http://www.e-reading.club/chapter.php/145202/26/Kradin\\_-\\_Politicheskaya\\_antropologiya.html](http://www.e-reading.club/chapter.php/145202/26/Kradin_-_Politicheskaya_antropologiya.html)

соціалізмом та капіталізмом не має і не матиме вирішення: соціалізм (разом із ісламізмом та іншими ідеологіями Сходу) висвячує традиційний для його прихильників колективізм та співпрацю, а капіталізм робить те саме із чесною конкуренцією (хоча слово «чесна» тут зайве, бо якщо правила не виконуються, це вже не конкуренція). Проте *співпраця* періодично розкладається **несправедливим розподілом** (адже міра внеску кожного її учасника правилами не регулюється), що перетворюється на *односторонній конфлікт*, який іще називається **зловживанням службовим становищем, кумівством і корупцією** і який, рано чи пізно, закінчується саботажем (в т.ч. загальним крадіємством) або **бунтом**, тобто *двостороннім конфліктом без правил*. Ось чому провалом закінчувались усі спроби реалізувати проекти тої чи іншої комуни (християнської, як у Парагваї XVII століття<sup>115</sup>, соціалістичної, як у Р.Оуена в США XVIII століття, анархічної, як у хіпі XX століття або комуністичної, як у Кампучії Пол Пота).

Втім, і *конкуренція* не ідеальна: вона теж періодично розкладається знаходженням способів обійти правила й отримати **монопольне становище**, гарантувавши собі, тим самим, перемогу в боротьбі, - яка, внаслідок цього, теж закінчується *двостороннім конфліктом без правил*. Підсвідомий страх перед цією загрозою постійно живе в країнах, схильних до конкуренції та законності, - ось чому, наприклад, американські фільми, граючи на цих страхах, часто звертаються до зображення безжалісного й анархічного постапокаліптичного світу. Але і в кращій своїй формі соціалізм і капіталізм влаштовує не всіх: при домінуванні *співпраці* частині людей (особливо – талановитих) не вистачає суперництва і визнання індивідуальних заслуг, а при домінуванні *конкуренції* частина людей її не витримує і потребує допомоги. Тож істина, як завжди, десь посередині, точніше – у їх поєднанні. І якщо на рівні суспільства ніхто ще не знайшов способу їх поєднати, то на рівні команди чи колективу це не тільки можливо, але й конче необхідно, і тому справжнім **секретом успіху всіх великих команд є якраз досягнення балансу між дружньою співпрацею її членів та завзятою конкуренцією між ними**.

Щоби досягти цього балансу і гармонійно поєднати конкуренцію та співпрацю, потрібно знати, як правильно керувати людьми. **Управління колективом** передбачає **два можливі напрями його цілей та результатів**: (1)скерованість **на досягнення гарних відносин** у ньому та (2)скерованість **на результат справи**. Перший варіант базується на *допомозі людям у всіх їх проблемах, підтриманні хорошого психологічного клімату та комфортних умов роботи*, і приводить до згуртованості та взаємопідтримки, але *не дуже великої самовідданості у роботі* (яка скоріше нагадує ліниву творчу вечірку, а в менеджменті називається ліберальним, або потуральним стилем). Тоді як другий варіант потребує навпаки – *максимальної вимогливості, покарання або звільнення гірших* (навіть якщо вони друзі керівнику і мають пом'якшувальні обставини) та *серйозного заохочення кращих*, - що неминуче приводить до конкуренції в колективі та більшої старанності, але *погіршує також стосунки*, аж до підсиджування та шкідництва одне одному.

Вирішення ж цього протиріччя у тому, що **ці дві скерованості управління можна комбінувати**, утримуючись від крайнощів максимальної вимогливості або надмірного потурання. Всі можливі комбінації вимогливості та потурання, а також – наслідки кожної описує т.зв. **«решітка управлінських стилів Блейка-Моутона»**, з якою можна познайомитися самостійно<sup>116</sup>. Втім, добитися гармонії мало кому вдається, а тому всі тренери командних видів спорту є або блискучими мотиваторами (як Ж.Моурінью або М.Луческу), або фанатами справи та харизматично-авторитарними лідерами (як В.Лобановський). І через цю їх односторонність першим доводиться або полишати команду, або міняти її склад (коли одного лише натхнення виявляється недостатньо), а другим – або тримати біля себе доброго до гравців помічника (яким був А.Пузач при В.Лобановському), або знов-таки міняти її склад, що вже не здатен витримувати тренера.

Щоби зрозуміти, чому ці крайнощі працюють недовго і як їх гармонізувати, необхідно в'яснити, що мотивує різні види взаємодії людей з оточуючими. Причини і результати взаємодії з іншими визначаються двома потребами, що рухають людьми у соціальній сфері, - **потребою в приналежності та в досягненні**. **Потреба в приналежності** («affiliation need») означає *внутрішню необхідність в об'єднанні з іншими або входженні в існуючий колектив* і виявляється в *готовності підпорядкуватися груповим вимогам і традиціям* (що називається конформністю), *перейняти групові цінності та погляди* (тобто – ідентифікувати себе з групою та соціалізуватися в ній) і *альтруїстично працювати на її благо* (виявляти лояльність і відданість групі та терплячість до труднощів), а також – у *довірливості, комунікабельності та боязні особистого відсторонення і знехтування*. Натомість **потреба в досягненні** («achievement need») – це потреба, яка спонукає людей *займатися підприємництвом* (або політикою) та *підвищувати рівень своїх зазіхань* і яка виявляється в *орієнтації своїх прагнень на справу*,

<sup>115</sup> <http://www.chri-soc.narod.ru/iesu.htm>

<sup>116</sup> [http://economicportal.ru/ponyatiya-all/management\\_lattice.html](http://economicportal.ru/ponyatiya-all/management_lattice.html)

у позитивно-конструктивному ставленні до проблемних ситуацій та до відповідальності, наполегливості (схильність до «ефекту Зейгарник»), реалізмі у виборі завдань (схильності до задач середньої важкості), душі суперництва та прагненні працювати наодинці і швидко отримувати результат.

У кожної людини є своє співвідношення цих потреб: у жінок, як правило, переважає потреба в приналежності, а у чоловіків – потреба в досягненні. Втім, це не генетично запрограмована риса: хтось у силу виховання та набутих соціальних ролей (наприклад, перша дитина в сім'ї) стає самостійнішим і прагне домінувати, а іншому (в т.ч. другій дитині у сім'ї, яка зникає, що ініціативу є кому виявити) легше бути веденим, слухняним і поступливим. Перші намагаються досягати особистого успіху в кожній справі і готові ради цього жертвувати як своїми, так і чужими інтересами. А другі радіють загальному успіху, але найбільше їх стимулює визнання і схвалення в колективі, і тому вони ладні на самопожертву.

Однак якщо авторитарне виховання є зовсім неспівчутливим (якщо є суворий батько, але немає чуйної матері), це може надмірно посилити потребу в досягненні – за рахунок недорозвинення потреби в приналежності – і це сформує в людині *«трудоголізм»* (як у США чи Японії) та *«поведінкову модель типу А»* (почитайте про це самостійно)<sup>117</sup>, що виявляється, зокрема, в нездатності проводити час заради самого задоволення від спілкування, нездатності цікавитись почуттями іншого та проявляти любов до когось інакше, як надаючи йому матеріальну допомогу та ділові поради; а ще виявляється в необхідності постійно робити щось корисне (через що, наприклад, японці мають лише тиждень відпустки і ту «не досиджують» та повертаються до роботи). Це ще називається *«Батьківський еґо-стан»*, тобто відчуття, що підсвідомо засвоєний, *«внутрішній Батько»* постійно підганяє людину (хоча насправді ніхто від неї цього не вимагає).

А якщо при ліберальному вихованні *потурають усім капризам*, все роблять за дитину і не ставлять перед нею жодних цілей та вимог, це може посприяти надмірному посиленню потреби в приналежності – за рахунок недорозвинення потреби в досягненні – і це сформує в людині зайву поступливість та бажання постійно відчувати любов і захоплення інших (а відтак і образливість, якщо цього недоотримує). Це називається *«Дитячий еґо-стан»*, тобто власне потурання *«внутрішній Дитині»* в собі, - завдяки чому такі люди схильні до *«зіркової хвороби»*, *лестоців* та *жаління самих себе*. І все ж крайнощі зустрічаються рідко, найчастіше буває так: людина не схильна брати на себе відповідальність та ініціативу, але якщо більше нікому – вона стає **ситуативним лідером** і починає більшою мірою реалізовувати потребу в досягненні.

До того ж **підсиленню будь-якої з цих потреб можна навчити**: коли з індійськими бізнесменами, що мали спершу низькі показники потреби у досягненні, провели тренінги підвищення рівня зазіхань, це невдовзі привело до розширення ними своєї підприємницької діяльності<sup>118</sup>. А коли, навпаки, з американськими менеджерами, схильними до безжально-авторитарних методів, провели роботу по підвищенню т.зв. «соціальної чутливості», вони у своїй діяльності почали виявляти більше співчуття й націленості на збереження хороших стосунків у колективі. *Посилює потребу в приналежності і страх* перед випробуваннями: коли людям в експерименті повідомили, що з ними будуть проводити болісні процедури, вони надали перевагу очікуванню в колективі, тоді як ті, з ким обіцяли проводити безболісні процедури, побажали очікувати їх наодинці<sup>119</sup>.

Отже, у кожної людини переважає якась одна з цих потреб, і якщо людина з домінуючою **потребою в афіліації** потрапляє до тренера з ліберальним і мотивуючим стилем управління (**скерованістю на досягнення гарних відносин**), а людина з **потребою в досягненні** – до тренера з авторитарно-вимогливим стилем (**скерованістю на результат справи**), то вони виявляються задоволеними один одним, - але в команді навряд чи можливо, щоби всі її члени були психологічно однаковими, тим більше, що гравцям необхідно виконувати різні функції і мати для цього різний характер. Тож підбирати в команду людей з одною домінуючою потребою не є виходом, а от **посилити в кожному гравці ту потребу, яка в ньому надто слабка, - і можна, і потрібно**. Зрештою бажано досягати **гармонійного розвитку обох потреб**, що можливо завдяки наданню людині **можливості бути лідером** бодай у чомусь, **самоповазі** та переходу до **«еґо-стану Дорослого»**, тобто *умінню отримувати задоволення і від досягнень, і від взаємовідносин*.

<sup>117</sup> <http://psychostep.ru/stati-knigi-psychologiya/povedenie-tipa-a/>; [http://www.new-org.ru/?m=persons\\_texts&an=behav\\_A;https://base.safework.ru/iloenc?navigator&spack=010LogLength%3D0%26LogNumDoc%3D857000557%26listid%3D01000000100%26listpos%3D0%26lsz%3D8%26nd%3D857000557%26nh%3D1%26](http://www.new-org.ru/?m=persons_texts&an=behav_A;https://base.safework.ru/iloenc?navigator&spack=010LogLength%3D0%26LogNumDoc%3D857000557%26listid%3D01000000100%26listpos%3D0%26lsz%3D8%26nd%3D857000557%26nh%3D1%26)

<sup>118</sup> [http://yanko.lib.ru/books/psycho/psych-enc.htm#\\_Toc123408794](http://yanko.lib.ru/books/psycho/psych-enc.htm#_Toc123408794)

<sup>119</sup> Кун Д. Основы психологии: Все тайны поведения человека. – Режим доступу: [http://www.koob.ru/coon/all\\_mysteries](http://www.koob.ru/coon/all_mysteries)

Це означає, що крім збалансування напрямів скерованості та стилів управління, тренеру (або керівнику) можна ще збалансувати дві основні соціальні потреби в характері кожного члена команди, а також – знайти правильне співвідношення членів команди з одною та іншою домінуючою потребою. Втім, люди настільки складні об'єкти управління, що і цього не буде досить для досягнення результату, адже потреби, досягаючи усвідомлення, перетворюються на мотивацію – змінну (яка виявляється у змінах її видів) та незмінну (що виявляється в одному з її рівнів).

**Види мотивації** є такі: (1)**егоїстична** – націлена на *власні інтереси всупереч інтересам інших*; (2)**альтруїстична** – націлена на *інтереси інших всупереч власним*; (3)**колективістська** – націлена *водночас і на власні інтереси, і на інтереси інших* (реально виявляється лише в умовах самореалізації). Знання видів мотивації потрібно не для того, щоби давати моральну оцінку людям або їх діям. Називати когось «егоїстом» (так само, як і «альтруїстом» чи «колективістом») невірно у принципі, адже в діях кожної людини можна знайти всі три види мотивації, і навіть якщо один із них у даний момент переважає, це не означає, що в інших обставинах у неї не переважатиме другий вид. Дії теж самі по собі не вказують того, із якою мотивацією вони були зроблені, а значить не можна саму дію називати «егоїстичною». Егоїстичною буває мотивація, а не дія, але щоби зробити такий висновок, потрібен вдумливий інтерпретативний (витлумачувальний) аналіз, і притому – багатьох дій, а не одної. А головне, егоїстична мотивація – це ще не привід для осуду, так само, як альтруїстична – не привід для похвали та гордошів.

Навіщо ж потрібно знати, який вид мотивації спонукає людину до більш чи менш дисциплінованих, енергійних та самовідданих дій у певних умовах, скажімо, на роботі? Якраз для того, **щоби зрозуміти, якими стимулами можна збільшити її дисциплінованість, енергійність або самовідданість, давши їй те, ради чого вона готова буде постаратися.** А в такому разі важливо зрозуміти, що є найголовнішим для людини, коли вона діє, скажімо, з *егоїстичною мотивацією*. Це – (1)*якась свідомо особиста вигода, яка протиставляється інтересам інших, тому що людина категорично не хоче йти на компроміс із даними людьми і жертвувати ради них чимось*. Така позиція може бути результатом особистої неприязні або відчуття власної незахищеності в конкретних стосунках, засліпленості якимось бажанням (випередити інших, заволодіти чимось цінним для багатьох) або психічним розладом. Втім, на початкових етапах розвитку особистості (принаймні, до завершення її формування) егоїзм, або, точніше, *егоцентризм* є цілком природним і навіть інстинктивним; нормальним він буває і на пізніших етапах, коли відповідає природним інстинктам (наприклад, інстинкту самозбереження).

А що є найголовнішим для людини, коли вона діє з *альтруїстичною мотивацією*? Як правило, це (2)*бажання отримати щось навзаєм, бажання, приховане навіть від самого себе*, яке, тим не менш, легко виявляється і підтверджується в ситуації, коли «альтруїст» не отримує бажаного. Хто найчастіше демонструє такий вид спонукань? Батьки – по відношенню до дітей, друзі – одне до одного і, меншою мірою, ділові партнери, які сильно залежать одне від одного (зокрема, напарники в армії або поліції). Партнери і друзі очікують, переважно, взаємної допомоги та самовідданості, тобто того ж, що дають і самі; очікують, зрозуміло, не відразу ж, а коли знадобиться, але якщо допомога буде потрібна, а невдячний друг її не надасть, то це буде сприйнято як образу та підлість. Що ж до батьків, то вони, як їм здається, діють абсолютно безкорисливо, - але зауважте, що і вони ображаються, якщо діти не цінують їх зусиль (не виказують вдячності або бережливості), не відповідають певною турботою про них або не демонструють слухняності (яку батьки часто, хоч і несвідомо сприймають як «плату» за їх «безкорисливу» турботу).

Як бачимо, всі ці приклади альтруїстичної мотивації не є справді безкорисливими: люди жертвують чимось (як мінімум, потраченими силами та часом), але несвідомо націлюються на отримання жертв і старань у відповідь, і саме ця, відкладена на невизначений строк взаємність і спонукає до подібних дій. То що ж, безкорисливості самовідданості не буває зовсім? Буває, принаймні якщо не вважати корисливістю прагнення до насолоди від самого процесу фантазування, пізнання та винахідництва, тобто (3)*реалізацію творчих потреб і здібностей*. Цю насолоду **самореалізації** можна отримувати у будь-якій діяльності, - не тільки від складання віршів або музики, але і від знаходження самостійних і ефективних рішень в управлінні чи футболі, від пошуку істини в науці чи в практичній криміналістиці, від створення нових рецептів у кулінарії та новацій у технологічному процесі на виробництві. Саме ця *насолода, яка вочевидь приносить користь і задоволення також і всім іншим*, і є найбажанішим та найголовнішим для людини, коли вона діє з *колективістською мотивацією*.

Неважко помітити, що **кожен з описаних видів мотивації дає людині якість особисте задоволення:** у випадку «егоїзму» це досить раціональне задоволення від отриманого результату,

«альтруїзму» - задоволення від непрорахованої і відстроченої, але життєво важливої послуги чи поступки у відповідь, а у випадку «колективізму» це – радість творчості та самореалізації. Нагадаємо, що насправді «егоїзму» або «колективізму» як самостійного і постійного явища не існує, адже кожна людина виявляє один з них у конкретних діях, скерованих на когось, тоді як щодо когось іншого вона виявить і інший вид мотивації. Тому говорячи про «егоїзм», ми маємо на увазі одну із мотивацій людини у певній сфері, а не її характер в цілому.

І все ж таки, добре чи погано мати егоїстичну, наприклад, мотивацію? Ні добре, ні погано, - це нормально і навіть потрібно для відповідних обставин. Без неї неможливо досягати перемог у спорті чи в бізнесі (можна ще додати – у війні та в політиці, але цими перемогами не завжди можна пишатись), без неї взагалі важко бути раціональним та організованим (чого якраз і не вистачало в Радянському Союзі). **Егоїстична мотивація** – це природна схильність людини діяти насамперед у власних інтересах, а тому **шкідливою** (причому не тільки для інших, але і для себе) **вона стає** лише в певних умовах, - а саме **тоді, коли вона є неадекватною ситуації та природі людини**. Наприклад, якщо мати кидає новонароджене маля напризволяще, це прояв патологічної, хворобливої мотивації егоїзму, від якого вона і сама буде страждати; але це вже результат не її материнської природи, а – неправильних ідей та страхів, що виховали або соціалізували в ній інші.

У свою чергу, *без альтруїстичної мотивації були би неможливі майже всі об'єднання та спільні форми роботи людей, - всі, крім справді колективістських, тобто заснованих на творчості й самореалізації кожного її члена*. Втім, такі групи існують дуже рідко, адже небагато людей досягають рівня самореалізації. Можна спитати, чому ми наголошуємо, що саме творчість потрібна для колективістської мотивації, - **хіба старатись на благо колективу неможливо без самореалізації?** Виявляється, що ні. Якщо людина старається, оскільки їй пообіцяли винагороду, то це не що інше, як егоїстична мотивація; якщо робить це, знаючи, що колектив їй віддячить, коли їй буде потрібно, то це мотивація альтруїстична; а от коли вона не дбає ні про негайний і домовлений результат своїх зусиль, ні про вдячність при нагоді і потребі, то їй залишається тільки одне задоволення від роботи на інших, - задоволення від самого процесу роботи.

А це означає, що для колективістської мотивації **робота має бути не нудна і рутинна, а більш-менш самостійна, творча, така, що подобається** (подобається ж людині саме те, що відповідає її здібностям). **Брак саме такої мотивації і заважає нашим спортсменам перевершувати західноєвропейських суперників**, а не стільки помилки у тренуваннях чи невміння відновлюватись, - адже при інших рівних умовах нашим не вистачає концентрації, якої чомусь достатньо у суперників, а значить, це вже прояв нестачі психологічних, а не фізичних сил.

Але *самореалізація* – це вже вищий, досягнутий особистісним розвитком *рівень* мотивації. Є три **рівні мотивації**: 1) **самозбереження** – звичка старатися лише для відведення безпосередньої загрози або для забезпечення себе від можливих загроз (як правило – найближчих, ситуативних, але це залежить від ступеня далекоглядності або, точніше, недалекоглядності індивіда); 2) **самоствердження** – звичка старатися лише для отримання визнання своїм оточенням тут і тепер або якомога більшою групою і на довший час (залежить від рівня амбіцій індивіда); 3) **самореалізації** – звичка старатися лише для реалізації власних здібностей, тобто робити те, що відповідає своїм природним нахилам та уподобанням, хоча водночас і нахилам та уподобанням оточуючих. Кожен рівень мотивації існує на певному етапі формування і ступеню зрілості людини, причому перехід на вищий рівень можливий лише після того, як вона задовольнить нагальні, базові потреби попереднього рівня.

Якщо домінуючий в особі «егоїзм» є, як правило, наслідком її «заяканості», характерної, насамперед, для авторитарної особистості, вихованої репресивними методами, то людина, мотивація якої знаходиться на *рівні самозбереження*, зовсім не обов'язково є авторитарною особистістю, - це (1) глупувато-хитра людина, що в силу особистої незрілості (їй бракує принципів) та недалекоглядності *звикла викручуватись із неприємностей*, - аж до принижень і тяжкої праці в останній момент, - *але не запобігати ним*, адже не здатна примусити себе працювати планомірно і вчасно. Іншими словами, *це прояв інфантильної несамостійності та потреби у зовнішньому контролі*, які (згадайте першу тему) бувають не тільки від репресивного виховання, але й від надмірної опіки.

На відміну від тих, хто перебуває на нижчому рівні мотивації, *людина, якою керує прагнення самоствердження*, є (2) *більш самостійною та далекоглядною, вміє планомірно досягати своїх цілей* і не потребує для цього прямого зовнішнього тиску. Проте обмеженість її в тому, що *ціль у неї фактично одна – сподобатись важливим для себе людям*, а такими для неї є більшість оточуючих: вона прагне сподобатись керівникам, бо залежить від них, друзям – бо боїться, що вони від неї відвернуться, перехожим на вулиці – бо їй важливо, аби нею захоплювались. Ради такої цілі вона готова на будь-які

зусилля та жертви: якщо її група цінує гроші, вона прагнучиме отримати їх якомога більше (саме така мотивація і рухає більшістю наших бізнесменів, а зовсім не користолюбство). А якщо, наприклад, навчальна група цінує, - як це не дивно звучить, - нецікавість до знань і байдужість до оцінок (а її норми, відповідно, присоромлюють «заучок»), то навіть ерудований і допитливий «відмінник», що прагне до самоствердження, буде не готуватись і прогулювати заняття, а також насміхатись із того, хто визвався відповідати. Очевидно, що *такими людьми теж керує страх*, але це вже не страх перед прямими і близькими загрозами (як на рівні самозбереження), а *страх перед тим, як їх оцінять інші*.

Отже, **на рівні мотивації самозбереження людина «вмикає» здібності** (найпростіші, і насамперед – хитрість) та **прикладає зусилля, тільки якщо налякана явною вже і серйозною для неї небезпекою**, а *перейти на другий рівень може лише позбувшись цієї звички працювати «з-під налігача» і почавши керувати своїми діями самостійно і за планом*. **На рівні мотивації самоствердження вона вже здатна «ввімкнути» набагато більше здібностей** і з більшою користю для себе та інших; але ці здібності все ще доволі прості, стандартні (дисциплінованість, старанність, уміння зрозуміти інших та підлаштуватись під них), тобто зовсім не ті, що складають її унікальність, її призначення та її можливий талант. А значить, *щоби перейти на вищий рівень мотивації, така людина мусить подолати свою залежність від того, як до неї ставляться і як її оцінюють інші*.

Однак *подолати залежність від зовнішніх оцінок треба не поверненням до егоїзму та байдужістю до інших, а (З)зосередженням на новому сенсі своїх старань – на задоволенні від свободи творчості, захопливості пошуку та прикладного фантазування, радості відкриттів та розв'язання загадок*. А якщо людина відчула, що вона здатна на вагомій відкриття та винаходи, що у неї є справжні здібності і вона вміє їх реалізувати на практиці (тобто – самореалізуватись, або, інакше, *самоактуалізуватись*), то *вона вже не потребує так сильно людського визнання*, адже радість їй приносить інше. Це і буде остаточним задоволенням потреби у самостверженні та переходом на вищий **рівень мотивації**.

Отже, якщо поняття «вид мотивації» допомагає зрозуміти причини конкретного ставлення і поведінки людини щодо тих чи інших об'єктів, то поняття «рівень мотивації» дозволяє оцінити ступінь загального розвитку особистості, а також – підібрати методи стимулювання. Наприклад, *людину із рівнем мотивації самозбереження марно заохочувати до старанної праці похвалою або обіцянкою підвищити зарплатню*, - вона буде не проти отримувати більше, але змусити себе *працювати ради цього систематично і самовіддано не зможе*. Зате *якщо пригрозити їй звільненням, вона відразу «взьметься за розум»* і продемонструє, за потреби, чималий хист і працездатність. Інакше кажучи, **на старання людини з мотивацією самозбереження впливають лише негативні стимули**, - обіцянки відібрати те, що у неї є, - і не впливають обіцянки винагородити, дати їй чогось, що у неї нема.

Це дещо нагадує менталітет людей феодальної епохи, яку описав М.Вебер: коли німецьким селянам на зорі ринкового суспільства запропонували відрядну зарплату, розмір якої залежав від кількості зробленого, то вони працювали рівно стільки, щоби отримати свій звичний дохід. Вони мали змогу попрацювати ще і отримати додатково, але не хотіли мати більше, ніж їх звичайний заробіток, - і не тому, що були надто заможними, а тому, що просто не знали, що робити із зайвими грошима. Це – психологія людей традиційного суспільства, котрі все роблять так, як було колись заведено. Вони звикли, що їм не доводиться нічого вибирати і розраховувати, як вигідніше буде вчинити, а тому вони уникають необхідності замислюватись над подібними питаннями, яка є надто обтяжливою для них. Ось чому підприємці, які наймали цих сільських робітників, зменшували їм зарплатню до тих пір, поки не добились від них максимальної виробітки, - на яку ті змушені були піти, щоби отримати свій звичний заробіток<sup>120</sup>.

Зауважте, як це схоже на той нерозвинутий капіталізм, що існує сьогодні в Україні: підвищення виробітки досягають погрозами і покараннями, насамперед - звільненнями, а зарплати робітникам скоріше зменшують (в тому числі прихованими методами, інфляцією та затримками), аніж збільшують. Більше того, на працюватість людей і справді діють якраз покарання, а не винагороди і можливість добитись більшого. Так само поведуть себе і студенти, принаймні - велика їх частина: починають щось активно вчити і здавати заборгованості, лише коли їх прізвища заносять до наказу про відрахування, а до можливостей здати все вчасно і легко виявляють байдужість. Люди цього менталітету, а точніше – цього рівня мотивації здатні лише боротись і воювати, і то – не за щось, а проти чогось. Вони не можуть наполегливою працею добиватись великих досягнень, вони уміють лише уникати значних неприємностей (а до дрібних – вони звикли і терплять). Це звучить сумно, але дає і підстави для оптимізму, адже кожна людина і кожен народ може підняти на більш високий рівень мотивації.

<sup>120</sup> Див. про це: М.Вебер. Протестантская этика и дух капитализма// М.Вебер. Избранные произведения. – М., 1990. – 808 с., с.79-80

Більше того, **керівник не повинен застосовувати лише найпростіші стимули для людей із мотивацією самозбереження**, хоч вони і ефективні, - йому варто думати і про їх виховання та розвиток, зокрема – **про необхідність похвалами стимулювати їх потребу у самоствердженні**, що, зрештою, вигідно позначиться і на коефіцієнті їх корисної дії. *Застосування позитивних стимулів до людей нижчого рівня мотивації треба, звичайно, робити дуже помірно та поступово, але коли вони звикнуть (до хорошого звикаєш швидко) і прагнутимуть їх отримувати, то це означатиме, що вони перейшли на рівень самоствердження*, і далі їх потрібно лише заохочувати. Однак заохочувати треба виключно за правилами (чітко сформульованими і заздалегідь відомими, а не в залежності від настрою керівника і тому – неочікувано для підлеглих) і за точно відміряні заслуги (а не у відповідності до посади чи особистої прихильності, як це роблять у нас). *А якщо поступово починати все більше хвалити й винагороджувати не за самі лише результати, а скоріше за творчі й самостійні методи їх досягнення, то цим можна підитовхнути робітників до розвитку мотивації самореалізації*, на рівні якої головним задоволенням стає сам процес творчості, а тому стимулом буде надання все більших можливостей у прийнятті самостійних, нічим не обмежених рішень.

Таким чином, не виховання, а саме стимулювання розвитку в підлеглих рівня їх мотивації і є, фактично, процесом розвитку колективу до рівня вищих досягнень, адже висота індивідуальної, - а відтак і командної, - «стелі досягнень» цих людей (тобто вершини, на яку вони можуть зазіхнути) залежить від рівня їх мотивації. Ось чому гравці, що разом із командою переходять із нижчої ліги у вищу, не справляються не стільки зі складністю нових завдань, скільки із своєю психологічною неготовністю боротися за висоти, про які вони і не мріяли, і не відчують потреби. Річ у тім, що в нижчих лігах для перемоги достатньо тяжких фізичних зусиль, які найкраще виявляються якраз під стимулом страху, - тоді як у вищій лізі, а тим більше – у міжнародних матчах *потрібно більше скоординованості та роботи на команду*, які варто доповнити сплесками творчості та імпровізації, а значить – **потрібно виводити команду на новий рівень мотивації**.

Однак варто врахувати, що деякі люди майже нездатні багато працювати для досягнення вищих результатів, навіть якщо їм дуже хочеться всіх тих моральних і матеріальних благ, які приносять із собою ці досягнення. І проблема не тільки в тому, що у них домінує потреба в афіліації (адже потребу в досягненні можна розвивати), і не тільки в тому, що вони інфантильні або авторитарні особистості (адже особистісну зрілість важче, але теж можна розвивати), і навіть не тільки в тому, що вони знаходяться на рівні мотивації самозбереження (адже вміла похвала, як ми казали, розвиває навіть «найзабитіших» осіб). Є ще й природна здатність до прикладення більших або менших зусиль для досягнення власних цілей. І мова тут не про силу волі, а про слабкість дофамінергічної системи мозку, тобто тієї, що спонукає і живить наше бажання боротися і досягати більшого.

Як виявляється, природа заклала в нас систему винагородження за сам процес боротьби за бажані нам цілі (що, власне, і робить дофамінергічна система мозку), причому насолода від зусиль, яку дає нейромедіатор дофамін, набагато більша, ніж насолода від споживання результату цих зусиль: нам більше подобається вибирати покупки, аніж користуватись ними, боротися з суперниками, а не радіти трофею. Причому цей же дофамін «вмикає» ще й гормони стресу, які примушують не тільки радіти у передчутті досягнення цілі, але й хвилюватись і напружувати всі сили у відчутті, що це найголовніша ціль нашого життя. Тобто функція дофаміну – не робити нас щасливими, а змусити ганятись за щастям<sup>121</sup>.

Люди, у яких виробляється багато дофаміну, відчувають душевний підйом і тривалий азарт у боротьбі, а тому легко і навіть із задоволенням переборюють труднощі, отримуючи тим більше насолоди, чим більше труднощів вони подолали (і навпаки, відчувають нудьгу, коли труднощів немає), легко і з ентузіазмом переносять біль і фізичні страждання, викликані інтенсивними тренуваннями (що дещо схоже на мазохізм, але не є ним), - тож не дивно, що не дивно, що вони досягають значно більших результатів, ніж ті, хто працює «через не хочу», під примусом або самопримусом. Власне, останній варіант і є проявом сили волі, яка так цінувалася попередніми поколіннями тренерів і управлінців, проте насправді вольовий самопримус потрібний лише в екстремальних умовах прямої загрози життю, а тому діє він, хоч і сильно, але недовго, а головне – вимикає «за непотрібністю» всі людські здібності, крім одної – здатності битися за своє життя, не відчуваючи болю та співчуття.

Тобто «вольові люди», - ті, що справді знущаються над собою, примушуючи долати чергові труднощі не ради насолоди від цього процесу, а через якісь фанатичні ідеї, що без цього станеться

<sup>121</sup> <http://psyfactor.org/lib/dofamin.htm>

щось жахливе, вони спонукаються більше гормонами стресу, а не дофаміном, і тому, як ми сказали, не в змозі по-справжньому багато працювати для досягнення вищих результатів. А головне – вони не здатні вмикати всі свої здібності, отримувати від цього насолоду і розвиватися до рівня мотивації самореалізації. Тож не варто плутати волю і азарт від боротьби, самопримус і кураж.

Тим більше, що ці два способи досягнення цілей відповідають двом видам агресивності, яка є необхідною складовою будь-яких успіхів та досягнень. Агресивність буває: (1) *лідерська* (змагальна) – намагання підпорядкувати собі емоції та бажання інших людей заради здійснення загальної справи; вимагає великої здатності до самовладання та самоорганізації, рефлексії і переконаності у власній правоті (схильності до домінування); (2) *патологічна* – намагання захистити себе від власних, невіршених психологічних проблем фізичним та моральним насиллям щодо інших людей. Очевидно, що лідерська агресивність (яка достатньо рідкісна – не більше 15% людей схильні до неї) пов'язана із дофаміновим задоволенням від боротьби, а патологічна – із вольовим самопримусом та гормонами стресу.

Патологічна агресивність виявляється у підшукуванні слабших об'єктів для виміщення на них злості та стресової напруги, що накопичилася від взаємодії з керівниками та іншими людьми, котрих такий суб'єкт боїться. Патологічна агресивність породжується *репресивним вихованням*, що формує у людини надмірну імпульсивність та нездатність до самоконтролю (а відтак і невміння вчитися на власних помилках і схильність до наркоманії та азартних ігор). А головне, патологічна агресивність стає поганою звичкою, яка сама себе живить і посилює (як будь-яка наркоманія), адже створює психологічну залежність від цієї, нечесної розрядки напруги на невинних, від несправедливості якої ця напруга насправді не зменшується, а лише збільшується, проте людина продовжує звинувачувати в цьому всіх, крім себе (і тим самим замикає «порочне коло»).

**Агресивність – це найбільш інтенсивний, крайній прояв потреби у досягненні, яка приводить до розвитку науки, виробництва, політики, спорту і багатьох інших сфер.** В силу такої її соціальної значимості, а також важливості у житті кожного окремого індивідуума ми приділили цій потребі досить багато уваги і місця у даній темі. Але потрібно наголосити, що людське життя не обмежується лише зусиллями досягнути чогось, а потребує також *хороших відносин з іншими, взаємної моральної підтримки, дружби, любові, піклування та ідентифікації з оточуючими*. Інакше кажучи, нормальним людям необхідна і **реалізація потреби в афіліації**.

**А найбільш виразні й інтенсивні прояви потреби в афіліації – це дружба та любов.** Існує безліч афоризмів, філософських і літературних творів про любов (Стендаль, М.Бердяєв, В.Шестаков<sup>122</sup>), і скільки є авторів, стільки і думок про те, що це таке<sup>123</sup>. Втім, усі вони не більше, ніж суб'єктивні міркування та поширені стереотипи, які можуть бути проникливими, а можуть і відображати особистий негативний досвід. Тому *нам краще звернутись до наукових досліджень*. Почнемо із **чинників прихильності та привабливості**. І першим із них є **симетричність обличчя**, котра відображає не тільки здоров'я, хороши імунітет, але і *якість набору хромосом у генах*. Річ у тім, що будь-які перенесені в дитинстві нездужання – будь то звичайний кашель або серйозніше захворювання – залишають свій відбиток на обличчі. Одне око або повіка в результаті виявиться на міліметр-два вище за інше, одна ніздря – трохи ширшою, ніж друга. *Різниця може бути вкрай незначною, але її досить, щоби ми неусвідомлено відчували певне упередження проти даної людини в якості об'єкта любові*. Звичайно, у людей цей підсвідомий інстинкт значно ослаблений під тиском культурних стереотипів, але все-таки ще працює.

Еволюційний психолог Д.Сінгх виявила, що надійним показником жіночого здоров'я і привабливості для чоловіків є індекс талії і стегон (а також – великі очі та «лялькові» риси обличчя, які свідчать про лагідну вдачу), тоді як для жінок привабливим у чоловіках є співвідношення плечей та стегон, а також *зовнішні ознаки мужності та владності*. А втім, для створення сім'ї жінки надають перевагу чоловікам, які виявляють увагу і турботу. І в усіх цих випадках т.зв. перше враження виявляється не випадковим і не безпричинним. Ще одним чинником, що впливає на виникнення любові є, як не дивно, **типовість обличчя**: найбільш цікавим для більшості був портрет людини, створений шляхом накладання і поєднання великого числа різних облич, тобто – усереднений портрет. Крім того, звичні, впізнавані обличчя теж пробуджують більшу симпатію: чим частіше люди когось бачать, тим більше він їм подобається.

<sup>122</sup> Стендаль. О любви: <http://www.e-reading.club/book.php?book=1011651>; книги Ю.Б.Рюрикова: <http://www.koob.ru/rurikov/>; Шестаков В. Эрос и культура: [http://lit.lib.ru/s/shestakow\\_w\\_p/text\\_0010.shtm](http://lit.lib.ru/s/shestakow_w_p/text_0010.shtm); інші: <http://www.lyubi.ru/phil.php>

<sup>123</sup> Див. бібліотеку: <http://www.lyubi.ru/bib.php>; <http://www.lyubi.ru/phil.php>



Давня приказка говорить, що протилежності сходяться, але статистика свідчить про зворотне: **чоловіки і дружини взаємно схожі** не тільки за соціально-демографічними характеристиками, такими як вік, раса, релігія, освіта й економічне становище, а ще й за психологічними характеристиками, такими як інтелект і смаки (цінності), а також – за фізичними параметрами, як-от ріст і колір очей. А їх відмінності мають у цьому переліку надзвичайно малу питому вагу, та й до того ж коливаються в межах якоїсь одної цінності: наприклад, чоловік любить поїздки на велосипеді, а дружина полюбає лазити по горах, але єдині вони в тому, що надають перевагу активному відпочинку. А крім цього *люди по схожості оцінюють імовірність того, чи захоче людина бути їм парою*, - і саме тому явно красиві жінки залишаються самотніми, якщо живуть серед осіб із звичайною зовнішністю: не тому, що надто перебірливі, а тому, що ніхто не вважає їх собі рівнею.

Але для тривалих стосунків іще важливішою є схожість за дещо іншим параметром, аніж фізична привабливість. Довгострокове дослідження 135 одружених пар, показало, що **у стійких шлюбах люди схожі одне на одного як за смаками та рисами характеру, так і в особливостях повсякденної діяльності**, такої як ставлення до відвідування друзів, походів на обід, участі у громадській діяльності та професійних зустрічах. У цих пар відзначали також меншу кількість шлюбних конфліктів і хорошу близькість, дружність і задоволеність шлюбом<sup>124</sup>. Що ж до протилежності характерів, то вона виявляється необхідною людям із несформованою особистістю – для доповнення своїх недоліків якостями, що є у партнера: якщо людина прагне, аби все вирішували за неї, вона знаходить собі домінуючого партнера, а якщо їй не вистачає спілкування, то вона надає перевагу балакучим. Проте до спілкування з веселими та щасливими людьми переважно схильні ті, хто перебуває у схожому, а не в похмурому настрої, а значить взаємного тяжіння протилежностей тут немає.

А ще нам подобаються ті, кому ми самі подобаємось. Експериментально підтверджено: люди, яким говорять, що хтось їх любить або захоплюється ними, як правило, починають відчувати симпатію у відповідь. Висновок: *якщо хочеш бути коханим, кохай і сам. Подобаються нам і ті, хто нас хвалить*, хоча похвалу незнайомця ми цінуємо вище, ніж знайомого. І навпаки, людина, яка когось критикує, видається більш розумною, але не симпатичною (взагалі, компетентні люди, навіть із блискучими ідеями подобаються небагатьом). Посилює симпатію і сам процес очікування зустрічі, якщо людина вірить, що вона буде приємною (мабуть, тому чоловікам і доводиться довго чекати побачення). Тут, схоже, вмикаються згадані вже дофамінові механізми, що посилюють прагнення до цілі, незалежно від справжньої її цінності.

Тим більше, що стрес, який ці механізми викликають, є ще одним чинником виникнення любові: якщо двоє людей разом пережили якусь небезпеку або, навіть, неприємність, їх взаємна прихильність збільшується настільки, наскільки це взагалі можливо (може, саме тому кожен чоловік прагне постати перед жінкою героєм в умовах явної небезпеки). І так діє не тільки стрес: **сильна емоція** із будь-якого приводу робить привабливих ще більш захопливими, а непривабливих – огидними. Тобто ті дівчата, що вміють подобатись, на футбольному матчі мають більше шансів привести хлопців у захват; а ті, що не вміють, все одно сподобаються, якщо команда цих хлопців перемогла, а відтак дівчата будуть асоціюватись із приємними спогадами (це т.зв. асоціативна симпатія).

Але в міру того, як відносини пари стають все більш близькими, зростає і значення достовірності, тобто їх здатності відмовитися від намагання справити хороше враження і почати «пред'являти» себе такими, якими вони є насправді, навіть якщо вони не такі вже і гарні. Це називається саморозкриття: людина подобається нам більше після того, як ми відкрилися їй у чомусь важливому, навіть якщо мова йшла про щось неприємне<sup>125</sup>. І навпаки: ми запрограмовані більше співчувати людям зі слабкостями і тим, хто іноді (не часто) помиляється або терпить невдачі, аніж ідеальним людям, - тож коли доволі успішна людина, соромлячись, розповідає про свої невдачі у чомусь, це лише посилює захоплення нею. В розрахунок на цю співчутливість маніпулятори і вдаються до «тиску на жалість», але ця тактика майже не спрацьовує при повторенні. Втім, жінки більше схильні до перфекціонізму самі і мають такі ж очікування щодо інших, - але якщо вже жінка любить, то слабкості чоловіка не тільки не відвертають її від нього, а лише посилюють її відданість.

Крім того, важлива і атрибутія, тобто пояснення собі своїх почуттів: якщо ми вважаємо, що нас спіткало справжнє кохання, то невдовзі почуття об'єктивно стають інтенсивнішими, і навпаки – слабшають, якщо вважаємо це пустим фліртом. Однак доля цієї атрибутії і сили почуттів залежить, зокрема, від самооцінки (самооцінки у будь-якій сфері): зменшення її посилює привабливість усіх

<sup>124</sup> Аткинсон Р. и др. Введение в психологию: [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/atkin/17.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/atkin/17.php)

<sup>125</sup> [http://royallib.com/read/aronson\\_elliott/obshchestvennoe\\_givotnoe\\_vvedenie\\_v\\_sotsialnyuyu\\_psihologiyu.html#0](http://royallib.com/read/aronson_elliott/obshchestvennoe_givotnoe_vvedenie_v_sotsialnyuyu_psihologiyu.html#0) (с.104); [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/mayers/11.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/mayers/11.php) (параграф «Самораскрытие»)

прихильних до тебе партнерів і готовність їх щиро полюбити. Допомагають росту почуттів і **витрачені зусилля**, адже, як писав Лев Толстой, ми любимо людей не стільки за те добро, що вони для нас зробили, скільки за те добро, що ми зробили для них. Хоча ми, у свою чергу, симпатизуємо людям, які зробили внесок у наш успіх, нехай і мимовільно. Взагалі, *люди більше подобаються одне одному, якщо співробітничать, а не конкурують*.

Коли *негативні почуття переростають у позитивні, останні є більш сильними*, аніж тоді, коли просто посилюються позитивні. Зате чим сильнішими стають позитивні почуття, тим болючіше раниць неувага або критика, на яку в байдужих стосунках люди і не зважали би (і якраз боячись цього, вони й остерігаються покохати). І все ж правильною тактикою відносин у подружжі є не уникання будь-якої конфронтації та благосне підхвалювання, а просто відмова від патологічної агресії та мстивих дорікань, тоді як **суперечки й емоційне протистояння у сімейних конфліктах навіть корисні для зміцнення стосунків**, - адже стосунки повинні бути рівними і з опорою одне на одного, а значить подружжя мають опиратися одне одному. І якщо вони сперечаються чесно, без маніпулювання і підлих ударів, то примирення лише покращує стосунки.

Британські психологи знайшли найпростіший спосіб сподобатися дівчині. Як виявилось, емоційні розповіді і приємний голос – два ключових чинники атракції при першому контакті чоловіка з жінкою. У даному дослідженні взяли участь 338 студентів. Жінок попросили оцінити чоловіків за спеціальною шкалою. Відзначимо, що живого спілкування між людьми не було. Жінкам показували лише фотографії чоловіків і короткі відео з розповіддю про себе. Все те ж саме проходило і з чоловіками-добровольцями, тільки їх знайомили з профілями жінок. Чоловіки на ступінь емоційності дівчат майже не звертали уваги. Тоді як жінок, навпаки, цікавили саме розповіді та живі емоції. Сухі вичавки із життя чоловіка не викликали їх інтересу, на відміну від захоплюючих і просто забавних історій<sup>126</sup>.

Втім, і чоловіків, і жінок приваблюють люди, які **емоційно «синхронізуються»** з ними, тобто виявляють уважність до найменших емоцій партнера і тут же відчують ті самі почуття, що і він, причому це виявляється як зовні (реагують зміною виразу обличчя, жестами або словами), так і внутрішньо (вчені це виявляють за ЕЕГ, а партнери просто відчують щирість або нещирість). В НЛП (теорії, що сама собою є дещо спірною) є навіть такий метод встановлення емоційного контакту як *«віддзеркалення»* пози, жестів, міміки, ритму дихання, а головне – емоцій і думок співрозмовника, - що, як бачимо, збігається із результатами досліджень.

Важливим є також **принцип справедливого розподілу у стосунках**<sup>127</sup>, якого дотримуються, зазвичай, у дружбі (адже якщо хтось зловживає прихильністю, то друзі розходяться) і не завжди дотримуються в коханні та у шлюбі (особливо ті, хто вважає, що зробив цим послугу або поступку партнеру, - що, до речі, неправда, бо якби не потребував цього кохання або шлюбу, то цього і не сталося б). Ось чому **у кожному сімейному конфлікті важливо не просто миритися, а знаходити його причину**, - і вона завжди у **нерівноцінному розподілі обов'язків і нерівному внеску в загальну справу фізичних і душевних сил, уваги і вдячності, ініціативи й старанності**. Причому іноді партнер просто не помічає, скільки сил вкладає інший, вважаючи, що там і робити нема чого. Тож їм просто не вистачає комунікації та взаємного саморозкриття (і практичний **психолог міг би їм допомогти, сформулювавши за їх участі перелік того, що кожен робить для сім'ї, наскільки це важко і наскільки важливо**, - а потім, якщо треба, *допомігши розподілити «нічий» обов'язки, виходячи з того, що комусь цей є у край обтяжливим, але він ладен узяти інший*).

До підтримання справедливості у стосунках треба ставитись дуже обережно, адже це не питання логіки та моралі: **на несправедливість ми реагуємо несвідомо і тому важко змінити враження про себе після того, як її виявили**. Хоч ми і не усвідомлюємо свої **неявні установки та правила справедливості**, але вони доволі розгалужені: ми відчуваємо, що правильно допомогти схожим на нас, але не обов'язково – інакшим, нам соромно не допомогти слабшому, але не соромно відмовити у ній тому, хто «сам винен» у своїх бідах (**подивіться матеріали про це самостійно**<sup>128</sup>). Не менш важливе питання **гендерних відмінностей у виборі партнера** варто **вияснити самостійно, особливо тим, кого цікавлять психологічні відмінності чоловіків і жінок, і те, чим вони обумовлені – культурою чи генетикою**<sup>129</sup>. Також самостійно можна вияснити, які є **культурні особливості любові**<sup>130</sup>. Нарешті, слід

<sup>126</sup> [http://medvesti.com/zdorovie/dusha/33770-psihologi\\_rasskazali\\_o\\_samom\\_prosto\\_sposobe\\_vlyubit\\_v\\_sebya\\_devushku.html](http://medvesti.com/zdorovie/dusha/33770-psihologi_rasskazali_o_samom_prosto_sposobe_vlyubit_v_sebya_devushku.html)

<sup>127</sup> Майерс Д. Соціальна психологія: [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/mayers/11.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/mayers/11.php) (параграф «Справедливість» і «Принцип справедливості в довготривалих відносинах»)

<sup>128</sup> Див.: «Ігри розуму», сезон 5, серія 3: <http://fs.to/video/tvshow/view/i4qC4eBTdZzKYELUNooePIY?play&file=8883474>; а також: <https://www.youtube.com/watch?v=TJc5An7FNyo>

<sup>129</sup> Див.: Аткинсон Р. і др. Введення в психологію: [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/atkin/17.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/atkin/17.php) (параграф «Чем обумовлені гендерні розбіжності в виборі партнера – еволюційною чи соціальними факторами?»)

познайомитись і з т.зв. «трёхкомпонентною (або – трикутною) теорією кохання» Р.Стернберга та різними типами цього явища, які впливають із його теорії<sup>131</sup>.

А зараз нам варто розділити різні **типи прихильних взаємин**. Адже кохання – це декілька різних почуттів і станів стосунків. Любов – це не просто більша «кількість» симпатії, це ще й якісно інший набір почуттів і турбот щодо того, кого люблять. **Симпатія** відзначається такими ознаками: *захоплення* (тобто погляд дещо знизу вверху) і *бажанням бути таким, як об'єкт, оцінка його поглядів як зрілих і правильних та повага до нього*. Натомість **любов** зазвичай включає почуття *сильної прив'язаності, довірливості та глибокої турботи* про благополуччя коханого. Люди, які відчували сильну прив'язаність, довірливість і турботу (ознаки любові), мали також і тверде бажання одружитись, проте за ознаками симпатії (захоплення, наслідування і повага) вони свого партнера оцінювали не так уже й високо. Любячі пари більше дивляться в очі одне одному, тоді як симпатизуючі одне одному люди дивляться на інші частини тіла (слідкують за рухами, дивляться на одяг, на волосся тощо).

Поділяють також любов на дружню та пристрасну. **Дружня любов** характеризується *довірою, турботою, терпимістю* до недоліків партнера та його дивацтв, емоційно теплими почуттями та *прихильністю*. **Пристрасна, або романтична любов** характеризується *сильними емоціями, сексуальним бажанням і зосередженістю людини на предметі своєї любові*. Початок такої любові характеризується частіше швидкістю, ніж поступовістю, але так само неминуче полум'яна природа пристрасного кохання остигає згодом. У сімейних відносинах пристрасна любов може стати початком можливої дружньої любові – більш спокійного і стабільного почуття, відзначеного взаємною *довірою, можливістю покластися один на одного, теплотою і певною взаємною залежністю*, коли при тимчасовій розлуці або втраті давнього партнера другий відчуває сильне почуття самотності або переживає емоційну спустошеність.

Проте, як не парадоксально, саме через те, що *пари з дружньою любов'ю стають у повсякденному житті такими сумісними і скоординованими, сильні емоції у них насправді виникають достатньо рідко* (і частіше – внаслідок сімейних скандалів, які, певною мірою, для того і *вибухають, аби відновити та посилити взаємні почуття*). І хоч це може звучати прикро для молодят, але саме такий **перехід до спокійної дружньої любові і є нормальним розвитком любовних відносин у сім'ї**. Тож помиляються ті люди, які стверджують: якщо зі шлюбу йде пристрасна любов, цього достатньо, щоби його розірвати. Насправді пристрасна і дружня любов частіше бувають внутрішньо несумісні, а існувати вони мають на різних етапах подружнього життя. Висновок звідси такий: пристрасна любов може бути захоплюючою та запальною на самому початку відносин, але для **довгострокових стосунків потрібно вкладати більше сил і старань, зокрема, щоби підтримувати рівність партнерів, справедливий розподіл обов'язків, саморозкриття та взаєморозуміння**.

До речі, на кожному етапі любовних стосунків людиною керують різні гормони, що закладено природою для цілком практичних цілей (з чим теж варто познайомитись<sup>132</sup>). Тим більше, що так звані «**невротичні відносини**»<sup>133</sup>, коли «і з партнером, і без нього жити неможливо» - це, вочевидь, прояв тих самих дофамінових стимулів гонити за ціллю, які, нагадаємо, покликані не тільки винагороджувати за цю гонитву, але ще й робити її стресово-напруженою і такою, котру неможливо зупинити чи полишити. На цих же механізмах базуються всі види психологічної залежності, в т.ч. і відкрита не так давно «**співзалежність**»<sup>134</sup>, підчас якої, наприклад, жінка наркомана чи алкоголіка – в бажанні йому допомогти – створює таку атмосферу критики й стеження, брехні у відповідь, скандалів і обіцянок, - які все одно не виконуються, але, фактично, підтримують ілюзію залежного у тому, що він не хворий або – легковиліковний («треба тільки взятись за себе»), і при цьому – дають йому привід і штовхають його до ще більшого забуття від «сімейних неприємностей». І головна причина такої поведінки обох спів

<sup>130</sup> Див.: [http://royallib.com/read/aronson\\_elliot/obshchestvennoe\\_givotnoe\\_vvedenie\\_v\\_sotsialnuyu\\_psihologiyu.html#0](http://royallib.com/read/aronson_elliot/obshchestvennoe_givotnoe_vvedenie_v_sotsialnuyu_psihologiyu.html#0) (с.97 і далі); Майерс Д. Социальная психология: [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/mayers/11.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/mayers/11.php) (параграф «Епоха и культура»); Аткинсон Р. и др. Введение в психологию: [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/atkin/17.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/atkin/17.php); Г.Чепмен про «мови кохання»: <http://www.e-reading.club/book.php?book=63432>; культурні типи: <http://www.lyubi.ru/psy13.php>; Фромм Э. Искусство любить: <http://www.e-reading.club/book.php?book=60817>; ще: <http://a-yak.com/psixologiya-lyubovi-yak-poyasniti-nezrozumile/>; <http://psyfactor.org/lybr21-1.htm>; <http://psyppress.ru/articles/25155.shtml>; <http://www.lyubi.ru/psy13.php>;

<sup>131</sup> [https://ru.wikipedia.org/wiki/Трёхкомпонентная\\_теория\\_любви](https://ru.wikipedia.org/wiki/Трёхкомпонентная_теория_любви); <http://anqellika.narod.ru/tre.html>

<sup>132</sup> <http://www.lyubi.ru/psy132.2.php>; <https://www.youtube.com/watch?v=xrf0hKJbdkE>

<sup>133</sup> [http://www.medicinform.net/psycho/psych\\_pop3.htm](http://www.medicinform.net/psycho/psych_pop3.htm); <http://psymanblog.ru/2011/06/nevroticheskaya-lyubov-ili-xoroshij-brak/>; <http://propsiholog.ru/node/419>; <http://www.lyubi.ru/psy54.php>; <http://www.lyubi.ru/psy65.php>

<sup>134</sup> <http://loveread.ec/contents.php?id=54741>

залежних – це **самообман**<sup>135</sup>, **який, майже завжди, і є найголовнішою проблемою практичного психолога у його роботі.**

Окреме питання, яке треба **самостійно розглянути** – це **причини створення та типи сім'ї**<sup>136</sup>, а також – **причини розлучень**<sup>137</sup> (які вивчені достатньо добре, але потребують надто широкого розгляду, на який у цьому конспекті місця не вистачить). Хіба що варто згадати про таку закономірність, породжену специфічною соціалізацією: **дочка, що виросла в неповній сім'ї – із розлученою мамою, - як правило, теж розводиться** (адже звикла до того, що жінка не потребує допомоги чоловіка і що треба покладатися лише на себе). Натомість, за статистикою, люди не розлучаються, якщо вони: *вступили в шлюб у віці після 20 років; обидва виросли в стабільних і повних сім'ях; були довго знайомі до весілля; мають високу освіту, і їх освітні рівні приблизно однакові; мають добре оплачувану, стабільну роботу; живуть в невеликому місті або на фермі; не вступали до шлюбу часто в сексуальні відносини і їм не довелося вступати в шлюб через народження дитини; обидва віруючі, мають одну віру, однаковий вік та схожі смаки.*

Люди, чиє сімейне життя не вдалося, схильні *сваритися, командувати один одним, критикувати і пригнічувати одне одного.* Щасливе подружжя частіше *погоджуються один з одним, схвалюють одне одного та сміються.* У щасливих шлюбах *кількість позитивних контактів* (посмішки, дотики, компліменти, сміх) *перевищує кількість негативних* (саркастичних чи критичних зауважень, образ) як мінімум у 5 разів. Щасливі пари навчилися *утримуватися від неприємних думок і від мстивих реакцій на кшталт «слово за слово», чесно висловлювати свою точку зору, тобто говорити про свої почуття, не ображаючи співрозмовника, і по можливості деперсоніфікувати конфлікт* (не звинувачувати іншого, а казати і вірити, що «це не твоя вина»). І взагалі, **над любовними стосунками потрібно постійно працювати**, не покладаючись на те, що все саме собою розрішиться, адже будь-які стосунки нагадують дім, який треба постійно прибирати, лагодити, покращувати, - а якщо цього не робити, він просто завалиться.

Яка ж мета може спонукати людей на цю постійну роботу в рамках потреби приналежності, так само, як і на жертви та зусилля в рамках потреби досягнення? Відповідь проста: люди прагнуть бути щасливими. Інша річ, що під щастям вони розуміють доволі різні, і навіть – протилежні речі. Тому дослідники нерідко відмовляються від терміну «щастя», замінюючи його на «суб'єктивне благополуччя». А втім, якщо операціоналізувати цей термін, звівши його до конкретних, вимірюваних ознак, то можна навіть розраховувати усереднений рівень щастя, і такі дослідження зараз проводяться, причому виявляється, що «щасливі» країни – зовсім не ті, які є найбагатшими або найстабільнішими<sup>138</sup>.

Є класична робота М.Аргайла «Психологія щастя», яка узагальнює чимало досліджень усіх основних ознак та чинників цього явища: радості та інших позитивних емоцій, впливу гормонів та наркотиків, задоволеності різними сферами життя, схильності до ілюзій, гумору та сміху, дружби, любові та шлюбу, впливу національних відмінностей у розумінні щастя та соціальних норм конкретного суспільства, оптимізму та песимізму (й інших способів мислення та стереотипів), чуйності та альтруїзму, фізичного та психічного здоров'я, грошей, роботи та відпочинку, суспільних відносин та індивідуальних відмінностей<sup>139</sup>. Висновок він робить такий, що саме **взаємодія та відносини з іншими людьми і є головним джерелом щастя**, - навіть просте перебування серед них, не кажучи вже про романтичне кохання та сім'ю з дітьми. Що ж до особистих рис, то більш щасливими є *екстраверти та люди з емоційною стабільністю, внутрішнім локусом контролю та наявністю чітких цілей у житті* (і пов'язаною з цим високою самооцінкою). Інтелект ніяк не позначається на рівні щастя, а от здатність *глянути на речі з гумором* – навпаки, є дуже вагомою.

<sup>135</sup> <http://k-psy.ru/psymoz/42-samoobman.html>

<sup>136</sup> Карабанова О.А. Психология семейных отношений и основы семейного консультирования. – Режим доступа: <http://bib.social/psihologiya-psihiatriya/psihologiya-semeynyih-otnosheniy-osnovyi.html>; інші джерела: Социальная психология: Учебное пособие для ВУЗов / Р. Мокшанцев, А. Мокшанцева. - М., Новосибирск: Инфра-М, Сибирское соглашение, 2001. - 408 с., тема 17. – Режим доступа: <http://docpsy.ru/lekscii/sotsialnaya-psikhologiya.html> ; ще: <https://psyjournal.ru/psyjournal/articles/detail.php?ID=2816> ; <http://subject.com.ua/psychology/family/2.html> ; <http://www.lib.nau.edu.ua/BooksForNAU/2010/PomitkinaLV.pdf> ; <http://www.svob.narod.ru/other.htm>

<sup>137</sup> <http://www.credo-ua.org/2015/10/143250>; <http://www.radiosvoboda.org/a/25016301.html>; <http://www.lyubi.ru/sem55.php>

<sup>138</sup> Див. про вимірювання щастя: <http://velicita.jimdo.com/счастье-есть-рецепты-как-измерить-счастье/>; <http://scorcher.ru/art/happiness/Argyle.php>; контент-аналіз щастя: <http://sci-lib.com/article326.html>; міжнародний індекс щастя: <http://112.ua/obshchestvo/rejting-schastlivyh-stran-uroven-schastya-ukraincev-snizhaetsya-298538.html>

<sup>139</sup> Аргайл М. Психология счастья. - СПб.: Питер, 2003. - 271 с. – Режим доступа: <http://i.booksgid.com/web/online/11075>; ще: [http://stratoplan.ru/get/lib/psychology\\_of\\_happines/](http://stratoplan.ru/get/lib/psychology_of_happines/); <http://litpsy.ru/obshhaya-psixologiya/psixologiya-schastya/ponyatie-schastya-v-psixologii/>; [http://www.medicinform.net/psycho/psych\\_pop30.htm](http://www.medicinform.net/psycho/psych_pop30.htm)

Окремо варто виділити щирі релігійність та оптимізм. Може здаватися, що ці чинники не пов'язані між собою, проте **оптимізм** – це не просто легковажність та «рожеві окуляри», навпаки, на практиці справжній оптимізм – це поєднання всіх перелічених вище рис, які, у свою чергу, є результатом серйозної роботи над собою по усуненню нав'язаних стереотипів та комплексів, по розвитку стійкості перед спокусою звинуватити інших у своїх невдачах, по виробленню власних принципів та здійсненню вчинків. А базуватись уся ця серйозна робота має на якійсь **вірі у недаремність таких зусиль**, - адже позитивні наслідки вони дають далеко не відразу. І в цьому сенсі **релігійність** надає таку віру, принаймні якщо вона щира і свідомо, а не зводиться до формального виконання обрядів. Вона ж дає перспективу особистим цілям, допомагаючи не зосереджувати зусилля лише на реалізації сиюхвилинних бажань (в т.ч. і бажанні бути щасливим) і не жертвувати ради них тими ж відносинами з іншими.

Натомість **заважає відчувати щастя** (коли для цього є всі підстави, - а вони, власне, є завжди) **надмірний самоконтроль**, який іще називається гіперінтенцією та гіперрефлексією<sup>140</sup>. Річ у тім, що примха миттєвого отримання насолоди неминуче надає надто багато уваги, сил і прагнень цілі, яку можна було би досягти і без надмірних зусиль. І це не проходить без сліду: чим більше зайвих сил людина вкладає, тим більше вона боїться не досягти даної цілі, а цей страх автоматично посилює імовірність невдачі. Виникає «порочне коло»: невдача живить страх, страх робить ціль найпріоритетнішою (адже він будь-чому додає пріоритетності в інтересах «особистої безпеки»), на неї кидаються всі наявні сили, жертвуючи потребами у харчуванні, спілкуванні тощо, - а внаслідок цього імовірність успіху стає нульовою.

Ця гіперінтенція і гіперрефлексія завжди призводять до хронічних невдач та хвороб (починаючи від енурезу і до неврозів, депресій та ОКР), а причина саме у тому, що людина надміру старається чогось досягти. Класик цієї теорії В.Франкл успішно використовував щодо таких людей метод *«парадоксальної інтенції»*: почни бажати невдачі (наприклад, не боятися намочити постіль енурезом, а захотіти цього), напружся у досягненні, як завжди це робиш, спробуй зробити максимально невдало (тобто якраз те, чого зазвичай боїшся) і побачиш, що це не виходить і що неприємності зникають. Допомагає і т.зв. *дерефлексія*, тобто скерування хворобливої уваги з одної, «надважливої» цілі на іншу, нібито – технічну (а також – заборона прагнути до «надважливої» цілі), і вже **саме зменшення суб'єктивної уваги забезпечувало досягнення першої цілі**. Інакше кажучи, **не варто зайве втручатися у процеси, які здійснюються самі собою**.

Тож і у прагненні до *щастя* важливо не переборщити, адже воно (як би його не розуміти) *ніколи не буває результатом спрямованих на нього зусиль, а завжди – наслідком досягнення других цілей, і насамперед – чесного й принципового ставлення до свого життя, до стосунків та обов'язків*<sup>141</sup>. В описаному надмірному самоконтролі теж має місце дофамінове посилення прагнень, яке вмикає гормони стресу і робить бажання не просто першочерговим, а ще й таким, якого боїться не досягти, тобто нав'язливим і самоцінним. А крім того, він робить поведінку людини **імпульсивною**<sup>142</sup>, що неминуче означає – *нерозумною, залежною, ненаполегливою та нездатною вчитися на помилках* (нікого не нагадує?). Ми не дарма **підкреслюємо цей дофаміновий механізм, бо практичному психологу варто вчитися шукати й знаходити ці гормональні пастки «обіцяної винагороди», щоби не попадатися в них самому й уберігати від них клієнтів**<sup>143</sup>.

Натомість, щоби створити умови, які забезпечують людину щастям, важливо не тільки зрозуміти шкідливість надмірної зосередженості на цілі (гіперінтенції та гіперрефлексії), але й усвідомити, що **причина цього надмірного самоконтролю та гіперрефлексії у відсутності балансу двох основних соціальних потреб – у досягненні та в приналежності**: вони заважають одна одній, адже вони протилежні, а тому *для їх поєднання необхідно притамувати обидві до якогось невисокого рівня*. **Коли ж обидві вони на максимумі і діють водночас, то перетворюються на фанатизм** досягнення якоїсь дрібної цілі (а всі цілі, за визначенням, є технічними і тому – дрібними), котра, тим не менш, суб'єктивно сприймається як найвеличніша, «священна» і така, що ради неї можна йти на будь-які жертви (а це вже безпринципне єзуїтське гасло: *ціль виправдовує засоби*).

<sup>140</sup> <http://tumbalele.livejournal.com/64382.html?thread=2315134>

<sup>141</sup> Франкл В. Человек в поисках смысла: <http://www.opentextnn.ru/man/?id=5173> (параграф «Самотрансценденция как феномен человека»)

<sup>142</sup> <http://www.selfcreation.ru/psixologiya/kak-impulsivnost-vliyaet-na-nash-mozg.html>;

<sup>143</sup> <http://psyfactor.org/lib/dofamin.htm>

А лікування цієї хвороби гіперрефлексії та фанатизму полягає в досягненні **самоактуалізації**<sup>144</sup>, тобто стану тимчасової або постійної (в ідеалі) реалізації своїх вищих мотивів і потреб – у творчості та застосуванні здібностей. Як досягти цього стану пояснює т.зв. **позитивна психологія** М.Селігмана та М.Чіксентміхайї (яку не варто плутати з популярними порадами посміхатись, дивитися позитивно на невдачі та переконувати себе словами, що я з усім упораюсь). Їх підхід, так само, як і теорія самоактуалізації А.Маслоу полягає у тому, **щоби не лікувати людей від хибних думок, комплексів та неврозів, а допомогти їм зайнятись творчістю та самореалізацією**. Адже, наприклад, скільки не борись із тваринними страхами (характерними для мотивації самозбереження), вони не зникнуть, поки людина не перейде на мотивацію самоствердження, тобто не досягне визнання і не почне його цінувати.

А самореалізація, як пам'ятаєте, це найвищий рівень, який позбавляє також і соціальних страхів неprestижності та неприйняття в колективі. Дослідження М.Селігмана довели, що **щасливою будь-яку людину роблять не задоволення, а хороші (з її ж, суб'єктивної точки зору) вчинки, тобто життя на основі власних принципів, а не чужих думок, на основі своїх, незалежних рішень, а не «навченої безпорадності», а також на основі впевненості, що будь-яку проблему я вирішу, раніше чи пізніше, а значить і не буду нервувати, якщо вона з'явиться**. А головне, що **всьому цьому можна навчитися (так само, як ми навчаємося безпорадності), адже необхідно просто змінити певні когнітивні установки на більш ефективні та змусити себе до відповідних дій** (та ж послідовність, що в при виробленні особистих принципів, і так само вимагає зусиль, на які треба наважитися)<sup>145</sup>.

У концепції «поток» (flow), введеної М.Чіксентміхайї, йдеться про те, що для кожної людини існують способи діяльності, які дозволяють їй найкраще реалізовувати здібності. В цей момент час ніби зупиняється, бо людина зосереджена на процесі і виконує його з максимальною самовіддачею. Коли ж вона робить те, чого їй не хочеться і що, як правило, виходить погано, - тоді вона знаходиться «поза потоком». Наприклад, якщо спортсмен, замість того, щоби насолоджуватися змаганням і своєю вправністю та винахідливістю, *слідкує за тим, що може піти не так і як цього не допустити*, він перестає виявляти креативність, стає «дерев'яним», *заохочує свою невпевненість, а значить і нещасність*<sup>146</sup>.

На перешкоді досягненню щастя можуть стояти недоліки психічного та психологічного здоров'я. **Психічне здоров'я** – це стабільне виконання психікою усіх своїх функцій, при якому людина може реалізувати свій власний потенціал, справлятися зі звичайними життєвими стресами, продуктивно і плідно працювати, а також приймати участь у житті своєї спільноти (тобто це – відсутність хвороби або помітних відхилень). Відмінність психологічного здоров'я від психічного, головним чином полягає в тому, що психічне здоров'я має *відношення до окремих психічних процесів та механізмів*, а психологічне – *відноситься до особистості в цілому і дозволяє виділити власне психологічний аспект проблеми психічного здоров'я на відміну від медичного аспекту*.

Тобто, **психологічне здоров'я** – це рівень пристосованості та благополуччя особистості у суспільстві, що виявляється в: гарному настрої, схильності діяти, а не переживати, прийняття себе та інших, автономності, відповідальності, альтруїзму, креативності тощо, або, навпаки, у деструктивних рисах та проявах, які сприяють загальній незадоволеності життям (неадекватна та залежна самооцінка, стереотипність та негнучкість, схильність діяти з позиції жертви чи обвинувача, почуття образи та ненависті, перепади настрою та невміння контролювати свої емоції та бажання). **Ознаки хорошого психологічного здоров'я відповідають конкретним вимогам свого часу і свого суспільства, а тому не завжди означають відповідність найвищим моральним ідеалам**: в одній країні агресивність вважають престижною рисою (а значить – здоровою), а в іншій – нецивілізованою та патологічною. Тобто **психологічне здоров'я – це не прояв людської досконалості та щастя** (на відміну від самоактуалізації), **а прояв пристосованості людини до свого суспільства**<sup>147</sup>.

Водночас психологічне здоров'я відбивається і на здоров'ї тілесному. Відомо, що **люди, які займаються розумовою працею, живуть довше**. Крім того, як з'ясувалося недавно, в освічених жінок нижчий рівень «поганого холестерину», ніж у їх ровесниць із низьким рівнем освіти. «С чіткий зв'язок між соціальним статусом і серцево-судинними захворюваннями», - пишуть автори дослідження. Це стосується ЛПНЩ - «поганого» холестерину. Саме його надлишок сприяє виникненню нальоту на

<sup>144</sup> <http://medbib.in.ua/teoriya-samoaktualizatsii-kontekste.html>; <http://www.psychology.ru/library/00037.shtml>

<sup>145</sup> Селігман М. Новая позитивная психология: Научный взгляд на счастье и смысл жизни. Режим доступу: <http://i.booksgid.com/web/online/42241>

<sup>146</sup> <http://tumbalele.livejournal.com/9078.html>; <http://www.koob.ru/csikszenmihalji/>

<sup>147</sup> [https://www.academia.edu/2039924/КРИТЕРІЇ\\_ПСИХОЛОГІЧНОГО\\_ЗДОРОВ'Я](https://www.academia.edu/2039924/КРИТЕРІЇ_ПСИХОЛОГІЧНОГО_ЗДОРОВ'Я); <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/2654>; <http://mgppu.ru/page/3603>; Фромм Э. Здоровое общество. – Режим доступу: <http://www.e-reading.club/book.php?book=103037>

судинах, який засмічує артерії і робить їх менш гнучкими. Якщо такий згусток блокує артерії, це може викликати серцевий напад або інсульт. Вчені виявили, що жінки, які не мають вищої освіти, мають значно вищий рівень ЛПНЩ в порівнянні з їх більш освіченими ровесницями навіть при обліку індексу маси тіла (ІМТ), способу життя та інших факторів<sup>148</sup>.

Крім того, варто говорити про вплив соціальних шаблонів краси, традицій харчування та способів життя на ставлення людей до свого здоров'я та на переживання своєї невідповідності цим стандартам, - що виявляється, зокрема, у масових психічних хворобах анорексії та булімії. Виникають і інші проблеми. «Епідемія ожиріння» у жінок за останні 50 років посилилася, ймовірно, тому, що сучасні жінки витрачають набагато менше калорій. Адже у них є пральні машини, пилососи, кухонні комбайни та інші помічники по будинку. В результаті вони спалюють в середньому на 360 калорій в день менше, ніж їх матері, і в 2 рази довше дивляться телевизор, ніж їх мами та бабусі в 1960 році. Це було виявлено шляхом вивчення тисяч «щоденників використання часу», що надаються американськими жінками щорічно, починаючи з 1965 року<sup>149</sup>. Знаючи цей факт, **варто запроваджувати моду на якісь нові способи відпочинку та проведення часу.**

Від названих двох термінів слід відрізнити **соціальне здоров'я**<sup>150</sup>, показники якого відображають не стан індивідуального функціонування – психофізичного або соціально-психологічного, а *стан морального здоров'я суспільства в цілому, який залежить від поширеності в ньому агресії та ненависті, злочинності та насильства, аморальності та нетерпимості*. Стан соціального здоров'я впливає, у свою чергу, на індивідуальне психологічне здоров'я, а породжене останнім хороше чи погане ставлення до людей та відповідні поведінкові звички впливають на психічне (та фізичне) здоров'я даної особи. Звичайно, кожна **людина має можливість не піддаватись шкідливому або пригнічувальному впливу суспільства (і в цьому якраз і мають допомогти практичні психологи)**, але вдається це на практиці небагатьом, - *тому ігнорувати наявний стан соціального здоров'я не можна.*

## **Тема 5. Групова взаємодія**

**Ключові питання теми 5:** Групова динаміка та типи груп. Спрацьованість. Розподіл ролей та рольові очікування. Лідер: ідіосинкратичний кредит довіри, девіантність і харизма. Лідерство ділове та емоційне. Соціометрія. Соціально-психологічний клімат групи. Згуртування через відштовхування (негативну ідентифікацію), підкреслення і розвиток відмінностей. Збільшення відданості групі після суворої ініціації до неї. Цькування (буллінг) ізольованих членів групи і «дідівщина». **Ефекти соціального сприйняття:** стереотипізація та інгруповий фаворитизм. **Групові рішення:** зсув до ризику та групова поляризація думок. Групомислення: ілюзія невразливості групи, незаперечність її правоти, примітивізація противника, конформізм і самоцензура заради консенсусу.

Для соціальної психології найбільш характерна робота саме з групами (а не з окремими особами), а тому **найважливіша її практична ціль – це налагодження ефективної групової взаємодії**, яка залежить не стільки від індивідуальних особливостей та взаємин її членів, скільки від особливостей групи – ступеня її згуртованості та спрацьованості, групових цінностей і норм, розподілу ролей у ній тощо. Найперша характеристика, яку треба дізнатись, починаючи роботу з групою – це ступінь її розвитку як «команди». Процес такого розвитку неформальної групи називається **груповою динамікою**, яка проходить наступні етапи: (1) **роз'єднаність** – стан тимчасової або сталої несформованості групи, при якому люди виявляють *цікавість лише до всього нестандартного та непересічного, а тому лідерами найчастіше стають особи із нестандартною (девіантною) поведінкою*; (2) **згуртованість** – стан емоційної об'єднаності, при якому люди виявляють активну *схильність до безкорисливої взаємодопомоги, а тому лідерами стають особи, орієнтовані на покращення взаємовідносин* (емоційні лідери); (3) **спрацьованість** – стан ефективної взаємодії, при якому люди виявляють *помірну взаємну емоційність* (але не байдужість) і *активну орієнтованість на загальну справу, а лідерами стають особи із найбільшою вираженістю цих якостей* (ділові лідери).

Група не завжди проходить всі ці три етапи, деякі групи «застрягають» на першому і, особливо, другому етапі, будучи не в силах підняти у своєму розвитку на етап спрацьованості, який вимагає

<sup>148</sup> [http://www.medmoon.ru/news/obrazovanie\\_sostojanie\\_sosudov.html](http://www.medmoon.ru/news/obrazovanie_sostojanie_sosudov.html)

<sup>149</sup> <http://novosti-n.org/ukraine/read/133380.html>

<sup>150</sup> Психологія здоров'я людини / За ред. І.Я. Коцана. - Луцьк, 2011. - 430 с. – Режим доступу: [http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/1349/3/psychol\\_zdor\\_navch.pdf](http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/1349/3/psychol_zdor_navch.pdf); ще: <http://universum.lviv.ua/previous-site/journal/2012/1/pyrih.htm>; <http://social-science.com.ua/article/485>

насправді вищого рівня організованості і водночас – взаємної довіри, підтримки та розуміння. Причому навіть сім'я із найкращими, люблячими взаємовідносинами, якщо не сягає зазначеного вищого етапу, поступово деградує, можливо аж до стану роз'єднаності, оскільки **емоційна об'єднаність – це дуже нестійке явище**, і якщо воно не розвивається вперед, то, на жаль, розвивається у зворотньому напрямі, назад. Крім того, група може і від стану спрацьованості повернутися до згуртованості, а потім, завдяки хорошому лідеру, відновити попередній стан і розвинути його ще далі. Інакше кажучи, розвиток неформальної групи не відбувається лише в одному напрямі, а тому «ліниве» бажання задовольнитись досягнутим і «спочити на лаврах» неодмінно закінчується взаємними претензіями та розпадом групи (ось чому **над стосунками треба працювати**).

Коли декілька людей без примусу, неформально знайомляться і відчують взаємну симпатію та бажання підтримувати знайомство далі, то вони, зрозуміло, ще не становлять собою групу, але це вже перший етап її формування, - етап **роз'єднаності**, підчас якого більшість прагне **підлаштуватись під інших**, а меншість – справити якнайкраще враження, **виділитись** та запам'ятатись. Психологічно це пояснюється простим людським бажанням самоствердитися, доказати собі (через повагу інших), що «я не гірше за інших» і «я чогось вартий». А з точки зору психології, це прояв неусвідомлюваного прагнення зайняти якомога вищий (або, принаймні, не нижчий) статус у новонародженій групі. Відповідно *лідерами у такій, слабо сформованій групі стають ті, кому вдається виділитись найсильніше*: хто голосніше кричить (якщо в групі підчас знайомства складається саме такий стиль спілкування), смішно для всіх жартує (якщо саме жарти справляють найбільше враження), висловлює найбільш радикальні думки тощо. Інакше кажучи, лідером стає той, хто поводить себе найбільш девіантно (визначення цього терміну дивись нижче), тобто – незвично, цікаво, вражаюче.

Проте, чим довше група взаємодіє, тим більше виявляються справжні особисті якості кожного її члена, а тому група починає цінувати людей за їх характер, уміння та старання зробити щось корисне для групи, а не за окремі вдалі спроби прикинутись дотепним, рішучим або сміливим. Це вже означає настання другого етапу групової динаміки, на якому головним об'єктивним завданням групи (до якого її члени прагнуть, хоча і не усвідомлюють його) є **здружити людей**, зробити їх *відносини емоційно близькими та позитивними, а погляди, інтереси й поведінку – схожою та зрозумілою для всіх її членів*, тобто такою, щоби це фактично були спільні погляди, спільні інтереси та спільна, групова поведінка. І звичайно, що лідерами тут стають ті, хто найкраще вміє зближувати людей та підтримувати гарні взаємовідносини, тобто так звані «емоційні лідери» (про яких теж мова – далі). Якщо ця неформальна група збирається лише для спілкування (дивись, наприклад, такий, описаний далі тип групи, як «асоціація»), то вона цілком може зупинитись у розвитку на етапі згуртованості, і саме така за здібностями людина буде її лідером.

Натомість, якщо спільні інтереси й, особливо, спільна діяльність групи вимагатимуть від неї більш складної взаємодії та координації, то лідером її мусить стати людина, що виконуватиме роль «ділового лідера» (про якого також – далі), а значить вміє організувати, розподілити ролі й обов'язки, створити неписані, а, можливо, і писані правила, а потім їх доповнювати й удосконалювати по мірі необхідності (яку він сам має виявити і визначити, та поставити собі відповідне завдання, не очікуючи наказів чи порад). А отже це має бути особа, що не схильна до зайвих сентиментів та засліплюючих розум емоцій, - навпаки, вона має бути виключно розсудливою, здатною до аналізу поразок і перемог та до виведення тверезих висновків, як треба діяти далі. Відповідно, і *лідер, і вся група має бути у своїй взаємодії зосереджена не на відносинах (як було на другому етапі), а на цілі діяльності групи та найефективніших засобах її досягнення*. Це і буде називатись **спрацьованістю**.

Важко зрозуміти насправді суть перелічених абстрактних термінів, якщо не уявити собі, як це все відбувається на ділі. Візьмемо для прикладу найменшу можливу групу із двох людей протилежної статі, які щойно познайомились і виявляють взаємну симпатію. Це, на разі, етап *роз'єднаності* потенційної групи, а тому кожен намагається чимось «виблиснути», здивувати. І це, як правило, вдається, і не тому, що «новачкам щастить», а тому, що обидва відчують посилену цікавість одне до одного, помічають навіть дрібні деталі і дивуються навіть цілком буденним речам. Що вже казати про спроби «пнутися із шкіри» у намаганні вразити співрозмовника, - вони приречені на успіх. А ці спроби і є девіантною поведінкою, себто такою, що порушує загальноприйняті традиції «пристойної», ввічливої розмови: висловлювання – дещо перебільшені, перепади інтонацій – більш різкі, а емоції – менш стримані, ніж звичайно.

А втім, девіантність ця – не безкінечна, вона обмежується певними нормами смаку цих людей, тобто нормами і цінностями, спільними для членів новонародженої групи. І якщо чийсь смаки різко розходяться із смаками інших, то такі люди починають віддалятися навіть на першому етапі: скажімо, якщо хлопець у розмові постійно принижує і надміру критикує усіх інших, а дівчина звикла до більш толерантного поводження, то це їй не сподобається, і далі вже щастя, якщо він це помітить і виправиться, бо інакше вона все більше відчуватиме до нього відразу. А значить девіантність – це доволі вузький простір поведінки між



банальністю і несмаком. Ось чому люди так хвилюються, ідучи на перше побачення, і не дарма, адже нерідко і справді «все псується». Однак насправді хвилюватися варто було би про наступні етапи групової динаміки.

Розглянемо на тому ж прикладі етап *згуртованості*. У відносинах мікрогрупи із двох людей він означає стан щирої відданості одне одному, готовності на будь-які поступки та бажання зробити щось приємне, підтримати емоційно, допомогти. Іншими словами, це справжня дружба або романтична любов. І хоча це почуття взаємне, але один із двох обов'язково є більш уважним, більш чуйним і готовим до більшої відповідальності за емоційну атмосферу їх колективу. Так відбувається тому, що люди від природи не рівні за обдарованістю, в тому числі – і в емоційній сфері, а значить один стає емоційним лідером, тоді як інший (або – інші, у більших групах) дозволяє собі бути більш неуважним, емоційно нестриманим і капризним, - що обов'язково призвело би до конфліктів, якби їх не гасив у зародку лідер цієї сфери. Завдяки йому стан згуртованості триває достатньо довго для того, щоби «обрости» традиціями і поступово перетворитись на щось більше, аніж емоційна прив'язаність.

Цим «більшим» стає *спрацьованість*, стан, про який більшості людей відомо досить мало, хоча він вартий того, щоби про нього знали. Спостереження та експериментальні дослідження показують, що навіть найкраща психологічна сумісність та згуртованість не дозволяють людям раціонально вирішувати ділові та побутові проблеми, якщо останні потребують систематичної роботи, а не одноразового «наскоку». Так, у вирішенні найпростіших ігрових завдань подружні пари (і насамперед – молодята) демонструють надмірне співчуття та підвладність емоціям, що заважає послідовній роботі кожного з них, а ще більше – узгодженості їх дій у сумісній роботі. Тимчасом як малознайомі люди, об'єднані у такі ж парні групи, показували набагато кращі результати у тих же завданнях (дивись про це у статтях М.Обозова<sup>151</sup>).

Очевидно, що відносини малознайомих людей не є зразком спрацьованості (скоріше – байдужості), а їх відносно більша ділова ефективність виявляється лише у короткочасній та невідповідальній діяльності, тоді як при довшій і серйознішій співпраці вони б неминуче пересварилися й перестали демонструвати злагодженість (і тоді б уже подружні пари їх обігнали). Отже, вихід не в тому, щоби бути байдужими, а в тому, щоби зробити емоційну прив'язаність більш організованою та раціональною. На перший погляд емоційність та раціональність виглядають цілком несумісними якостями, і саме тому люблячі люди презирливо відкидають можливість свідомо розрахувати, розподілити, а може і задокументувати їх взаємні очікування та обов'язки. Однак це наївна точка зору: щойно зникає романтична закоханість (у більшості – впродовж першого року подружнього життя, а у когось уже після «медового місяця»), то починає згасати і готовність потурати партнеру в усьому, накопичуються образи, а згуртованість «дає тріщину».

До речі, цю «тріщину» *латають, як не дивно, сімейні сварки, які «підігривають» охолоджену емоційність взаємовідносин* і, тим самим, зміцнюють згуртованість. Проте зловживати цим методом шкідливо: по-перше, він, як наркотик, з часом потребує все більшої дози «розігріву» та призводить до ще більшої апатії у взаємовідносинах, а по-друге, навіть якщо він діє, то завдяки йому любов перетворюється на взаємну невротичну залежність, що описується словами «і з ним, і без нього жити неможливо». Це і є прикладом того, що емоційна прив'язаність та об'єднаність – це дуже нестабільне явище, яке можна закріпити лише традиціями, тобто правилами неформальними, та формальними правилами, чітко сформульованими та записаними (для уникнення різноглуначень). Очевидно, що ці правила не можуть бути догматичними, їх треба видозмінювати під реалії життя, знаходячи консенсус і баланс інтересів.

Але головним є те, що їх не треба соромитись чи вважати, що розсудкові правила можуть «вбити кохання», - навпаки, вбиває його їх відсутність, а значить – і неорганізованість багатьох буденних процесів, турботи за які лягають на більш сумлінного із пари (тоді як другий цього навіть не бачить і не оцінює), і зрештою ця нерівномірність розподілу втомлює, призводить до напруження у відносинах і до того, що В.Маяковський описав словами «любовная лодка разбилась о быт». І правила рятують не лише кохання, а й будь-яку форму згуртованості, адже вони переводять групову динаміку на рівень спрацьованості, на якому люди не лише добре ставляться один до одного, а ще й взаємодіють у всіх формах групового життя на рівних, демонструючи при цьому свої найкращі якості і отримуючи за це лідерські повноваження у відповідних питаннях (такий тип групи називається *колективом*, про що буде далі).

Розвиваючись, **малі неформальні групи** утворюють такі **основні типи**: (1) **асоціація** – група, об'єднана тривалим спілкуванням, але не діяльністю (внаслідок чого вона має спільні цінності, але не має структури); (2) **дифузна група** – така, що об'єднана випадковою та короткочасною колективною діяльністю (має структуру, але спільні цінності не встигають сформуватись); (3) **корпорація** – згуртована група, об'єднана асоціальними нормами та цінностями, відгородженістю від середовища та жорсткою, однолінійною структурою; (4) **колектив** – спрацьована група, об'єднана просоціальними нормами та цінностями, відкритістю та гнучкою, багатолінійною структурою.

Як бачимо, всі чотири типи малих неформальних груп визначаються за допомогою двох основних ознак – структури та цінностей групи. **Групові норми та цінності, так само, як і індивідуальні, формуються шляхом соціалізації**, тобто несвідомого запозичення їх у більших неформальних груп, а

<sup>151</sup> [http://www.psychological.ru/default.aspx?s=0&p=27&0a1=696&0o1=2&0s1=0&0p1=3](http://www.psychological.ru/default.aspx?s=0&p=27&0a1=696&0o1=2&0s1=0&0p1=3;);  
[http://psyfactor.org/lib/happy\\_family.htm](http://psyfactor.org/lib/happy_family.htm)

реалізуються у ході невимушеного та несвідомого вибору групою своєї поведінки у конкретних ситуаціях. Що ж таке групові норми та цінності? Це не якісь абстрактні, «духовні» цінності на кшталт «чесності», «взаємодопомоги» тощо, і не моральні норми, які теж переважно зводяться до абстрактних повчань «не брехати» або «не кидати у біді». Найкращим синонімом для терміну «групові норми та цінності» буде слово «традиції», але мова зовсім не про звичаї, скажімо, святкувати групою день народження у найманій квартирі, - адже, по-перше, це рідкісні, нерегулярні дії, а по-друге, це цілий комплекс дій, кожна з яких виконується так або інакше в залежності від того, що справді цінує чи зневажає група.

**Групові норми та цінності** – це буденні, повсякчасні традиції поведінки в усіх сферах, із якими група стикається: скажімо, *наскільки активно працювати у ході навчального заняття, сперечатись чи погоджуватись одне з одним, говорити голосно і з викликом або тихо і м'яко, не соромитись списування і пишатись підказуванням або, навпаки, змагатись у знаннях і соромитись потреби у допомозі*. Очевидно, що для поступового формування, можна сказати – «напластування» групових норм та цінностей потрібен досить тривалий відтинок часу, впродовж якого група має стихійно, тобто ненавмисно виробити певну манеру поведінки й непомітно для себе узгодити те, за що її члени хвалять і за що зневажають одне одного. Ось чому в дифузній групі, скажімо – у випадково зібраній футбольній команді із малознайомих гравців, спільні норми та цінності не встигають скластися, адже існує така група недовго.

Натомість у тій же дифузній групі обов'язково є **структура** (розподіл ролей), і **виникає** вона в умовах колективної діяльності, тобто спільної роботи, яку неможливо виконати поодиноці. Скажімо, грати одному проти футбольної команди і неможливо, і безглуздо; та й у багатьох інших видах роботи потрібно, щоби один тримав, другий подавав, третій скріплював тощо. Це і є колективна діяльність, тоді як не може нею вважатись робота, що здійснюється поряд із іншими, але окремо і для себе. Отже, колективну роботу не виконують, наприклад, старушки на лавочці, які сидять групою і просто розмовляють, не прагнучи цим досягти жодної спільної цілі. У такому проведенні часу є певний колективізм, і якщо вони чинять так досить довго й одним складом, то у них, як і в студентській групі, утворюються спільні норми та цінності, тобто традиції говорити голосно або тихо, обговорювати все у спорах чи у підтакуваннях, критикувати перехожих або посміюватися з них.

Але колективна діяльність – це дещо інше. Якби, припустимо, тим же студентам довелося не просто сидіти пліч-о-пліч і подеколи переговорюватись, а розписати великий за обсягом сценарій спільного виступу, причому обмаль часу змушував робити це разом, то ролі б у групі розподілилися швидко: один би «кидав» ідеї, другий – «відфільтровував» нездійснені, інші би їх доводили до сценарного вигляду, а хтось би ще й підтримував гарний настрій і робочу атмосферу (емоційний лідер). І це була б уже **структура** групи, але, як бачимо, **виникла** би вона не через вільне, нескероване спілкування, а **через конкретну ціль, яку неможливо було досягти поодиноці**. Втім, **якби у групі не знайшлося людини, здатної розподілити ролі та скоординувати роботу** (не дозволяючи усім лише критикувати або лише висувати ідеї), а значить – **стати діловим лідером**, або ніхто не взяв би на себе функції лідера емоційного чи не було іще якихось ролей, то така група напевно не справилася б із завданням, так і залишившись **асоціацією**, а не **дифузною групою**.

Інакше кажучи, **щоби виконувати справді колективну роботу, обов'язково має відбутися розподіл основних ролей і правильне їх виконання** придатними для цього членами групи, тобто – **формування структури**. А **щоби група могла триматися разом достатньо довго, не конфліктуючи і, навпаки, розуміючи одне одного із півслова, у ній мають сформуватися спільні норми та цінності**. І перші два типи малих неформальних груп мають або одне, або інше, - бо це групи, які ще насправді не сформувалися, не стали «командою». Натомість цілком сформованими є два останні типи групи (із тих, що ми вивчаємо), оскільки в них є і структура, і традиції. Проте слід зауважити, що і структура, і традиції у них абсолютно різні. **Корпорація** – це група, що має **асоціальні норми та цінності**, тобто помітно не такі, як у її оточення (у більшої неформальної групи, до якої вона належить), а отже вона виділяється своїми манерами, що, як правило, не схвалюється людьми, якими б «лібералами» чи «демократами» вони не були.

Власне, «не схвалюється» – це м'яко сказано, адже насправді люди активно не люблять тих, хто виділяється, і протидіють ним усіма наявними засобами, починаючи від тихого бойкоту і закінчуючи навмисним чиненням перешкод у діловій та побутовій діяльності «білих ворон». У такому, науково сформульованому вигляді ця протидія може здаватись чимось дивним і диким, але на ділі вона є звичайним явищем, із яким ми стикаємось на кожному кроці і яке виконує цілком позитивну функцію. Цією функцією є **соціальний контроль**, тобто **покарання всією групою тих, хто порушує її традиції** (і

заохочення тих, хто додержується), навіть якщо ці традиції не надто хороші та розумні. Без такого негласного, але дружнього контролю спільні норми та цінності швидко би розпадалися під дією індивідуальних егоїзмів, а відтак – жодні неформальні групи не склалися (ми будемо розглядати цей стан суспільства під назвою «соціальна атомізація»).

Боячись соціального контролю свого середовища, але не бажаючи полишати несхвалювані ним традиції поведінки, члени *корпорації* неминуче *схилиються до певної відгородженості* від тих, хто їх засуджує, тобто до традицій «не виносити сміття із хати», не ділитись із «зовнішніми» інформацією про неортодоксальні особливості своєї поведінки і навіть прямо протиставляти себе та «їх», аж до так званої «подвійної моралі» та кругової поруки: мовляв, «своїх» треба завжди захищати проти чужих, що би вони не зробили (тоді як чужим би цього не вибачили). Зазвичай мова йде не про мафіозний закон «омерти» (хоча *мафіозна сім'я – це теж корпорація*), а про щось менш радикальне та жорстке, але суть від того не змінюється. А вже сам факт приховування деяких своїх манер породжує і *більш сувору, ніж у решти, дисципліну групи і більшу централізацію верховенства у ній*.

А в *колективі* прямо протилежна логіка побудови та функціонування: його **норми та цінності – просоціальні**, тобто такі, як у всіх інших (і насамперед у більшій неформальній групі, - територіальній або професійній громаді, - до якої колектив належить), а отже йому не доводиться приховувати свої манери поведінки й немає потреби у необговорюваній, беззаперечній дисципліні та єдиноначалії. Втім, *колектив – це не просто вищий рівень розвитку малої неформальної групи, це ще й рідкісне на ділі поєднання згуртованості й спрацьованості, розвинутих, мудрих традицій та найкращого виконання всіх групових ролей, багатолінійної і водночас стабільної структури* (про яку дивись далі).

Що треба доповнити у цьому питанні – це те, що ми говоримо про типи **неформальних груп**, тобто таких, *що об'єднуються добровільно*, діють на основі спільних цінностей і складаються із членів групи, що виконують у ній соціальні ролі. **Формальні ж групи створені за наказом і діють на основі формальних** (юридичних, писаних) *правил*, а складаються із членів групи, що виконують у ній посадові ролі. Інакше кажучи, всі «офіційні», службові (зокрема, навчальні) групи, в яких ми виконуємо певні обов'язки, є формальними, а всі сімейні та товариські групи (із якими ми, як правило, себе й ідентифікуємо) є неформальними.

Отже, схожість згаданих термінів із найменуванням якихось формальних організацій не повинна нікого плутати. Юридичні чи економічні суб'єкти на кшталт «Асоціації психологів України» чи «Корпорації Майкрософт» не мають жодного відношення до термінів, які ми вивчаємо. У того ж слова «асоціація» є безліч різних визначень у психології, хімії, програмуванні та інших науках, але це омоніми – слова, що однаково пишуться, але мають різне значення. А ще більш уважним треба бути із поняттям «колектив», яке навіть у нашій науці використовується двоюко: і як синонім слова «група» (тобто будь-яка група взагалі), і як назва одного з типів малої неформальної групи.

Розглядати зазначені типи, як відомо, потрібно на прикладах товариських або сімейних груп, тож давайте так і зробимо. Звичайна сім'я, що складається не більш як із двох поколінь (інакше вона буде великою групою), може бути зразком кожного із вивчених чотирьох типів. Так, *асоціацією* є сім'я на початковому етапі свого формування (коли переважають «розмовні», а не ділові стосунки) та на прикрому етапі взаємного збайдужіння (коли подружжя нічого вже разом не роблять). Цікаво, що навіть сім'я, члени якої непримиренно ворогують, після тривалого часу, проведеного разом демонструє однаковість смаків, манер мовлення та дій, причому демонструє це і підчас нищівної взаємної критики. Тобто люди досить легко виробляють спільні норми та цінності, і чим довше вони засвоюються, тим важче їх позбутись. Саме тому, як писав А.де Токвіль, «легше воювати із попередниками, аніж нічим їх не нагадувати». А от після «медового місяця», коли повсякденні побутові проблеми виходять на перший план, у сім'ї обов'язково *повинна скластися ролева структура відносин, яка вже і перетворює її на корпорацію або колектив*.

Можна уявити собі й інший сценарій розвитку відносин: якщо малознайомі і цілком байдужі навзаєм люди долають разом неабиякі труднощі, то між ними не тільки відбувається розподіл ролей, але й починають теплішати стосунки, перетворюючись, зрештою, на сімейні (такими сюжетами рясніє світовий кінематограф). Не відомо, чи проводились такі розрахунки, але, мабуть, не дарма вважається, що стосунки, перевірені спільними труднощами (тобто – колективною діяльністю), є більш тривкими та надійними. І це зрозуміло: саме в таких обставинах формується структура групи, яка і робить спільноту сталою та добре скоординованою системою. А вже цінності формуються у подібній системі самі собою, після чого ця, *дифузна* на перших порах група стає *корпорацією* або *колективом*.

У чому ж відмінність двох останніх типів? Насамперед – у співпадінні або розходженні їх норм та цінностей із оточенням. Тут треба пояснити, що цінності – це як повітря, що є спільним для всіх і, вільно переміщуючись, є майже однаковим у різних куточках даної екосистеми. Це виявляється у тому, що цінності, які здаються чимось суцього внутрішнім і особистим, насправді є однаковими для всіх людей, і якщо змінюються, то, знов-таки, у всіх майже водночас. Цей процес називається соціалізацією, і стосується він не лише формування особистості, але й формування групи. Адже саме цінності згуртовують групу (тоді

як структура лише закріплює наявну єдність), а значить вона формується завдяки виробленню спільних традицій. І хоча іноді здається, що ці традиції виникають самі собою, випадково і без зв'язку з оточенням, але на ділі вони запозичуються, - просто ця соціалізація відбувається несвідомо й непомітно.

Групові цінності запозичуються від більшої неформальної групи, до складу якої входить новонароджена менша. Уявімо навчальну студентську групу, що складається із декількох товариських малих груп. В одну малу групу можуть гуртуватися «прогульники»-двієчники, які рідко відвідують заняття, вчаться в останній момент і дуже пишаються тим, що в нашій навчальній системі їм це вдається, а тому всіх інакших вони презирливо називають «заучками». В іншу мікрогрупу, імовірно, єднаються якраз ті самі «заучки»-відмінники, а решта академічної групи (середніх за результатами осіб, яких, як правило, більшість) розподіляється на ще кілька малих груп за інтересами. Всі ці групки цілком різні, а деякі, схоже, зовсім протилежні за своїми цінностями, то як же вони можуть запозичити їх від одної неформальної групи, до якої вони входять? І що ж це за група? Спершу уточнимо, що групи діляться також на **великі** (ті, що мають внутрішній поділ, тобто складаються із малих, а тому стосунки між членами цієї великої групи залежать від ставлення кожної малої групи до конкретних інших малих груп) та **малі** (ті, що не мають внутрішнього поділу і складаються лише із членів своєї групи, які чимось об'єднані і виконують розподілені у ній ролі).

Отже, **великою неформальною групою**, до складу якої входять всі ці малі групки є, найшвидше, неофіційна спільнота викладачів, співробітників та студентів даного факультету. У кожного факультету – свої неформальні традиції, і вони, знов-таки, стосуються не проведення якихось свят, але - буденних звичок працювати старанно чи трохи ліниво, чесно або хитро, безжально чи, навпаки, поблажливо вимагати від студентів, заохочувати принижену й підлабузницьку поведінку або самостійну і творчу, вирішувати проблеми за правилами чи в обхід них. І всі ці *неписані традиції переймаються студентами без будь-яких пояснень і непомітно для них*, так що вже після одного-двох місяців на першому курсі академічні групи різних факультетів відрізняються цілком відчутно й водночас стають дуже схожими на інші групи даного факультету. Ось чому *двієчники, хоча і ворогують із відмінниками, і цінують, нібито, абсолютно різні речі, але насправді є такими ж «перекладачами», «економістами» або «медиками» за стилем мислення, способом досягнення цілей, рівнем чесності і старанності* тощо.

Виходить, **від великої неформальної групи мала запозичує найфундаментальніші норми та цінності**, що стосуються принципів ставлення до питань, із якими люди стикаються у повсякденному житті (в даному випадку – у навчанні). **А потім кожна мала група, відповідно до специфіки інтересів, які її об'єднали, виробляє свої власні цінності, котрі можуть видаватися абсолютно несхожими із сусідськими, хоча насправді ця несхожість стосується другорядних питань, значення яких студенти явно перебільшують.** Наприклад, питання - досягати якомога вищих оцінок чи намагатись лише уникати двійок і перездач (а значить, бути «заучкою» чи «прогульником») – це, з точки зору подальшого, дорослого життя, питання доволі пусте, адже від нього не залежить, яких успіхів випускник доб'ється у практичній діяльності. А от якими шляхами він буде досягати успіху, - наскільки чесними, старанними, хитрими тощо, - це важливо і для суспільства, і для нього самого, а найголовніше те, що ці «шляхи», ці принципи ставлення, а точніше – цінності випускник якраз і перейняв у великої неформальної групи факультету, на якому він вчився.

Афоризм Макса фон Лауе: «Освіта – це те, що залишається у голові, коли все вивчене забулося», - фактично говорить про *цінності, які студент переймає у навчального закладу і які стають його визначальною рисою у подальшому житті*, на відміну від «профільних» знань, якими студенти так пишаються, хоча вони миттєво застарівають, забуваються, а нерідко – і не відповідають тому, чим випускник займається на ділі. **Засвоєння факультетських цінностей власне і робить випускника так званим «технократом», якому не варто довіряти владу над людьми, чи «гуманітарієм», який не вміє мислити і працювати систематично.** Низька значимість навчальних оцінок і «профільних» знань для успіхів у професійній діяльності неодноразово була доведена дослідженнями та статистикою (і результати цих досліджень знайти неважко), а тому при організації навчання важливіше зосередитись не на кількості інформації, що передається студентам, а на організаційній культурі факультету, на створенні в ньому творчої інтелектуальної атмосфери та відповідних цінностей. А втім, останню думку навряд чи легко сприймуть керівники вищої освіти, так само, як і студенти, а тому й не будемо на ній зосереджуватись.

Ми прийшли до висновку, що **групові цінності запозичуються малою неформальною групою у більшої**, а ще слід додати, що **це процес взаємний і безперервний: цінності потроху змінюються, і відбувається це спочатку в малих групах, а далі поширюється на великі.** В результаті такого взаємообміну ми постійно бачимо навколо себе людей із схожими манерами, а раз так, **то вважаємо ці манери абсолютно правильними, розумними та красивими, і, натомість, не любимо людей, що не поділяють наші оцінки, а тим більше – виявляють це в поведінці, що не схожа на нашу.** І хоча люди можуть не знати, що це називається **соціальним контролем**, але вони чітко розуміють, що бути не таким, як інші – соромно й небезпечно, а тому *будь-які свої відмінності від загальноприйнятого і схвалюваного у даному середовищі зразка поведінки вони намагаються не виказувати на людях, приховувати.*

А це вже, фактично, ознака **корпорації** – відгородженість від середовища через наявність асоціальних норм та цінностей. Подібні норми та цінності можуть і не бути надто жахливими й ганебними, але люди не хочуть виділятися, приховуючи навіть доволі невинні особливості поведінки. То що вже казати про такі асоціальні традиції, як сімейний деспотизм, побиття, знущання, сварки тощо. Щоби «не виносити сміття із хати», хтось із сім'ї починає одноосібно наглядати за тим, як інші ведуть себе на людях і вдома, і роздавати вказівки; причому єдиним лідером він стає відразу в усіх питаннях і сферах сімейного життя. Саме це і називається **однолінійною структурою**, тоді як її **жорсткість** означає **необговорюваність і беззаперечність його лідерства** (яке вже й почасти перестає бути справді лідерством, перетворюючись на узурпацію та самодержавство) та всієї ієрархії групи. Всі ці риси притаманні злочинним групам-корпораціям, але, як бачимо, і цілком пересічні, законслухняні родини можуть відноситися до цього типу.

Натомість **колектив** як тип малої неформальної групи визначається не лише тим, що його традиції та прагнення цілком схвалювані оточенням, іще важливіше те, що в ньому вдалося створити **багатолінійну структуру**, тобто таку, де **лідерів може бути багато і лідером може бути кожен**. Більше того, ця група як система «запрограмована» на те, аби дати кожному її члену можливість виявити лідерські якості та посприяти зайняттю найвищого статусу хоч у якійсь сфері. Причому новий лідер може і лишитися цього статусу, якщо хтось краще виконуватиме цю роль, але так само легко може й повернути його або стати лідером в іншій сфері, - адже *ніхто не пишається «владою» і не стидається її втрати* (як буває там, де отримати владу нелегко, тобто – в корпорації). Ця змінність і взаємозамінність статусів у групі якраз і називається **гнучкістю її структури**. На жаль, колектив – досить рідкісне явище, оскільки на практиці **не кожна людина психологічно готова бути лідером, навіть якщо їй дають таку можливість, - особливо після років репресивного виховання, дуже поширеного в нашій країні, причому не лише по відношенню до дітей, але й до підлеглих.**

**Соціальний контроль** – це активне неформальне відслідковування й санкціонування групою процесу дотримання її традицій (норм та цінностей) кожним її членом. «Неформальне» в даному випадку означає ніким не організоване й не примушоване *слідкування всіма і кожним* за груповими стандартами «пристойності», тобто за тим, щоби ніхто не «нахабнів» і не робив того, що усі зневажають. «Активне» означає, що члени групи *не просто мовчки засуджують порушника традицій, але обов'язково вживають каральних заходів щодо нього* (або заохочувальних заходів щодо зразкових членів), - таких заходів, які відповідають їх традиціям та тяжкості порушення; крім того, вони активно придивляються й помічають будь-які «неправильні» дії та, не шкодуючи сил і часу, повідомляють про них решті групи.

Це відбувається тому, що будь-яка спільнота не любить тих членів, що явно виділяються з-поміж інших, а коли у сформованій групі виробляються однакові – навіть у деталях – манери поведінки (традиції), то ця «нелюбов» стає у ній загальною, обов'язковою й безсумнівною, перетворюючись із пасивного глухого незадоволення у невідворотний соціальний контроль. І не брати в ньому участь означає наражати себе на загрозу обернути його проти себе. Тобто **чим триваліші й міцніші традиції спільноти, тим більш деспотичним стає соціальний контроль, хоча люди цього, як правило, не помічають**, свято вірячи, що правильно говорити і робити так, як усі, носити подібний з ними одяг і прагнути до того ж, що й інші, а всі, хто відрізняються від цього хоч у якомусь пункті, є відсталими й жалюгідними. Над цією вірою можна сміятися, коли дивишся на неї зі сторони, але їй важко не піддатися (у моді, у манері мовлення, в оцінках і ставленнях), коли сам є членом спаяної, міцної групи.

Така **підпорядкованість нормам і цінностям** групи та її соціальному контролю називається інакше **конформністю**, тобто готовністю не виділятися і не дозволяти це іншим. **Наявність соціального контролю**, а він, нагадаємо, виникає разом із утвердженням у групі основних норм і цінностей, **приводить до того, що конформними за своєю поведінкою стають майже всі члени групи**. І якщо на початку формування групи соціальний контроль використовується до порушників порівняно часто, то згодом їх число зводиться до нуля і у використанні соціального контролю починають переважати позитивні санкції, тобто колективні похвали й вирази підтримки до тих, хто у своїх діях найкраще виявив ціновані у групі якості. Тому члени групи уже не стільки бояться покарання, скільки прагнуть до заохочення, а порушувати негласні правила їм уже і в голову не приходять.

Втім, порушення традицій все таки трапляються, і така поведінка називається девіантною. Тобто **девіантність** – це поведінка, що помітно відхиляється від групових традицій і отримує негативну санкцію групи, тоді як **конформність** є поведінкою, що повністю відповідає груповим нормам та цінностям і тому отримує позитивну санкцію групи. Однак не все так просто: *порушення, відхилення,*

девіації потрібні (як це не дивно) у будь-якій системі, адже вони забезпечують її пристосувальну змінюваність, її еволюцію, а отже – і виживання у мінливому світі. Тому в кожній сформованій групі девіантна поведінка безумовно дозволена діловому лідеру (що зрозуміло, адже саме він, за визначенням, має надавати усім зразки поведінки, зокрема і поведінки нової, що потрібна для розвитку групи) та аутсайдеру (на якого всі «махнули рукою» і не карають за його витівки). Це називається «ідіосинкратичний кредит довіри» лідера – терпимість групи до якихось його відхилень та новацій.

Як бачимо, девіантна поведінка є обов'язковою для лідера й очікуваною від нього. Зрозуміло, що лідером він стає не через неї, але стати «сильним», беззаперечним лідером він може, тільки якщо він не боїться бути дещо не таким, як прийнято у групі. Більшість відомих у світі харизматичних лідерів (саме неформальних лідерів, вожаків) запам'ятовуються і приваблюють до себе своєю нестандартністю, вмінням порушувати канони, залишаючись у межах пристойності. Інакше кажучи, їх девіантність не безмежна, це не анархізм і хуліганство, - але і не запнута на всі гудзики «добропорядність». Межу припустимого і навіть необхідного для вожака відхилення визначити наперед неможливо, це треба внутрішньо відчувати, аби не впасти у жодну крайність, - адже ті новації, що спершу він собі дозволяє, а далі вони стають модними, створюють у групі більш розумні й толерантні традиції (що може перетворити її на колектив) або, навпаки, призводять до огрубіння звичаїв і відносин у групі (і тоді вона деградує до корпорації, асоціації чи дифузної групи).

А от для того, **щоби насмілитись порушити групові звичаї, потрібен не лише статус лідера, але й певна внутрішня свобода: відсутність боязні бути засудженим або осміяним і водночас відсутність бажання сподобатись іншим** своєю нібито незалежністю від їх оцінок, - адже людям не подобається ні байдужість до їх думки (а тим більше – фальшива бравада цим), ні покірність щодо неї. Відтак і виходить, що справжні лідери (яких у будь-якому суспільстві не більше 1,5% - 2,5%) у своїх діях не орієнтуються ні на кого і роблять лише те, у що вірять, а тому і здатні на кроки, до яких інші не додумаються (і це позитивна для групи девіантність), тоді як фальшиві лідери лише оригінальнічають для набуття авторитету, а після цього насолоджуються можливістю покомандувати (така девіантність морально розкладає групу, надихаючи на цинічну й підлу боротьбу за владу). Натомість і конформність не є проявом ганебної слабкості чи боягузтва, адже без неї були би неможливі жодні людські спільноти.

Фактично, ми вже пояснили, що структура малої неформальної групи – це збалансований набір соціальних ролей, необхідних для стабільного її існування як соціальної системи («команди»), побудованої на основі спільних інтересів та цінностей. Структура малої неформальної групи складається із таких основних ролей: (1) діловий лідер – особа, визнана найкращою за найважливішими цінностями групи; має беззаперечне право наказувати й карати; (2) емоційний лідер – член групи, що найкраще вміє підтримувати взаємовідносини і завдяки цьому забезпечує в ній стійку позитивну морально-психологічну атмосферу; (3) аутсайдер – особа, визнана найгіршою за найважливішими цінностями групи; критикує або смішить усіх. Насправді в групах, різних за родом діяльності, масштабом і типом буває набагато ширший набір ролей (зокрема – ролей ситуативного лідера, «цапа-відбувайла», активістів, інертних), але для розуміння внутрішньої взаємодії достатньо знати три основні, без яких не може існувати жодна стабільна група.

Всі ці ролі взаємозамінні, тобто особа, що була діловим лідером в одній ситуації, може – за потреби – бути емоційним лідером або, навіть, аутсайдером в іншій. Однак після більш-менш тривалого досвіду колективної діяльності (а структура, нагадаємо, виникає у групі саме завдяки ній) стихійно визначаються особи, що найчастіше вдало справляються із даними ролями, і саме їм група несвідомо «доручає» виконувати ці ролі на постійній основі. Останнім не залишається нічого іншого (крім, хіба що, залишення групи), як прийняти ці, очікувані групою від них ролі, тим більше, що виконання їх надає і певні привілеї, і відчуття своєї потрібності. А от якщо хтось виконує свою роль погано, невідповідно до очікувань (за браком мотивації чи достатніх здібностей) або взагалі не виконує (через те, що група склалася не повністю або хтось відсутній фізично), то група відразу це відчуває: вона стає нездатною працювати без конфліктів (при відсутності емоційного лідера) або долати найменші труднощі і вирішувати нові завдання (при відсутності ділового лідера), або розуміти, де є межа достойної поведінки (при відсутності аутсайдера).

Оцінка міри придатності особи та її здібностей до виконання конкретної ролі є дуже важливою у практичній психології, адже очевидно, що зовсім не кожен може впоратися із роллю ділового лідера, більше того, за деякими розрахунками питома вага повноцінних лідерів у будь-якому суспільстві складає 1,5% - 2,5% природжених лідерів і ще до 3% ситуативних лідерів. Це означає, що приблизно один із двадцяти людей здатен, за певних умов, виконати роль ділового лідера, тоді як всі інші,

опинившись у цій ролі, здатні лише «зловживати владою», тобто використовувати цей статус для власного честолюбства або вигоди, не виконуючи при цьому організаційно-управлінської функції і розкладаючи морально групу. Можна згадати відомий експеримент Ф.Д.Горбова, у якому він за допомогою гомеостатичної методики виявив **два типи ситуативних лідерів**.

Експериментальне завдання випадково зібраній групі із трьох-чотирьох чоловік полягало у необхідності одночасно і швидко виставити свої електровимірні прилади якомога ближче до «нуля», що було важко, адже прилади були поєднані і досягнення цієї позначки одним учасником відразу ж відхиляло стрілки приладів у інших. У кожній такій групі не було призначеного керівника, але рано чи пізно хтось обов'язково починав керувати процесом, оскільки його неефективність без координації зусиль була цілком очевидною. Тут, власне, і виявлялись *два варіанти поведінки цих ситуативних лідерів*: **переважна їх частина починала покрикувати і ляяти співучасників**, вимагаючи від них перестати регулювати свої прилади, поки він не виставить свій; але після того, як йому це вдавалося, їхні намагання досягти того же зводили нанівець його успіх, і далі суперечки починались наново. Зрозуміло, що *ця тактика давала найгірші результати*, адже люди, що взялися керувати, були псевдо-лідерами, які не змогли підпорядкувати своє роздратування і свої амбіції головній, колективній меті (це і є *«прилаштування зверху» та патологічна агресія*).

І лише невелика частина «самопризначених» керівників (не більше тих самих 5%) зуміли, по-перше, виважено розібратись у причинах невдач і знайти вихід, а по-друге, не йдучи на повідку у загальних настроїв, спокійно й без окриків дозволити решті однокорпусників виставити свої прилади на «нуль», а потім уже почати регулювати свій (що легше, ніж три водночас), синхронізуючи свої показники з іншими. Ця тактика приводила до успіху швидко і без зайвих зусиль та нервувань<sup>152</sup>. Якраз тому, що **діловий лідер у сім'ї нерідко відноситься до першого типу – «фальшивих» вожаків**, *методи виховання у ній виявляються репресивними*, а психологічна атмосфера – тиранічною й пригніченою (хоча лідер розуміє, що це прояви несхвалюваних, асоціальних цінностей), що, відтак, *створює однолінійну структуру групи*, в якій нікому не дають сперечатись із вищими за рангом членами, а отже – і змінювати свій статус.

Більше того, **в корпорації** (як типі групи) найчастіше **діловий лідер переймає на себе функції й емоційного лідера**, тобто не лише карає, але й жаліє, вдаючись, переважно, до методів психологічного маніпулювання й підкорення собі інших. Дуже детальний і психологічно точний приклад того, як це робиться можна прочитати у згадуваній книзі М.Пьюзо «Хрещений батько», котра описує звичай сицилійської мафії у США. Втім, можна побачити це і в українських сім'ях, коли, наприклад, її «голова» не дозволяє другому із подружжя пожаліти покарану ним дитину, щоби, мовляв, не зраджувати солідарність вихователів, а потім купляє дитині якусь іграшку, щоби асоціювати радість дарунка виключно із собою (за цією же схемою створювався, до речі, і «культ особи» І.Сталіна).

Насправді ж **карати й жаліти повинні різні люди**, адже **прийняття рішень діловим лідером має бути раціональним і, тому, несхильним до жалості**, а **підтримувати взаємовідносини у групі має особа, яка не віддавала накази і не карала за їх невиконання, а тому може широко співчувати**. Між іншим, для того, *аби широко співчувати і щоби іншому стало легше після цих співчуттів, також потрібні здібності, які є не в кожного*. А емоційний лідер повинен, *до того ж, уміти розвеселити, підтримати загальне спілкування, примирити людей, розділити будь-які їх емоції, бути «душею компанії» і не давати їй настроям спуститися нижче певного рівня*. Можна додати, що і аутсайдер в ідеалі не має бути приниженим об'єктом глузувань і «блазнем» або всім незадоволеним критиком, оскільки ставши лідером хоч у чомусь, він психологічно зносить своє відставання в чомусь іншому спокійно і з гідністю.

Лише коли кожна роль виконується повністю, - людьми, що мають потрібні здібності, - тоді й досягається **рольовий баланс**, тобто наявність і правильне виконання всіх основних ролей, що потрібні для даного типу групи, або, інакше кажучи, стан рівноваги між організованістю й емоційною жвавістю групи, а значить і гармонійного поєднання в ній потреб у досягненні та в приналежності. Так, *рольовий баланс у корпорації підтримується монополізацією всіх основних ролей одним лідером цієї групи*, який, до того ж, не дозволяє порушувати незмінність її структури. Однак така структура легко піддається руйнуванню, якщо лідер втрачає владу або вибуває з групи фізично. Натомість у *колективі рольовий баланс забезпечується взаємозамінністю її ролей*, і це дозволяє легко вводити у групу нових членів та давати по-новому розкриватись старим.

<sup>152</sup> Нерсесян Л.С. Методические подходы к решению проблемы психологической совместимости//Педагогическое образование и наука. №7, 2011, с.12-13

Якраз для полегшення та впорядкування такої адаптації нових членів та соціалізації ними групових норм та цінностей і створюється т.зв. **ідеологія групи**, яка є *сукупністю «історій»*, що ілюструють найважливіші зразки конформної та девіантної поведінки, шанованої та зневаженої у даній групі. Ці історії, як правило, трапились із членами групи насправді, але в переказі вони «обросли» далекими від істини подробицями і, навпаки, позбулися якихось подробиць, що мали місце, і все це заради того, щоби вивести певну «мораль» із них: як треба і як не треба себе вести. Ці історії, з їх емоційним підкреслюванням взірців поведінки своїх героїв та антигероїв, дають змогу передати у словесній, розповідній формі основні норми та цінності групи, які, нагадаємо, існують і соціалізуються у несвідомій формі, а значить повідомити їх новачкам, сформулювавши у вигляді правил важко і навіть неможливо; до того ж, таке навчання було би неефективним, як не є ефективним виховання патріотизму шляхом заучування й декларування клятв і обіцянок любити Вітчизну. Тоді як ці повчальні історії справляють потрібне враження і мають цілком достатній ефект.

Очевидно, що, наприклад, у групах двієчників і відмінників цінності відрізняються, а значить і лідером в одній може бути той, хто в іншій був би аутсайдером. І поводитись у якості лідера доводиться по-різному в кожній із цих груп. Так, якщо викладач приходить у групу, де «головують» двієчники, і він намагається їх зацікавити, то стикається із насмішками та зневагою. Якщо, однак, це змушує його *вдатися до жорстких засобів наведення порядку*, криків, погроз, помсти, то, як не дивно, і його самого, і його предмет починають поважати, а дисципліна і якість роботи покращується, оскільки він, фактично, стає для них лідером. Однак якщо ці ж методи він застосує до відмінників, то у них це відіб'є мотивацію до навчання, а значить і погіршить їх результати.

І це не тому, що в першій групі учні є настільки примітивними людьми, - примітивною є система норм і цінностей даної групи, а відтак і система рольових очікувань та наявної поведінки в групі. Це іще раз підтверджує закон, що система є чимось більшим і іншим, аніж сума її елементів, адже сам по собі кожен член групи двієчників може бути недурним та несхильним до прогулів і хуліганства, але інтегрувавшись (в силу того, наприклад, що в інших групах його не прийняли) у цю групу, кожен починає вести себе по принципу «з ким поведешся, від того і наберешся», тобто давня і сильна традиція починає домінувати над особистістю всіх, на кому висить «тавро» членства у цій групі, а нав'язана ним поведінка визначає ставлення до них усіх інших груп і викладачів.

Давайте задумаємось, навіщо потрібно вивчати всі ці тонкощі рольових відносин. Причина в тому, що саме відсутність лідера або справжньої лідерської поведінки з його боку приводить до дошкульних поразок ті команди, які за всіма іншими показниками повинні були перемогти. Може бути декілька варіантів невідповідності когось ролі лідера. Перший, хто має бути лідером у команді, це тренер. Від нього очікують розуміння того, як готуватися і вирішувати поставлені завдання, вибору тактики, гравців, внесення коректив по ходу зустрічі, - тобто всього, що входить у роль ділового лідера. Втім, наскільки він справляється з цими обов'язками, практичних психологів не цікавить, бо це його професійний рівень, який мають оцінювати й підвищувати інші.

Натомість **психологів має цікавити інше: чи відповідає тренер тим рисам поведінки ділового лідера, які очікують від нього підопічні**, - адже якщо це не так, вони втрачають впевненість у ньому і у своїй команді, а через це мимовільно зменшується їх настрій і мотивація – як у грі, так і на тренуваннях, їм постійно «чогось» не вистачає і вони звинувачують у цьому спершу «нефарт», а потім – одне одного, і це вже є останнім етапом розпаду командного духу. Погодьтеся, знайома картина. І нікому не приходить у голову, що надто часте «невезіння» - це вже не випадковість, а симптом якоїсь іншої «хвороби», і цією хворобою є невиконання або, скоріше, неповне виконання лідером своєї ролі.

Що ж він робить не так? Річ у тім, що при всіх особливостях рольових очікувань у різних командах, від ділового лідера завжди очікують знання того, що треба робити, і **раціональних рішень**, тобто обґрунтованих, компетентних і, зрештою, ефективних. Адже діловий лідер має вселяти віру в те, що він знає або знайде вихід, що у нього завжди є план і якщо, навіть, він не спрацював цього разу, то наступного точно спрацює. Саме ця віра підопічних і додає їм мотивації, сил і впевненості, щоби тяжко працювати (а чим вище рівень команди, тим більше і важче їй треба працювати), а головне – *віддавати всі сили і не боятися, що хтось цього не робитиме*, а відтак через нього мої зусилля підуть прахом. Як тільки в команді з'являються сумніви в **компетентності й раціональності** ділового лідера, віра гравців слабне і зникає, а на зміну їй приходить той самий «нефарт».

Розглянемо по черзі: що таке «компетентність» тренера? Звичайно мова не про рівень його диплому або величину досвіду (тим більше, що розум – це не досвід, а якраз здатність його отримувати). Мова про суб'єктивне відчуття його підопічних, що він завжди знає, що треба робити. І в цьому сенсі минулі успіхи та впевнена поведінка є зовсім не зайвим, але справжня перевірка його «компетентності» настає підчас невдач, які рано чи пізно трапляються з усіма. І в цей момент **вивести команду із «психологічної ями» виявляється набагато важче, ніж із ями фізичної**. Коли гравці з



опущеними головами виходять з поля, перше питання, що у них виникає: **чому так сталося?** Вияснити це є природною потребою людини при будь-якій невдачі, адже розуміння й усунення її причин якраз і уберігає від її повторення. Так що ця потреба стає не просто легкою зацікавленістю, а гострою, **стресовою потребою в отриманні відповідей**, яка не дає розслабитися й заснути і яку спортсмени нерідко «запивають» алкоголем.

Що має сказати тренер команди відразу після поразки? Що вони билися, але сьогодні не мали шансів, що **ніхто не винний**, адже поразка була неминучою в наявних умовах, - щось на зразок форс-мажорних обставин і стихійного лиха. *Якщо цю заяву не зробити і не зробити її переконано* (або ще й накинутися на когось), *то гравці самі почнуть шукати винних, бо це найпростіший спосіб відповіді на питання «чому так сталося»*, - і якщо вже почнуть, то «знайдуть», будуть ображатися й ворогувати між собою. Тренер взагалі не повинен «призначати винних» або дозволяти це команді: по-перше, це *дурість* (в масових явищах не буває винних, бувають причини), а по-друге – *прояв слабкості*, - і в обох випадках це суперечить тому, що очікують від справжнього лідера.

Пригадуєте експеримент Горбова і поведінку «фальшивих» вожаків: люди можуть підкорятися їх зухвальству, але результатів їх крики не дають і люди швидко перестають їх сприймати у цій якості. А лідер, нагадаю, це не якась постійна посада, це результат сиюхвилинного визнання й очікування ефективних рішень, - тож тренер є лідером, поки в нього вірять. Справжній, сильний лідер – це людина, яка не дозволяє собі слабкостей, адже диктатором треба бути, передовсім, по відношенню до самого себе (а вже потім – до інших). *Таку людину не надто сильно люблять* (бо люблять, скоріше, м'яких і співчутливих), а значить, *сильному лідеру слід бути готовим до певної самотності*: його будуть поважати за твердість і справедливість, без сумнівів слухатися і самовіддано виконувати його вказівки, - але співчувати йому чи морально підтримувати їм навіть на думку не спаде.

Сильний лідер здається підопічним «монолітом», людиною без слабкостей, а це означає, що він не може ображатися, не може виміщати злість на когось (принаймні – часто), навпаки – він має бути незворушним (і багато хто це зображує), а головне – раціональним, адже спокійним він для того і має бути, щоби приймати виважені й розумні рішення. Якщо ж замість слів про невдалий збіг обставин тренер говорить, що ми програли через того, хто не забив у якомусь моменті, або через того, хто втратив м'яч, після чого нам забили гол, то це не просто фундаментальна помилка атрибуції та порушення правил логіки («після того – не значить внаслідок того»), - гірше те, що це несправедливість через емоційну засліпленість та дитячу образливість. Тобто це водночас і дурість, і слабкість, - а значить і лідер він такий, заради якого ніхто «вбиватись» не буде. Натомість будуть посередні, мляві результати, безхарактерність і постійні скарги на підопічних.

Взагалі, якщо людина часто обурюється та скаржиться на інших, це явна ознака, що вона не хоче визнавати якихось недоліків у собі, через які з нею і трапляються неприємності, і хоча й відчуває, що сама чогось не доробила, однак відвертає власну увагу від своїх помилок, щоби не знизилася її самооцінка, яка в неї і так нижча за її претензії. *І якщо себе вона ще так-сяк обманює, то вже інших – ні*, а тому, хоч її і бояться як керівника, проте лідером не вважають, і якщо в бюрократичному апараті це, може, й не страшно, то там, де треба створити колектив і дати практичний результат, усе закінчується поразками і скандалами (яких у нас так багато).

А втім, сильному лідеру мало не піддаватися слабкостям (або казати, що «я беру всю провину на себе», бо це знову пошук винних), він повинен справді знайти причини поразки, а тим більше – череди поразок. Однак цьому заважають інші психологічні чинники: внаслідок репресивного виховання наші люди звикли перекладати відповідальність і вже автоматично говорять і думають, що, мовляв, я їм усе пояснив, а вони не виконали! Начебто план був бездоганний: вийти з пересічними футболістами проти «Барселони», «закрити» всіх її атаквальних геніїв, а одного разу пройти всю її оборону і забити гол. Що ж із підлеглими не так, що вони не виконали цього плану? Тобто тренер не припускає можливості, що з планом було щось не так, хоча саме така думка і дозволила б йому знайти і виправити справжню причину, а відтак і набути корисного досвіду (а не наступати на ті самі граблі знову і знову).

Інша психологічна перешкода – це надмірна віра у випадковість (у «фарт», а значить – у диво і в «халяву») і недостатня віра у власні сили. Ніхто з тренерів не визнає цю свою віру, але їх пояснення подій і особливо – їх емоції під час пояснення виказують це краще за будь-які зізнання: якщо тренер посередньої команди, після зустрічі з грандом, яку вони програли з крупним рахунком, розповідає, що якби суддя «дав пенальті», то все би склалося інакше (і, ймовірно, вже вони би виграли з таким самим рахунком), це означає, що тренер все ще вірить у казки і боїться глянути правді у вічі. І правда не в тому, що шансів нема (якісь шанси є завжди), а в тому, що не треба розраховувати на випадок і

удачу, - **треба мати справжній план** – про те, на що можна розраховувати, як для цього нейтралізувати сильні сторони суперника і на яку свою перевагу можна зробити ставку (а якась перевага завжди є, як мінімум – у самовідданості).

Заважають знайти справжні причини і скарги на *«нереалізацію»* гольових моментів (та інші подібні відмовки), - ніби це слово справді щось пояснює. Треба розуміти, що *«нереалізація» не є причиною*, хоча і звучить нібито науково. Адже *на відміну від справжнього діагнозу, який одразу передбачає відповідні засоби лікування, це слово є абстрактним ярликом*, що навішується, коли пояснити точніше не вдається. Тобто, якщо «невиконання плану» - це була об'єктна атрибуція, то «нереалізація» - інцидентна («списування» на обставини). Проте **справжню причину своїх невдач треба завжди шукати у своїх неправильних діях або бездіяльності**. Зауважте, **причину слід шукати не в собі як особистості** (що було би важко виправити і думка про що знижує самооцінку), **а в окремих своїх діях**, які поміняти неважко.

Що ж саме треба поміняти? Це можна сказати лише після **точного обслідування й аналізу статистичних даних** про те, хто скільки бігав, куди давав пас і наскільки точно, скільки було обводок і ударів, перехоплень і виграної боротьби, хто з ким взаємодіяв і як компактно грали тощо. Таку статистику зараз навчилися збирати, не навчилися лише використовувати, - тренери як і раніше покладаються на власний суб'єктивізм: «Цей мені подобається, в нього очі горять, а той – розчаровує» (хоча на ділі «цей» регулярно помилявся і фолів, а «той» виконав масу чорнової роботи, що добре видно зі статистики). І в результаті замість того, щоби задіювати гравця, котрий об'єктивно більше забиває або дає точних і розумних передач, ставлять того, хто є улюбленцем тренера, - хоча показники у нього гірші, - обґрунтовуючи це слабким аргументом, що «я в нього вірю».

Звичайно, **віра в підопічного може його надихнути**, але й **вимагати теж треба**, - зокрема вимагати підвищення показників: пробігай за гру стільки кілометрів, дай стільки точних пасів, і будеш основним гравцем! Це дозволить мати справжню і чесну конкуренцію між гравцями, **із якими перспективами для кожного і розумінням, чому його не взяли**. А головне – **такий аналіз конкретної гри дозволить ясно побачити причини поразки або перемоги** – без «охоти на відьом» або запаморочення від успіхів, - адже буде видно, в якому компоненті гри поступилися або завдяки чому виграли (чи справді так добре грали, чи грали посередньо, але суперник – ще гірше). І **це вже буде справжній діагноз причин, адже після нього відразу ясно, що робити**: підсилити фізичну готовність чи точність передач, тренувати «стандарту» чи бити здалеку, шукати тих, хто вміє обводити чи здатен боротися.

Безумовно, все це має робити не психолог, але він має **розуміти, чому це не робиться**, і допомогти дійти до **розуміння важливості цього тренеру або керівнику**. Він має також пояснити тренеру, що **при поразці варто підбадьорити команду** («ніхто не винний, всі – молодці, на разі ми нічого не могли вдіяти, але ми на правильному шляху і свого ще доб'ємося»), а **коли всі заспокоються** (для чого потрібні не тільки фізичні відновлювальні процедури, але й психологічні), їм **треба пояснити, в чому ми всі недопрацювали і, значить, над чим будемо працювати далі**. *Пояснення причин поразки і буде в їх очах проявом його компетентності, а діловий план подальшої роботи (без помсти «винним») – проявом його раціональності як справжнього лідера*. Натомість, **коли команда виграс, тренер має виділяти тих, хто краще грав і має найбільше доклався до цієї перемоги**, - бо *кращих треба відзначити й захочувати, а гіршим – не давати розслаблятися* (адже якраз вони і схильні приписувати собі чужі заслуги та спочивати на лаврах, а після їх надмірного розхолодження команду важко зібрати докупи).

Таким чином, і при поразці, і при перемозі **психолог, по-перше, повинен відслідковувати й корегувати напрям емоційного переживання цих подій** (здоровий чи патологічний) та їх раціональну атрибуцію (тренером і гравцями), а **по-друге, відслідковувати й тамувати амплітуду розбурхування емоцій**, адже *і негативні, і позитивні емоції, якщо стають надмірними, можуть впливати погано на людей*: відразу після події вони **не дають заснути**, бо ніяк не вгамуються, а за два-три дні **їх не вистачає на нову гру** (не вистачає саме емоцій, а не фізичних сил). Саме тому стан, якого мають досягти справжні майстри східних бойових мистецтв – це незворушність, яку не повинні зворушити ні страх, ні горе, ні радість (і там, де китайці є недосяжними чемпіонами – у бадмінтоні чи настільному тенісі – вони так і поводяться підчас гри).

Щоправда, **психолог не обов'язково повинен все це робити власноруч**: у нього може й не бути можливості постійно перебувати разом із командою, щоби все це відслідковувати, та й **робити це краще одному із тренерів, якого команда сприймає повністю «своїм»**, тоді як **психолог**, який їх досліджує (подібно до решти наукової групи), і **сприймається ними на певній дистанції, і повинен**

цю дистанцію утримувати, аби мати можливість *об'єктивно спостерігати* за піддослідними. Із цього випливає висновок, що у команді має бути не тільки діловий, але й **емоційний лідер**, завдання якого – не керувати, тобто не наказувати і не карати, а втішати людей, підбадьорювати, **розділяти з ними і горе, і радість**, і тим самим – **підтримувати соціально-психологічний клімат команди**.

Практичний психолог має лише контролювати ці емоційні процеси за допомогою тестів, спостережень та аналізу статистичних даних (які можуть показати, що фізично люди добре готові, але їх результати погіршуються, а значить «винна» тут їх психологія), а потім давати рекомендації по їх корегуванню, - тоді як **безпосередньо працювати у цьому напрямі повинен емоційний лідер** (адже це від нього й очікують), і лише в **окремих, кризових та патологічних випадках варто залучати психолога**. Фактично діловий лідер «відповідає» в команді за потребу в досягненні (і саме тому він, а не емоційний лідер надихає команду на звершення та підганяє її), а **емоційний лідер – за потребу в приналежності** (можна сказати – в любові, тобто він виконує *роль своєрідного сповідника, утішника, розважальника, чутливого співрозмовника, тамади* тощо).

Втім, і «суворий», і «добрий» тренер повністю виконати свою роль навряд чи зможе: навіть якщо один сильний лідер, рішенням якого гравці безумовно довіряють, а інший – максимально емпатичний, якому вони довіряють всі свої почуття, все одно залишаються питання, якими вони діляться лише з однолітками, - а значить, **і діловий, і емоційний лідер має бути і серед гравців, і якщо такі не знайдуться, то команда так і залишиться набором гравців, а не єдиною сім'єю**. Зазвичай **розподіл і перерозподіл цих ролей у дружній групі відбувається автоматично**: нехай батько в сім'ї діловий лідер, але поки він на роботі, накази віддає жінка, а от якщо, припустимо, він повертається і бачить, що вона вже покарала дітей за невиконання, він мимовільно починає їх жаліти, тобто переймає тимчасово роль емоційного лідера (на що, до речі, жінка не повинна ображатись).

Однак так само, як **роль ділового лідера може виконувати людина, що має недосить здібностей**, аби бути справді *виваженим, раціональним, принциповим і впевненим* (і вона буде «слабким» лідером), так і **роль емоційного лідера може дістатись недостатньо чуйній і тактовній людині** (розмова з якою повністю не розрадить). І це практичний психолог теж має відслідковувати, адже можливо їх треба навчити працювати у своїй ролі краще, а можливо – замінити, в т.ч. на людину, вагу якої тренер недооцінює, - адже показники в неї погані, - але справжнього колективу без неї не буде. Як не буде і гарного соціально-психологічного клімату групи, адже в ній будуть панувати образи, помсти, ворожнеча та створення угруповань, конфлікти або – ще гірше – байдужість.

Важливо розуміти, що **кожна людина виконує далеко не одну роль** протягом лише одного дня. Скажімо, в **ролі викладача** (а це не тільки посада і формальні обов'язки) вона поводить себе говіркою і товариською, співчутливою і готовою допомогти, - і не тільки тому, що без цього вона буде неефективною, але тому, що таким є малюнок *ролі «хорошого викладача»*. Проте коли в другій половині дня вона опиняється у **ролі слухача курсів** підвищення кваліфікації, то вже поводить себе, як *легковажний і нестаранний студент* (діями яких, імовірно, обурювалася іще вранці), адже це тез готова схема поведінки – роль, і доволі приємна. А прийшовши додому ця людина може виконувати **роль батька** (за сценарієм, який засвоїла від тих, з ким себе ідентифікувала – *суворого батька, чуйного чи ще якогось*), **роль чоловіка** (теж – *за одним із багатьох можливих сценаріїв*), і тільки залишившись наодинці – *бути собою* (хоча і це не обов'язково, бо чимало людей грають **якусь вигадану роль і перед самим собою**)<sup>153</sup>.

Однак біда (і водночас – завдання для практичного психолога) у тім, що **жодна роль не дає людині можливості виявити повністю свої нахили та здібності**: *кожна з них використовує лише частину її індивідуальності, а тому людина прагне до чогось іншого*, не завжди вмючи розібрати, що саме їй потрібно. Більше того, **людина ізолює всередині себе одну роль від іншої** (наприклад, капризуючи і жаліючи себе у *ролі «Дитини»* вона «вимикає» власну *роль «Батька»*, щоби він не нагадував їй про обов'язки та правила), **хоча правильніше було би знайти їх гармонійне поєднання** (в цьому прикладі – *роль «Дорослого»*). А оскільки життя не завжди пропонує людям ті ролі, в яких би вони найкраще і найповніше розкрилися, то вони останнім часом **вигадують собі якесь альтер-его у соцмережах, намагаючись продемонструвати риси, невластиві їм у житті**. Однак це не вихід: дослідження показало, що **такі люди відчують хронічний стрес і ведуть ізольований спосіб життя** (хоча невідомо: це наслідок чи причина їх віртуального альтер-его)<sup>154</sup>.

<sup>153</sup> [http://ms.hse.ru/content/lessons/13408/Аронсон\\_Э.\\_Общественное\\_животное.\\_Введение\\_в\\_социальную\\_психологию\\_-1999.pdf](http://ms.hse.ru/content/lessons/13408/Аронсон_Э._Общественное_животное._Введение_в_социальную_психологию_-1999.pdf) (с.176)

<sup>154</sup> <http://health.unian.ua/worldnews/1476866-rozdvoennya-osobistosti-vcheni-nazvali-golovnoyu-nebezpekoyu-sotsialnih-merej.html>

Що таке соціально-психологічний клімат групи – в цьому треба розібратися самостійно<sup>155</sup>, а от як його контролювати, пояснимо. Найкращий метод для цього – **соціометрія**, яка виявляє ієрархію групи, її згуртованість чи поділ на фракції, конкретних лідерів у різних сферах, аутсайдерів та ізольованих членів тощо. Цей метод полягає в опитуванні членів групи за типовим набором питань, на кшталт: «Хто би найкраще справився із організацією такої, конкретно, справи?» і «Хто би точно не справився?» (а кожна справа – це певний тип лідерства: діловий, інтелектуальний, розважальний, емоційно-надихальний, комунікаційний тощо), до яких можна додати ще запитання: «Хто би із групи обрав Вас у лідери для такої, конкретно, справи?» і «Хто би точно не вибрав Вас?» (які могли би показати, наскільки адекватна у кожного оцінка власного статусу в групі).

Очевидно, що тут **опитування не анонімне**: кожен зазначає конкретне прізвище (номер у списку, що роздається) і робить це від власного імені, і ось чому так: аналіз результатів тут здійснюється у вигляді **соціограми** (можна це робити і у вигляді таблиці, але це менш наглядно), тобто графу із пронумерованими точками (кожен номер – це прізвище), між якими, згідно із відповідями, прокладені стрілки позитивного чи негативного вибору. *Якщо всі стрілки позитивного вибору зосереджені на одному лідері, то група згуртована*, а якщо всі йдуть урізнобіч, то роз'єднана. Може у групі бути декілька фракцій зі спокійними або з ворожими відносинами, можуть бути члени групи, що тримаються окремо, - і все це (й багато іншого) дозволяє виявити соціометрія<sup>156</sup>.

Безумовно, незгуртованість групи можна виявити і без соціометрії, але *наскільки вона роз'єднана, скільки в ній фракцій, навколо яких вождів вони групуються і таке інше незброєним оком виявити не вдасться*. А тім, слабкі лідери розібратися в цьому і не прагнуть: з одного боку, у них все одно не вистачить здібностей, аби виправити становище раціонально і компетентно, тобто – завдяки власному авторитету, а з іншого боку – для них є менш розумні, але почасти ефективні способи **згуртування через протиставлення «своїх» усім іншим**. Річ у тім, що є два способи згуртування: **позитивний**, коли люди *об'єднуються спільними інтересами та важливою для всіх перспективною метою* (наприклад, виграти з часом якийсь турнір, поступово сягаючи в ньому все більших висот), а також – **негативний**, коли байдужі або презирливі навзаєм члени групи *об'єднуються навколо «помсти» вигаданому, здебільшого, ворогу, котрий для цього всіляко очорнюється та демонізується, а боротьба з ним оголошується майже «священною»*.

Зрозуміло, що **другий спосіб є легшим у тому сенсі, що не треба «притирати» людей** одне до одного, проводити «корпоративи» та тренінги командоутворення, допомагати людям порозумітися і побачити кращі сторони інших, знаходити спільні інтереси та підтримувати дружні відносини (над якими треба постійно працювати), переконувати їх у можливості досягти об'єднаної далекої мети та проміжних до неї, боротися із «зірковою хворобою» або невпевненістю окремих членів групи. Адже для негативного способу згуртування достатньо підкинути людям думку, що всі їх біди та невдачі – виключно через підступні дії конкретного ворога, який персоніфікується в особі найближчого конкурента (в спорті, в політиці, в бізнесі) і якому приписують усі найгірші людські якості та наміри.

Виявляється, що нав'язати цю думку неважко, адже **люди вірять у підступи ворога**, як мінімум, **по двох причинах**: по-перше, це **тішить їх схильність до самообману** і, зокрема, до **зняття з себе провини за свої поразки**, а по-друге, **конспірологія та параноя – це упередження, яке саме себе живить і не потребує додаткової роботи над вірою в неї** (на відміну від необхідності працювати над авторитетом лідера), адже подивившись крізь «чорні окуляри» пошуку злих намірів, ти легко знаходиш їх у самих невинних діях. З точки зору психології тут усе є патологією: і *боязнь визнати провину за свої невдачі* (що не тільки не мужньо, але ще й глупо, адже шукати треба не провину, а причину), і *прагнення вірити у самообман* (хоча в глибині душі розумієш, що це неправда і борешся із собою), і *підозріливість та бажання помсти* (які отруюють настрій і збіднюють емоції).

Нерідко ця **конспірологія та параноя** стають **«самоздійснюваним пророцтвом»**, оскільки їх носії неодмінно завдають «випереджувальні удари» по «ворогу», що і вправду налаштовує його на бажання зробити щось погане у відповідь, - після чого конспірологи кажуть: «Ну от, ми про це і попереджали!». Яка ж ознака може підказати, що це саме параноя, а не тверезий погляд на жахливу реальність? Є **три ознаки явної параної**: **ворог у її картині світу всюдисущий** (його віддані поплічники проникли в усі сфери й на всі рівні і звідти сліпо виконують його волю), **всемогутній** (може споганити або зашкодити

<sup>155</sup> <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=656>; [http://bgumanagement2009.narod.ru/test/test\\_25.html](http://bgumanagement2009.narod.ru/test/test_25.html); [http://www.gpntb.ru/ntb/ntb/2010/6-2010/ntb\\_6\\_6\\_2010-иночкин.pdf](http://www.gpntb.ru/ntb/ntb/2010/6-2010/ntb_6_6_2010-иночкин.pdf); <http://buklib.net/books/36908/>; <http://vsetesti.ru/109/>; [http://azps.ru/tests/tests\\_climat.html](http://azps.ru/tests/tests_climat.html); <http://www.prostotest.pl/733>; <http://www.booksite.ru/fulltext/tes/ty2/psy/hol/ogy/1.htm>

<sup>156</sup> Метод соціометрії: <http://biofile.ru/psy/1659.html>; Белікова Ю.В. Можливості соціометрії в вивченні групових емоцій: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/3030>; <http://voluntary.ru/dictionary/1106/word/sociometrija>

у всіх, масштабних і дрібних речах, через що навіть особисті невдачі приписують йому) і **здатний безпомилково розраховувати плани на багато кроків наперед і успішно їх здійснювати** (що, взагалі-то неможливо, і навіть не тому, що люди не настільки розумні, а тому, що життя завжди багатше за будь-який план або найхитрішу вигадку).

З точки зору психологічної теорії згуртування через відитовхування використовує так звану **негативну ідентифікацію**, тобто **бажання бути іншим, характерне, загалом, для підліткового віку в силу несформованості власної системи цінностей** (адже, згадаємо, тоді особа користується кількома ієрархіями цінностей і це починає її дратувати, живлячи бажання бути несхожим, особливим). *Дорослих же людей можна підитовхнути до цього, якщо вони є сильно фрагментованими особистостями, що виховувались і управляються репресивними методами. А от з точки зору практики командної роботи негативний спосіб згуртування є доволі ефективним: по-перше, його швидше й простіше здійснити (особливо в умовах браку кваліфікованих кадрів), по-друге, він дає справді сильну і тривалу мотивацію, а значить – і самовіддачу на тренуваннях і на полі, а по-третє, таких людей легше налаштувати на тотальну (можна сказати – тоталітарну) безпринципність у виборі цілей і засобів їх досягнення.*

*Негативний спосіб згуртування шкідливо діє лише на психіку та особистість носіїв нав'язаної таким чином параної, але це їх керівників, мабуть, хвилює найменше. Однак психолог повинен розуміти ці наслідки, адже вони подібні до ПТСР, погано лікуються і ще довго приносять шкоду і їх суб'єктам і оточуючим.* Правда, якщо керівники з часом відмовляються розвивати цю параною, а лише підкреслюють і розвивають відмінності своєї команди, то це може бути нормальним етапом у процесі її становлення (так само, як націоналізм допомагає нації усвідомити свої відмінності і самоствердитися на етапі її формування). До речі, не менш **позитивно впливає на збільшення відданості групі обряд суворої ініціації до неї**, який часто застосовують у зарубіжних студентських братствах і, взагалі, *всюди, де намагаються об'єднати багато різних, у т.ч. несумісних між собою людей тривалими й міцними узами*<sup>157</sup>.

Допомагає **негативному згуртуванню** групи також і **цькування ізолюваних членів групи**, яке існує в усіх організаційно слабзорозвинених спільнотах і яке в США називається «буллінг», а на пострадянських теренах - «дідівщина». Об'єднує всіх жертв цькування одна риса: найчастіше об'єктами знущань стають *люди, які мають підвищену чутливість і показують свою «слабкість»* (страх, образу або злість), - адже ця реакція відповідає очікуванням агресорів, породжуючи у тих забракле відчуття своєї вищості<sup>158</sup>. Втім, **психологу варто навчитись сприймати цькування – як і решту людських проявів – без морального обурення та потягу до перевиховання** (хоча це і звучить попервах дивно і навіть *обурливо*), адже це й подібні явища виявляють, по суті, соціобіологічний (етологічний) інстинкт: як собака біжить за тим, хто тікає, так само і *люди (особливо – незрілі) мимовільно кидаються на того, хто не пропускає повз вуха їх піддражнювання, а навпаки – надто сильно реагує і цим заохочує їх на глузування та знущання.*

У явищі цькування проявляються недоліки та викривлення процесу сприйняття (перцепції) людьми одне одного, які призводять до непорозумінь та конфліктів. **Соціальна перцепція** – це *сприйняття зовнішніх ознак людини, формування зв'язку цих ознак із її особистісними рисами на основі власного досвіду та прийнятих стереотипів, а також тлумачення і прогнозування на цій підставі його дій та намірів.* Суб'єктивні мірки, очікування та вимоги до інших, які є у кожної людини, називаються її *«імпліцитною теорією особистості» (про що варто почитати самостійно)*<sup>159</sup>. Соціальна перцепція включає в себе атрибуцію (не тільки каузальну) – приписування різних характеристик суб'єкту й об'єкту сприйняття, а також – різні механізми та ефекти сприйняття (**ефект ореолу, первинності, проєкції та інших, про що теж варто почитати самостійно**)<sup>160</sup>. Нам, натомість, важливо виділити два ефекти соціального сприйняття: стереотипізацію та інгруповий фаворитизм.

**Стереотипізація** – то процес формування ставлення до соціального об'єкту на основі власних емоційних та когнітивних стереотипів (статусно-професійних, етнічних або фізіогномічних), який відбувається шляхом віднесення цього об'єкту до певного типу всередині власної типології об'єктів (це дозволяє *сприймати його як відомий і такий, що не становить небезпеки*), і робиться це для

<sup>157</sup> Див. експерименти про це: [http://lms.hse.ru/content/lessons/13408/Аронсон Э. - Общественное животное. Введение в социальную психологию - 1999.pdf](http://lms.hse.ru/content/lessons/13408/Аронсон_Э._Общественное_животное._Введение_в_социальную_психологию_-1999.pdf) (див. с.424-426)

<sup>158</sup> <http://www.psychologies.ru/roditeli/children/bullying-bolezn-vlasti/>; <http://psyfactor.org/lib/bullying.htm>;  
[http://www.rusnauka.com/33\\_NIEK\\_2008/Psihologia/37294.doc.htm](http://www.rusnauka.com/33_NIEK_2008/Psihologia/37294.doc.htm); [http://www.botexpert.com.ua/Articles/Articles\\_240.html](http://www.botexpert.com.ua/Articles/Articles_240.html)

<sup>159</sup> [http://psyera.ru/implicitnye-teorii-lichnosti-itl\\_8183.htm](http://psyera.ru/implicitnye-teorii-lichnosti-itl_8183.htm)

<sup>160</sup> [http://www.psychologos.ru/articles/view/effekty\\_socialnogo\\_vospriyatiya](http://www.psychologos.ru/articles/view/effekty_socialnogo_vospriyatiya); <http://psylib.org.ua/books/andrg01/txt07.htm>;  
<http://www.elitarium.ru/gruppa-konformizm-jeffekt-oreola-povedenie-vospriyatje-jegoizm-socialnaja-psihologija/>

пришвидшення його оцінювання та вироблення поведінкових реакцій щодо нього<sup>161</sup>. Інакше кажучи, **ми не сприймаємо незнайомих людей абсолютно відкрито і безпосередньо**, навпаки – ми відразу відносимо їх до якогось типу людей і оскільки щодо кожного з цих типів уже існує вироблена думка (когнітивне упередження і готова емоційна реакція), то ми автоматично переносимо її на дану людину і відповідно поводимо себе. Ця стереотипна оцінка конкретної людини може з часом мінятися, але **частіше вона примушує нас оцінювати інших достатньо однобоко**.

**Інгруповий фаворитизм** – це прагнення максимально сприяти членам власної групи на противагу членам інших груп, аж до прощання «своїм» будь-яких злочинів та упередженої нетерпимості та підозрливості до цілком нормальних дій усіх інших. Інгруповий фаворитизм виявляється, здебільшого, у **двох ефектах**: *ефекті передбачуваної подібності* та *ефекті гомогенності аутгрупи*. В основі **ефекту передбачуваної подібності** лежить схильність більшості людей апріорно сприймати членів своєї групи як максимально схожих на себе і несхожих на представників ширшого соціального оточення. Навіть якщо члени певної групи були приєднані до неї довільним або випадковим чином, вони сприймалися іншими представниками цієї групи як схожих на себе і зрозумілих. А оскільки суб'єктивно сприйнята подібність є найсильнішим чинником соціальної привабливості, то це пояснює, чому ефект передбачуваної подібності у крайніх своїх проявах істотно підвищує рівень закритості групи та підсилює міжгрупові бар'єри.

**Ефект гомогенності аутгрупи** породжується схильністю багатьох індивідів сприймати зовнішню по відношенню до їх групи соціальне оточення як знеособлену однорідну масу, представники якої позбавлені індивідуальних особливостей (деперсоналізовані). Виділяють два характерні **прояви даного ефекту**: по-перше, схильність детальніше розрізняти і **виділяти відмінності та мікрогрупи у власній групі**, - тоді як *члени зовнішньої групи (аутгрупи) здаються однаковими*, - а по-друге, **схильність сприймати будь-якого представника своєї групи як більш складну особистість**, ніж будь-хто з аутгрупи. Дослідження показали, що білі студенти вважають інших білих складнішими, в порівнянні з чорношкірими людьми, особистостями, так само, як молоді люди – своїх однолітків у порівнянні з літніми людьми (а останні платять їм тією ж монетою). Члени жіночих клубів вважають, що «свої» відрізняються від представників інших груп великою різноманітністю індивідуальностей. *Применшення індивідуальної різноманітності членів зовнішньої групи ніби узаконює дискримінаційну і навіть агресивну поведінку щодо «безликих» і «примітивних» чужинців*<sup>162</sup>.

Багато конфліктів поглиблюються в силу того, що люди, які перебувають «по обидва боки барикад», обговорюють проблему переважно в бесідах зі своїми однодумцями. Коли в експерименті людям запропонували дати фінансову пораду талановитому незнайомцю, вони, *перебуваючи наодинці, обрали менш ризиковані пропозиції*, а після обговорення того ж питання і максимального зближення позицій у групі прийшли, як не дивно, до *більш ризикованих рішень*. Більше того, виявилось, що **«зсув до ризику»** (так назвав цей ефект його відкривач Дж.Стоунер) має місце не тільки при досягненні групою консенсусу, але й після нетривалої дискусії, принаймні, **якщо люди брали в ній активну участь, а не просто пасивно слухали** (і чим активнішою була ця участь, тим більш помітної ставала зміна установки). Однак коли експериментатор пропонував дати подібну пораду незаможній людині з дітьми, група ставала явно більш обережною.

Як виявилось, **дискусії не обов'язково підштовхують до ризику, а просто посилюють початкові схильності учасників**: там, де вони вірять у здібності й можливості об'єкта, вони готові ризикнути і дискусія робить їх більш розкутими, а там, де розуміють неприпустимість ризику, ще більше утверджуються у цій думці. Цей висновок змусив припустити існування феномена, названого (С.Московічі) **груповою поляризацією**: *в більшості випадків обговорення підсилює усереднену думку членів групи*. Дискусія робить прихильників більш переконаними, а противників – більш незадоволеними, і це збільшує розрив позицій між ними. А коли в групу підлітків зі злочинними нахилами приходять нові члени, кількість і тяжкість скоєних нею злочинів зростає, причому не через її чисельний ріст, а завдяки посиленню її девіантності.

На підставі проведеного аналізу терористичних організацій в усьому світі дослідники прийшли до висновку, що тероризм не виникає раптово. Ймовірніше, що його носіями стають люди, згуртуванню яких посприяли спільні образи. **У міру того як вони, відірвані від впливу толерантно налаштованих людей, взаємодіють один з одним, їх погляди стають все більш і більш екстремістськими**. Результатом цього стають такі прояви жорстокості, на які б вони ніколи не пішли без об'єднання у

<sup>161</sup> [http://p-for.com/book\\_485\\_glava\\_165\\_Stereotipizacija\\_identifN.html](http://p-for.com/book_485_glava_165_Stereotipizacija_identifN.html); <http://psyfactor.org/lib/stereotype10.htm>

<sup>162</sup> [http://fond-ids.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=82&Itemid=60&limitstart=35;](http://fond-ids.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=82&Itemid=60&limitstart=35;)  
[http://studopedia.ru/9\\_160053\\_ingruppovoy-favoritizm-i-ego-determinanta.html](http://studopedia.ru/9_160053_ingruppovoy-favoritizm-i-ego-determinanta.html)

групи однодумців. Крім того, за даними досліджень, в групових обговореннях загострюється феномен «*вже занадто багато вкладено, щоби кидати все на півдорозі*», - який коштував багатьом підприємцям величезних фінансових витрат, адже вони погоджувались додатково вкладати гроші в такий проект, який не стали би фінансувати, якщо би робили це з нуля.

Це відбувається тому, що «**колективний інтелект**», тобто здатність групи успішно справлятися із будь-якими завданнями залежить, як показують дослідження, не від рівня інтелектів її членів, а від **соціальної сприйнятливості** членів групи, інакше кажучи – від того, *наскільки поширена в групі потреба в приналежності* (і цей показник прямо пропорційний кількості жінок) і як мало в групі учасників зі схильністю до домінування (тобто – нав'язування своєї думки, яка відображає силу потреби в досягненні)<sup>163</sup>. Річ у тім, що групам, які приймають рішення властиво придушувати інакомислення в інтересах єдності колективу. Цей феномен І.Джаніс назвав «**групомисленням**» (groupthink).

Якщо для спільної роботи й морального клімату командний дух є дуже корисним, то під час прийняття рішень однодумність може призводити до тяжких помилок. У момент планування фатального вторгнення у В'єтнам, Ірак чи в Афганістан політичні групи, що приймали ці трагічні рішення відчували себе єдиним цілим, а тому аргументована критика цього плану або придушувалася, або ігнорувалася, - хоча його помилковість була доволі прозорою. Тож **умови формування «групомислення»** такі: **згуртована група**, члени якої пов'язані узами взаємної симпатії; **відносна ізоляція групи від інакомислячих** та **авторитарний лідер**, котрий якщо і не нав'язує свою думку, то, принаймні, дає всім зрозуміти, яке рішення він би вітав.

**Симптоми групомислення** наступні: *переоцінка прав* групи приймати будь-які рішення та її *влади їх виконати, ілюзія невразливості* групи (і тому – схильність до ризику і невідчуття загроз, що наближаються), *віра у вищу правоту групи* і схильність до безапеляційного *самовиправдання* (і тому нечутливість до моральних закидів), *примітивізація противника, пануючий конформізм та ілюзія одностайності*, а також породжена цим *самоцензура заперечень і сумнівів* заради консенсусу, і *пряме приховування інформації*, що могла би поставити під сумнів правильність прийнятих рішень<sup>164</sup>.

## **Тема 6. Керуючий вплив**

**Ключові питання теми 6:** **Види впливу:** формуючий (виховання і соціалізація) та керуючий (управління, маніпулювання, харизма). **Стилі лідерства та управління.** «Короля грає свита». Прямий і непрямий **способи переконання.** Ефект приєднання до більшості, прагнення до унікальності (ефект сноба), престижне споживання (ефект Веблена, Invidious consumption). **Позалогічність переконання** й ефект «власної аргументації». Реактивний опір інституційному тиску. **Нормативний вплив** активної, послідовної (впевненої) та персоніфікованої **меншості**, непрямий ефект руйнування однодумності. Слепа довіра через байдужість. Довіра на контрасті («ворог мого ворога – мій друг»).

Вплив *суспільства* на людину, який ми розглядали в першій темі, відноситься до так званого **формуючого впливу** і включає в себе розглянуті вже **виховання та соціалізацію**, а також **навчання**, котре ми зараз не вивчаємо (бо для цього призначений навчальний предмет під назвою «Педагогіка»). Проте *формуючий вплив* слід відрізнити від **керуючого впливу**, до якого відноситься **управління, маніпулювання та харизма** і яке, на відміну від першого, *не ставить собі завдань змінити, покращити людину або навчити її чомусь корисному*, а має лише **завдання добитись від людини конкретних дій у потрібний момент і з невеликою – посильною – старанністю з її боку**. Всі ці ознаки перелічені тут тому, що *формування і управління* в нашій країні *часто плутають*, і це робить неефективним як *виховання*, так і *управління*. Тож *давайте розберемось, у чому між ними радикальна відмінність*.

**Формуючий вплив** намагається змінити людину, причому – **назавжди і в кращу** (за задумом) **сторону**. Але *задуми ці нерідко не вдаються*, адже люди погано усвідомлюють *цілі, яких реально досягти і засоби, які для цього найбільш придатні*. Так, **виховання** прагне покращити людину **шляхом свідомих, словесних нотацій**, тоді як насправді **діючим елементом у ньому є санкції** (покарання та заохочення), а слова потрібні лише для інформування об'єкта, за що саме його стимулюють (тому це і нагадує, як ми казали, *дресуру*). Тож *не треба зловживати словами*, бо, насамперед, **повчань ніхто не любить** (навіть діти), а крім того, **виховувані швидко звикають пропускати їх повз вуха**. А тим

<sup>163</sup> [http://elementy.ru/novosti\\_nauki/431444/Izmerenie\\_kollektivnogo\\_intellekta\\_okazalos\\_vozmozhnym](http://elementy.ru/novosti_nauki/431444/Izmerenie_kollektivnogo_intellekta_okazalos_vozmozhnym)

<sup>164</sup> [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/mayers/08.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/mayers/08.php)

більше не варто кричати і залякувати, адже найменших це травмує, а у трохи старших викликає бажання робити все навпаки (це і є **негативна ідентифікація**) або, що гірше, не робити нічого (що вже є **навченою безпорадністю**), *ухилитись і виконувати* накази тільки під *крайнім тиском*, недбало і безініціативно.

Якщо ж вихователь намагається *задемонструвати іншим якийсь хорошиий приклад*, то він узагалі *плутає виховання із соціалізацією*, в якій, однак, **свідомий показ взірців «не проходить»**, адже **об'єкт** реагує на **типову, постійну поведінку**, і починає цінувати її, якщо тільки сам суб'єкт сприймає її **позитивно**, а не робить «через не хочу». Крім того, *об'єкт* соціалізує не всі манери поведінки, а лише **важливі йому в даний момент** (зокрема, не переймає те, чим не займається) і не сліпо їх копіює, а **вибірково**, - ті, що ближче йому за *індивідуальними нахилами*. А якщо вихователі його надто «тероризують» *повчаннями, не роблячи так самі*, то об'єкт виробляє **негативну ідентифікацію** щодо них і примушує себе не копіювати їх поведінку, а вести себе протилежним чином, - тож **соціалізація дає тут зворотний ефект**.

І при тому, що *виховання й соціалізація* (як і *навчання*) нерідко дають *ефект, далекий від бажаного*, керівники у нас їх *полюбляють і застосовують там, де треба просто управляти*, - тобто дати людям завдання, які їм доступні, і **стимули, які змусять їх працювати**. А значить, треба просто **визначити здібності та уміння працівників**, - і краще підчас прийому на роботу (**для чого і потрібні практичні психологи**), - **підібрати їм завдання індивідуально** (і якраз цього у нас страшенно не люблять), а потім знайти **стимули, які найкраще на них впливають** (тут знову **потрібні психологи з їх тестами, хоча без пошуку індивідуального підходу керівником теж не обійтись, і це психолог має керівнику втовкмачити, хоча той буде пручатись**). Сьогодні вже добре відомо, що найбільший зиск і *віддачу дають капіталовкладення в людей*, в т.ч. в їх *підбір, навчання і, найголовніше, в індивідуальний підхід до них*, і це називається розвитком «**людського капіталу**», тобто креативно-продуктивних здібностей, соціально-конструктивних рис характеру та мотивацій людини, які мають здатність впливати на збільшення її заробітків, доходів фірми та зростання національного доходу<sup>165</sup>.

Інвестиції в людський капітал дають найбільший економічний ефект і формують від 60% до 80% багатств у розвинутих країнах (більше того, саме ці капіталовкладення і роблять їх розвинутими країнами, адже в «нерозвинутих», на кшталт Росії, людський капітал складає всього 14%)<sup>166</sup>. Найважливішими **формами інвестицій в людину** вважається **освіта, підготовка на виробництві, медичне обслуговування** (що продовжує строки продуктивної діяльності людини), **трудова мобільність та міграція** (які сприяють переміщенню людей у райони та галузі, де їх здібності більш затребувані, краще використовуються і тому краще оплачуються), **пошук інформації про ціни й доходи**, а також **належний догляд та виховання дітей**<sup>167</sup>. Сприяє розвитку людського капіталу й делегування повноважень підлеглим («**демократія участі**»), яка в менеджменті називається *емпауерментом*<sup>168</sup>, тобто заохоченням прояву індивідуальності й ініціативності робітників.

А тому в управлінні треба *вивчати людей, диференційовано впливати на них і мати з цього суто раціональний ефект*, але в жодному разі – не виховувати, тобто не прагнути їх змінити. **Головне правило хорошого менеджера: працювати потрібно з тими, які є, - а не старатись підібрати персонал «під себе» чи якимось перевиховати їх** (бо це робить керівника зарозумілим і не емпатичним). Звичайно, в практичному управлінні іноді доводиться **виховувати й учити**, але така необхідність – це **вірна ознака невміння управляти**: якщо ви даєте виконавцю важке для нього завдання, то не дивуйтеся, що він не впорається і буде виправдовуватися та обманювати. Але й така поведінка – не привід починати його виховувати, адже це *ви* дали завдання, до якого *він* або *не доріс*, або *воно* взагалі *не відповідає його здібностям* (скажімо, сангвініку важко узагальнювати й систематизувати, - зате він може генерувати нові ідеї). Тож треба просто доручити йому роботу по його нахилах і силах, - і всі будуть щасливі.

Підсумуємо, **управління** – це процес впливу, що здійснюється призначеними керівниками на членів формальної групи з метою добитись від них тієї кількості та якості роботи, які потрібні для виконання поставлених завдань. **Управління базується на стимулюванні** робітників такими *винагородами чи покараннями, які є найефективнішими для підтримання правильної за напрямом і*

<sup>165</sup> <http://sovman.ru/all-numbers/archive-2012/may2012/item/86-man-a-resource-or-capacity-development-in-the-economy.html>; <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1712>; [http://www.ukr-socium.org.ua/Arhiv/Stati/2\\_2010/114-122\\_2'10\\_-13.pdf](http://www.ukr-socium.org.ua/Arhiv/Stati/2_2010/114-122_2'10_-13.pdf); <http://library.if.ua/book/40/2664.html>; <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=25&page=14>

<sup>166</sup> [http://old.creativeconomy.ru/articles/4096/;](http://old.creativeconomy.ru/articles/4096/)

<sup>167</sup> [http://uchebnikonline.com/menedgment/upravlinnya\\_lyudskimi\\_resursami\\_-\\_voronkova\\_vg/investitsiyi\\_lyudskiy\\_kapital\\_resurs.htm](http://uchebnikonline.com/menedgment/upravlinnya_lyudskimi_resursami_-_voronkova_vg/investitsiyi_lyudskiy_kapital_resurs.htm)

<sup>168</sup> <http://nlp-system.com/empauerment.php>



достатньої за силою мотивації їх роботи. Стимули, що очевидно, бувають позитивні та негативні (заохочення та покарання), і є доволі багато правил, як їх треба застосовувати. Зокрема, **заохочення чи покарання ефективні лише відразу після дії, за яку вони були призначені**, а якщо після, наприклад, проступку робітник устиг зробити щось похвальне, а його із запізненням карають, то *це лише озлобить його і не змусить не порушувати надалі*. Крім того, **стимул не має бути неочікуваним**: навіть винагорода, про яку заздалегідь не повідомлялось і на яку робітник не розраховував, будучи видана (а у нас люблять неочікувані премії «з барського плеча»), *лише розхолоджує і вбиває далі бажання виявляти ініціативу*, за яку вже не нагородять.

Керівнику **не можна також виявляти емоції при стимулюванні**, - *все має проходити спокійно*: винагороджувати слід урочисто й ритуалізовано, а *карати – без помсти і погроз*, а тим більше – *без виправдань* (мовляв, ти знаєш правила, тож маєш таке покарання, - **у тебе є чудові якості, але так більше не роби**, бо від цього страждають інші і ти сам). **Позитивні стимули ефективніші за негативні** (навіть обіцянки в порівнянні з погрозами, а останні, якщо вже застосовувати, то – не пусті, а ті, що можна виконати), *тому перші мають бути при кожній нагоді, а других варто уникати*, і **карати лише за свідомі промахи** (а не за риси характеру) і **ні в якому разі не всіх** (навіть якщо всі порушують, треба пом'якшити правила так, щоби порушниками виявилась меншість). Тож *хороший управлінець даватиме такі завдання, за які можна буде лише хвалити*.

До речі, спортивні тренери вірять у силу лайливих «розносів», бо зазвичай коли вони давали *прочухана команді, яка тривалий час погано грає, то після цього вона починала грати краще*. Натомість коли після тривалої серії успіхів тренер розчулювався і *хвалив команду, вона негайно починала програвати*. У них виробляється **психологічний комплекс «Благодать покарання та прокляття похвали»**, і відбувається це через нерозуміння математичної закономірності *«регресії до середніх значень»*, яка передбачає, що **будь-який процес іде хвилеподібно**: *якщо в якийсь момент його показники перевищують середні значення* (тривалі перемоги), значить *скоро вони спадуть донизу*, а якщо, навпаки, *ідуть нижче середніх значень* (тривалі невдачі), то *недовзі почнуться перемоги*, - і ці зрушення зовсім не треба пов'язувати з похвалами чи розносами тренера.

**Сила стимулу має визначатись уявленнями про її адекватність**, адже це, по суті, «ціна» вчинку і вона має коливатись і бути співрозмірною величині порушення або заслуги в очах людей, - **поскільки надлишкове заохочення чи покарання сковує виконавців, а недостатнє – не спонукає**. А сам **стимул має відповідати очікуванням і схильностям** людини: *в нашій країні люди більш охочі до винагороди статусом і престижем* (і набагато менше стараються заради грошей, хоча свідомо стверджують зворотнє), *жінки більш чутливі до визнання колективу, а чоловіки – до схвалення керівництва і до його довіри*. Чим вищою є *кваліфікація та освіта*, тим більше *потреба у виконанні складної і самостійної роботи*, - яка вже сама є стимулом до роботи. *Молоді люди сильніше реагують на сиюхвилинну зовнішню оцінку* (осуд чи похвалу), а *старшим важливіше збереження свого авторитету та репутації*.

Але найефективніше впливає на людей не окремий стимул, а **постійний стиль управління**, один із трьох, в залежності від специфіки роботи: (1)**авторитарний** – *використання лише наказів та негативних стимулів за порушення, але у суворій відповідності із заздалегідь сповіщеними правилами*; (2)**ліберальний** – *використання лише похвал та винагород* (позитивних стимулів за ініціативу) *без будь-якої критики за помилки*; (3)**демократичний** – *використання погоджених із підлеглими правил роботи та стимулювання, за виконанням яких вони сліdkують самостійно, усім колективом, що перетворюється, фактично, на неформальний контроль громадської думки колективу*.

**Авторитарний стиль управління є ефективним**, коли потрібно виконувати **некваліфіковану фізичну роботу**, завдання і технологія якої є простими й очевидними, тобто *не вимагають від виконавців задумуватись над тим, як і що робити*. Наприклад, завдання копати яму, - якщо виконавець робив це не один раз і знає як, - *найшвидше буде виконане саме під загрозою особистих покарань*, а не за додаткову премію (це доведено експериментами і практикою). Проте якщо навіть у ритті ями *потрібна буде якість або виконавець буде змушений вирішувати якісь поточні проблеми самостійно, то це вже частково буде і розумовою працею*, а значить за якість і вдалість вирішення проблем варто встановити для нього якісь винагороди, - що фактично стане *поєднанням ліберального стилю управління по відношенню до розумових дій та авторитарного стилю – до фізичних дій у ході одної і тої ж роботи*. **Лише так можна поєднувати в керівництві «батіг і пряник»**, адже не існує якогось окремого стилю управління, в якому керівник може одних карати, а інших винагороджувати за одні і ті ж дії, - це ненаукова вигадка, реалізація якої шкідлива для відносин у групі і для вмотивованості та старанності робітників.

Якщо ж уся **робота є насамперед розумовою**, а *працівники – висококваліфікованими*, то застосовувати слід **виключно ліберальний стиль управління**, тобто взагалі *не критикувати і не карати жодним чином за помилки*, а лише **винагороджувати за оригінальні ідеї** та винаходи, незалежно від того, чи пішли вони у *серійне виробництво і чи дали прибуток* (саме так і працює стимулювання робітників у японських фірмах). Обидва названі стилі *передбачають стимулювання окремих працівників за конкретні результати у відповідності із правилами*, що були повідомлені заздалегідь і завдяки яким робітники точно знають, що їх очікує за вдалі та за хибні дії. Однак *і перший, і другий варіант стимулювання не заохочує колективну працю, яка є набагато більш складним і високим рівнем організації труда, аніж просто індивідуальна праця по сусідству із іншими*.

**Колективна праця** – це не просто однакова у всіх робота, поряд із іншими та під їх поглядами (як працюють, наприклад, студенти на практичному занятті), це робота, яку неможливо виконати поодиночці, адже вона **має надто великий обсяг і потребує одночасного виконання декількох операцій**, а тому *ці операції розподілені між окремими виконавцями, що мають діяти злагоджено*, як єдина система. До такої роботи виконавців неможливо заохотити одними лише особистими стимулами, оскільки тут потрібна не тільки індивідуальна старанність, але і **вміння та бажання скоординувати свою роботу із іншими, підлаштуватися під їх темп** (в тому числі – жертвуючи власними амбіціями), *компенсувати додатковими зусиллями їх помилки*, коротше – робити все, щоби досягти спільного, а не особистого результату, *не рахуючись із тим, хто і скільки в нього вклав*. Більше того, **якщо спробувати після виконання такої роботи оцінити розмір і значення зусиль кожного** (що навряд чи можливо) та **винагороджувати індивідуально**, то це **знищить колективну працю**, адже *породить образи й недовіру до чесності такої оцінки* (якою б вона не була), а наступного разу члени колективу більше слідкуватимуть одне за одним, аніж працюватимуть.

Ось чому для **колективної праці** найбільш доцільним та **ефективним є демократичний стиль управління**, за якого *керівник спершу обговорює і погоджує із підлеглими всі основні моменти роботи*, які вони можуть вирішувати в рамках тих завдань і стимулів, що надані вищим керівництвом. В цьому обговоренні важливо досягти *повного консенсусу*, тобто не нав'язувати, по можливості, волю керівника або частини групи всім іншим, а добиватись поступового розуміння усіма тих цілей і труднощів, із якими їм доведеться стикнутись та оптимальних способів їх вирішення. Крім того, в цьому обговоренні **мають бути узгоджені правила та стимули щодо цієї роботи**, внаслідок чого всі працюють, усвідомлюючи, для чого вони працюють і як треба робити, щоби досягти успіху і не підвести інших. Саме це, не відсторонене ставлення до роботи приводить до її взаємозамінності та злагоженості, на фоні якої навіть *найменша недбалість або лень стає відразу ж поміченою й осудженою* (а осуд своїх у такому колективі є вагомим стимулом), а значить **контроль за дотриманням цих правил переходить від керівника до всього колективу**, що є набагато ефективнішим.

Кожен стиль управління є «правильним», припустимим і доцільним для певних задач і певних виконавців. Тобто **стилі не можна оцінювати як кращі чи гірші, а лише – як ефективні чи неефективні у даній ситуації**. Наприклад, щоби примусити спортсменів тяжко працювати на тренуваннях, їх варто лаяти і насміхатись над помилками та слабостями (*авторитарний стиль*), але коли вони виступають на змаганнях, у ході яких мають виявити свої найкращі здібності і показати не лише якісь заучені прийоми, але і фантазію, оригінальність рішень та швидкість їх прийняття, то тут уже слід їх хвалити (за конкретні якості та дії) і зовсім не критикувати (*ліберальний стиль*). А от якщо нам потрібна команда, яка буде дружною й водночас ефективною, яка буде не лише «битись», але й грати, тобто діяти творчо і невимушено, то знадобиться (крім описаного раніше *виховного впливу* по створенню єдиного колективу) **демократичний стиль управління**.

Втім, варто розуміти, що **підлеглі ніколи не зможуть приймати такі ж обґрунтовані і відповідальні рішення, як і їх керівники** (принаймні – хороші керівники). І *справа не в тім, що виконавці менш розумні, а в тому, що вони не відчувають такої ж відповідальності і не можуть, як правило, налаштуватися думати із тією ж інтенсивністю та наполегливістю, що і керівники*. Підлеглі мимовільно, але неминуче *ставляться до прийняття управлінських рішень легковажно*, як до гри, а тому вони здатні висувати насправді оригінальні ідеї та пропозиції, але нездатні їх серйозно обмірковувати й передбачати наслідки їх застосування. Тому **остаточне рішення повинно залишатися за керівником**, але водночас він має *обставити справу так, щоби його підлеглі були впевнені, що вони самі прийшли до цього рішення та ухвалили його*. Це вимагає від керівника психологічної тонкості та гнучкості: не нав'язуючи свою ідею і не заперечуючи прямо невірні ідеї колективу, він має *навідними питаннями підвести усіх до потрібних йому рішень*, які, ймовірно, він розробив і знав заздалегідь, але

які повинен уміти корегувати під особливості колективу, доповнюючи найбільш удалими ідеями підлеглих.

Таким чином, ми розглянули основний вид керуючого впливу – управління, але давайте сформулюємо їх усі. **Види керуючого впливу:** (1)**управління** – це неприховане й примусове (у тому числі і м'якими, ненасильницькими засобами) скерування окремих аспектів поведінки людини (уважності, дисциплінованості, старанності у роботі) у потрібне керівнику русло без намагань її перевиховати. В управлінні важливо використовувати *домінуючу мотивацію* підлеглих, знаходячи відповідні *стимули* і формулюючи завдання у максимально простому, *інструктивному вигляді*, а потім *контролюючи* його виконання послідовно і без виключень (тобто не жалюючи нікого і не підміняючи їх собою).

Натомість (2)**маніпулювання** – це *неочевидне для об'єкта намагання вивести його зі стану емоційної рівноваги і ввести у стан деякої розгубленості* (у якому не діють стереотипи та автоматизми, а думати люди не звикли і тому легко піддаються навіюванню), а потім направляти його поведінку на потрібні собі цілі, доки цей стан зберігається<sup>169</sup>. Втім, критичність жертви маніпулювання відновлюється, як правило, досить швидко (а якщо вона здатна до **рефлексії**, то ще й виробляє певний імунітет проти такого впливу). Звичайними проявами маніпулювання є *«тиск на жалість», нацькування одних на інших, залякування прийдешніми бідами з метою всучити засіб рятування, різні форми гри на жадібності, заздрості та інших, так би мовити, «смертних гріхах»*<sup>170</sup>. Загалом, це **гра на примітивних, нижчих емоціях** людей, а тому розвиток емоційної сфери (і зокрема – **емоційного інтелекту**<sup>171</sup>) є одним із кращих способів убезпечити себе від маніпулювання.

А (3)**харизма** – це здатність установити **емоційний контакт із об'єктом без формування і підтримання афективної емоційності стосунків** (без надмірного співчуття та сліпої відданості, без очікувань і образ, без зайвої формальності або фамільярності), *із лідерською агресивністю* і водночас – *із емпатією та надиханням на лідерство* усіх своїх співрозмовників (*партнерське спілкування*). Харизма як вид керуючого впливу має настільки сильний і стійкий ефект, що може зрівнятися у цьому із *формуючим впливом*, але вона рідко використовується задля довготривалих, перспективних цілей, а більше – для *лідерства у складних психологічних умовах і для досягнення найбільшої старанності від підлеглих*. Всупереч багатьом міфам, **харизма** – це *не унікальна вроджена якість і не якась навчена техніка впливу, а прояв цілісної особистості, яка впевнена у собі завдяки тривалому досвіду дотримання власних принципів, зокрема принципів справедливого, рівного до всіх ставлення* (адже *єдиний спосіб бути справедливим – це виконувати власні принципи, а вони можуть бути тільки універсальними, тобто однаковими для всіх, як і для себе*)<sup>172</sup>.

Навіщо потрібно розбиратись у цих видах керуючого впливу? – Тому що **на ділі керівники або тренери використовують всі ці види водночас і не помічаючи того, що «перескочили» з одного виду на інший**. І проблема цих «перескоків» не в тому, що це «не так, як учили», а в тому, що ці три види погано поєднуються і кожен з них перешкоджає впливу іншого: (1)*управління* має справляти психологічне враження **повної раціональності дій керівника** (як кажуть «нічого особистого, це моя робота»), а якщо він поряд із такою поведінкою намагається (2)*зіграти на емоціях* підлеглих, то вони відчують, що за цим стоїть його особистий інтерес, що він це робить для себе, а після цього всі його зауваження чи похвали сприймають як прояв його прискіпування або прихильності (що в обох випадках погано для справи, адже сприймається не як раціональна, а **як емоційна поведінка, котрою, значить, теж можна маніпулювати**).

Тож якщо керівник (2)*маніпулює* підлеглими, то він має **змиритися з неможливістю добитися від них чіткої виконавської дисципліни**, тобто має відмовитись від (1)*управління* у точному сенсі слова, а користуватись для досягнення результату лише грою на емоціях (що потрібно ще добре вміти). Якщо ж керівник здатен показати себе як *вимогливу, але принципову людину, яка не чваниться й не принижується ні перед ким, має беззаперечний авторитет і як фахівець, і як управлінець, і як впевнена у своїх діях особистість*, то це означає, що він може користуватись (3)*харизмою* як видом впливу на підлеглих. Однак користуватись нею чи ні – питання не однозначне, адже коли його виробничі результати базуватимуться лише на пієтеті виконавців **перед ним** і готовності викластися по повній

<sup>169</sup> <http://www.lookatme.ru/mag/how-to/inspiration-howitworks/206831-manipulation>; <http://constructorus.ru/psixologiya/sposoby-manipulirovaniya.html>; [https://www.youtube.com/watch?v=7sB2B\\_Q\\_P0Q](https://www.youtube.com/watch?v=7sB2B_Q_P0Q)

<sup>170</sup> [http://www.koob.ru/docenko\\_e/](http://www.koob.ru/docenko_e/); [http://www.psychologos.ru/articles/view/elementarnye\\_priemy\\_bytovoy\\_manipulyacii](http://www.psychologos.ru/articles/view/elementarnye_priemy_bytovoy_manipulyacii)

<sup>171</sup> <http://romankalugin.com/kak-razvit-emocionalnyj-intellekt-eq/>; <http://www.psystudy.ru/index.php/num/2010n1-9/289-pankratova9.html>; <http://psyfactor.org/lib/eq3.htm>; [http://www.psychologos.ru/articles/view/kak\\_reagirovat\\_na\\_manipulyacii](http://www.psychologos.ru/articles/view/kak_reagirovat_na_manipulyacii)

<sup>172</sup> <https://lifehacker.ru/2015/04/17/kak-obresti-harizmu/>; <http://hochu.ua/cat-relax/read/article-41736-luchshie-knigi-po-razvitiyu-harizmyi/>; <https://www.youtube.com/watch?v=27AGzagZC9k>

заради нього, то до всіх інших керівників вони будуть ставитися набагато гірше, і поки він не скаже, що це треба для нього, їх накази зустрічатимуться прохолодно. А це означатиме, що він має контролювати та втручатись у кожен виробничий процес, а без цього ніщо не працюватиме.

Це добре відомий **результат діяльності усіх авторитарно-харизматичних вождів: навколо них немає жодної рівнозначної постаті**, яку можна було би згадати у відповідь на сакраментальне питання: «Якщо не Він, то хто?», - а після них до влади обов'язково приходять якісь комічні, дрібнуваті персонажі. Це можна пояснити так: **ставлення до людей – це обмежений обсяг довіри та любові** (у кожного різний, але все одно не безмежний), а тому **якщо ми когось надто обожнюємо, то на інших залишається значно менше цих світлих почуттів**. Цим якраз і користуються диктатори: *зосереджуючи на собі всю любов народу, вони легко скеровують його байдужість та ненависть на всіх інших*, - що дозволяє цинічно й жорстоко завойовувати навколишні країни.

Проте в більш конструктивній діяльності (бізнесі або спорті) *не дуже добре, коли після керівника залишається «випалена земля»*, ось чому, наприклад, Генрі Форд (творець виробничого конвеєру) відправив одного разу всіх керівників своєї компанії у двотижневий круїз по Карибському морю і подивився, як добре працюють їх відділи без них. **Якщо робота йшла добре і злагоджено, значить, керівник зумів все грамотно організувати**, а якщо без нього все розвалювалося, значить, він керував у «ручному режимі» і організатор він – ніякий. Ці, останні керівники і були звільнені, адже управління – це не поле бою, тут потрібна не відданість, а дисципліна і вміння її організувати. Ось чому лідер – це не те саме, що менеджер: **коли фірма створюється з нуля, потрібен харизматичний «вождь» і безмежно відданий йому соратники** (згадаймо Білла Гейтса або Стіва Джобса), а **коли її робота налагоджена – потрібні ті, хто управляє у точному сенсі слова**.

Інакше кажучи, кожен вид керуючого впливу є ефективним для своїх цілей: (1)**харизма** – для *ламання закостенілих правил і форм роботи, для створення чогось абсолютно нового – без ресурсів, без знань і уявлень про те, як це зробити і що саме має вийти, - виключно за рахунок ентузіазму, свого і своїх прибічників*. Втім, (2)**управління** – це теж свого роду *творчість*, але у вузьких рамках правил, завдань і наданих ресурсів, яка потрібна якраз для того, *щоби скерувати найбільш непередбачуваний – людський – ресурс у бік виконання колективної роботи*. Що ж до (3)**маніпулювання**, то воно потрібне для вирішення якихось міжособистісних конфліктів, надихання на додаткові зусилля та особисті звершення, тобто *для всього того, що входить у роль емоційного лідера*, котра, як ми вияснили, не може бути ефективно поєднана з роллю ділового лідера – управлінця.

А це означає, що **жоден з цих видів не є поганим або хорошим сам по собі**, хоча деякі з них звикли сприймати як позитивні (наприклад, харизма), а інші – як негативні (маніпулювання). Правильніше говорити, що їх можна використовувати і на благо, і на зло. Так, якщо замість раціонального управління, а значить – *ділового лідерства*, керівник виявляє якості самодура та деспота, покрикує і стає згадуваним уже *фальшивим лідером*, то ефект його дій сходить нанівець, а управління стає лише видимістю. Так само і *маніпулювання*, - якщо воно використовується *для егоїстичних цілей*, то перетворюється на *шахрайство*, але воно може бути і *емоційним лідерством*, якщо його *мотивація більш колективістська* (і це вже позитивна діяльність). В **егоїстичному варіанті** маніпуляція – це, як правило, намагання *вселити в когось почуття провини шляхом демонстрації образи на нього*, а в **колективістському** – це спроба *навіяти людині почуття гордості шляхом виявлення емпатичної радості за її успіхи*.

Натомість перехвалена *харизма може бути штучно включена в імідж людини, яка зовсім не є цілісною та принциповою*, адже «*короля грає свита*» і **створити культ особи – при централізації ЗМІ – не так уже й складно**. Тож якщо Наполеон або Чингізхан мали бути великими особистостями, щоби викликати справжню любов прибічників, то «дуті» постаті на кшталт Сталіна, Гітлера або Путіна – це найвидатніші «пересічності», яких добре «розкрутили» і **псевдо-харизма яких базується на страху перед їх непередбачуваністю**. А *страх, як відомо, перебільшує розміри загрози* («Хто боїться, тому в очах двоїться») і *цим збільшує уявну величину цих постатей*, хоча насправді їх людські якості зовсім не відповідають загальноприйнятому сенсу слова «харизма», а **їх привабливість базується на т.зв. «стокгольському синдромі»** (ідентифікації з агресором), притаманному тероризованим заручникам<sup>173</sup>.

Втім, **пропаганда, PR-просування та інші способи впливу на маси – це не обов'язково допомога диктаторам та пройдисвітам**, адже правильної подачі своїх хороших вчинків потребують і чесні люди, а ще більше вони потребують боротьби із наклепами та чутками. Тож давайте розберемося, як правильно переконувати. Щоб викликати необхідну дію реципієнтів, **повідомлення, що переконує**

<sup>173</sup> <http://yurpsy.com/files/fakt/171.htm>; <http://www.colta.ru/articles/specials/9828>; <http://bither.livejournal.com/630700.html>

**повинно подолати кілька перешкод:** *звернути на себе увагу, емоційно вразити і досягти правильного розуміння основної ідеї, викликати довіру до практичних висновків із неї, запам'ятатись, пробудити готовність до відповідної дії і, нарешті, спонукати до цієї дії і бажано – не раз, щоби сформувати звичку і, значить, переконання.* Однак **вирішальне значення** – згідно дослідженням – має не запам'ятовування самого повідомлення як такого, а **запам'ятовування власних думок**, що виникли у відповідь на нього.

Коли у людей є достатньо інформації та бажання для **логічного обмірковування поданої інформації** і коли вони здатні на це, виникають сприятливі умови для **розуміння її аргументів** і для реалізації, тим самим, **(1) прямого способу переконання.** Якщо ці аргументи незаперечні й вагомі, а аудиторія зацікавлена, то ймовірність прямого переконання висока, але якщо серйозних доводів у повідомленні нема, переконати таким чином не вдасться. Однак сила аргументів не має ніякого значення, якщо люди або не схильні, або не здатні до самостійних роздумів, якщо їх увага відвернута, якщо повідомлення їм нецікаве або якщо їм просто ніколи вдумуватись у зміст повідомлення.

В усіх цих випадках, - а переважна більшість є саме таких, - пропаганда може скористатись **(2) непрямим способом переконання, тобто зосередитись на зовнішніх ознаках повідомлення, які запустять несвідомий «механізм згоди» в обхід серйозних роздумів реципієнта.** Коли його увага не зосереджена (в т.ч. при відволіканні її) або він налаштований легковажно й некритично, тоді для нього звичні й зрозумілі висловлювання виявляються **більш переконливими, ніж оригінальні та нестандартні.** Так, приказка *«Не складай всі яйця в одну корзину»* справить на зайнятого своїми думками або справами людину більше враження, ніж заклик *«Не вкладайте всі засоби в одне ризиковане підприємство».*

Кмітливі рекламодавці вміють пристосуватися до мислення своїх споживачів. Рекламні щити й телевізійна реклама, тобто те, що споживачі мають можливість бачити лише протягом дуже обмеженого періоду часу, як правило, використовують в якості *зовнішніх ознак* візуальні образи. Наші думки про продукти харчування й напої, сигарети і предмети одягу часто базуються не на логіці, а на емоціях. *Замість пошуку аргументів на захист куріння, реклама сигарет пов'язує їх з візуальними образами краси і задоволення.* Те ж саме можна сказати і про рекламу безалкогольних напоїв, коли *за допомогою образів молодості, енергійності та щасливих білих ведмедів пропагують кока-колу як джерело радості і першокласну річ.* Навіть кампанія під гаслом *«Імідж – ніщо, спрага – усе»*, яка нібито претендує на те, аби відвернути людей від довіри якимсь *зовнішнім атрибутам успіху, тобто непрямим ознакам, що відносяться до іміджу, але й вона ухиляється від використання серйозних аргументів на користь вживання саме цього конкретного напою.*

Як виявили дослідження, обираючи товар, **переважна більшість людей орієнтується не на внутрішні якості товару (його корисність, поживність, розмір можливого задоволення і виправданість, з огляду на це, його ціни), а на зовнішні ефекти від його споживання чи володіння ним** (на імідж товару і на можливість підвищити цим власний імідж), - що є так званою **несамоцільністю споживання** (несамостійністю вибору і незосередженістю у виборі на індивідуальній цінності товару). Це ще називається **«ефектом Веблена»:** зменшення ціни товару викликає сумніви у його якості, а зростання ціни робить його більш привабливим (оскільки *споживач вважає, що вища ціна означає вищий статус*)<sup>174</sup>. Схоже явище описує термін *«Invidious consumption»*, що позначає споживання з умисною метою викликати почуття заздрості.

Загалом на **формування попиту** на товар впливають три **соціальні ефекти споживання товару**<sup>175</sup>: **(1) ефект приєднання до більшості** (споживач прагне купувати те, що купують всі, сліпо наслідує моду, що, як йому здається, підвищує його соціальний статус); **(2) ефект сноба** (споживач прагне відрізнятись від більшості, хоче бути оригінальним, виділитися з натовпу, а тому ніколи не придбає те, що купують всі; тобто і в його поведінці має місце залежність від вибору оточуючих, але з точністю до навпаки); **(3) ефект престижного споживання** (споживач купує товари з метою справити враження на оточуючих не якістю товару, а його ціною, тобто наскільки він більше коштує, настільки він і привабливий).

<sup>174</sup> Малахов С.В. Эффект Веблена, поиск статусных товаров и отрицательная полезность демонстративного досуга: <http://cyberleninka.ru/article/n/effekt-veblena-poisk-statusnyh-tovarov-i-otriscatel'naya-poleznost-demonstrativnogo-dosuga>; Чипчейз Я., Штейнгардт С. На самом видном месте. Как сегодня увидеть то, что купят завтра: <http://www.litmir.net/br/?b=198629&p=12>

<sup>175</sup> Див.: Посьпанова О.С. Экономическая психология: психологические аспекты поведения потребителей: [http://www.aup.ru/books/m245/4\\_4.htm](http://www.aup.ru/books/m245/4_4.htm); Ильин В.И. Показное потребление: <http://www.consumers.narod.ru/book/pokaznoe.html>; Матвеев С.О., Лясота Л.И. Экономическая социология: [http://tourlib.net/books\\_others/matveev87.htm](http://tourlib.net/books_others/matveev87.htm); Коннифф Р. Естественная история богатых. Полевые исследования: <http://scilib.narod.ru/Economics/Rich/rich.htm>

Втім, **непрямий спосіб переконування працює лише в економічній рекламі, а не в політичній**. Спеціальні дослідження виявили таку тенденцію: від політичної реклами, тобто від появи на телеекрані та усіх іміджевих зусиль найбільше зросли рейтинги тих кандидатів, які були маловідомі виборцям до початку кампанії<sup>176</sup>. Інакше кажучи, збільшилася їх упізнаваність, причому – до якогось середнього рівня. Тимчасом ті кандидати, що вже раніше досягли такого ж рівня, не виграли нічого, адже **посилення впізнаваності не створює популярності** (її створюють особисті якості, які важко імітувати). А ще гірше (для політиків і рекламістів) те, що **ні впізнаваність, ні популярність окремих осіб не впливають на бажання голосувати за них на виборах**.

А значить, **не треба перебільшувати значимість маніпулятивного впливу на маси, - він посилює лише ті установки адресатів, які вже існували до нього**. *Виборці неусвідомлено вирізняють і надають перевагу якомусь кандидату до знайомства з рекламою, а подивившись її, лише поліпшують думку про свого обранця і погіршують думку про його конкурентів*. Якщо ж реклама пропонує їм поміняти думку радикально, то вони оцінюють її як **непереконливу і навіть брехливу**. Американські соціологи Т.Паттерсон і Р.Макклюр шляхом досліджень виявили, що **три чверті глядачів реагують саме на зміст політичної реклами, а не на її зовнішню привабливість** (хоча в торговій рекламі найчастіше буває навпаки). І тому нав'язлива символіка і *дешева риторика політичної реклами виявляються занадто очевидними для виборців*. Як відзначають автори, **політична реклама часто виглядає скоріше смішною, аніж переконливою**<sup>177</sup>. Тож у політиці важливіші **прямі аргументи**.

Треба відзначити, що **зміст політичної реклами** (на який і реагують глядачі) – *це не наукова точність обіцянок, це певне співвідношення раціональних та емоційних аргументів*, доповнене особистою щирістю і переконаністю у їх подачі. Причому **раціональних аргументів має бути небагато, але вони повинні бути доступними і «життєвими»**. Більше має бути **емоційних аргументів: критики, обіцянок, закликів, звернень до почуттів, - але ці складові мусять бути урівноважені, щоби жоден із них не переважав і не набридав** (тоді як в Україні явно домінує критиканство). А от **щирість і переконаність у своїх словах – це якраз ті особисті якості, які важко імітувати і які створюють справжню популярність політика** (котра, втім, не гарантує його перемогу на виборах, адже на цей результат впливає набагато більше чинників).

Стосовно **байдужої аудиторії** (яка в політиці зустрічається доволі часто) доречніше орієнтуватися на **непрямий спосіб переконання**; для неї більше значення має *симпатія чи антипатія до оратора*. Уподобання американських виборців виявлялися **більш прогнозованими** не тоді, коли їх питали про особистісні якості та дії кандидатів, а в тих випадках, **коли інтерв'юери цікавилися їхніми емоціями, пов'язаними з кандидатами** (наприклад, запитували, чи викликав у них Р.Рейган коли-небудь емоційний підйом, відчуття щастя). Важливо також і те, як були сформовані установки людей: якщо **початкові установки сформувалися переважно під впливом емоцій**, то і надалі вони змінюються переважно **під їх впливом**; установки, що сформувалися у відповідь на **логічну аргументацію**, зміняться теж в основному **під впливом цієї аргументації**.

А от **доводити людям неправоту їх стереотипів і самовиправдань логікою не варто** через те, що **людське мислення є принципово нераціональним і нелогічним**: *логіка майже не впливає на їх переконання, а лише підшукує їм докази*. Втім, нелогічність – це зовсім не вада мислення, це його сутнісна риса, яка може допомогти психологу, якщо він навчиться вдало нею користуватися. Адже інтуїтивно ми відчуваємо неправду (в т.ч. і самообман) краще за будь-який детектор брехні. Тому нам варто засвоїти згадуваний уже **«принцип позалогічності переконування»** – тобто **необхідність діяти в обхід логіки** для досягнення порозуміння, - як для того, щоби не зачіпати ідеї звичного самообману людей, так і тому, що *логіка їх не переконує, а лише переводить розмову на рейки формально-бездушних, відсторонених взаємовідносин*. А для того, **щоби змінити думки й переконання людей, необхідно встановити з ними емоційний контакт**, тобто перейти на *рейки емоційно-щирих, довірливих взаємовідносин*. І головне правило тут – **бути щирим самому, вірити в те, що говориш**, і притому *вірити не в якісь надумані та пафосні ідеї, як це роблять при самовиправданні, а вірити по-справжньому, глибоко в душі*.

Інший висновок із **«принципу позалогічності переконування»** - це **необхідність застосування у цьому процесі ефекту «власної аргументації» реципієнтів**, тобто **схилання їх до пошуку своїх доводів на користь того, у чому ви їх переконуєте**, адже в цьому випадку, навіть якщо їх аргументи будуть слабкі, вони їх запам'ятають і *будуть «чіплятися» за них тим більш відчайдушно, чим сильніше*

<sup>176</sup> Майерс Д. Соціальна психологія: [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/mayers/07.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/mayers/07.php)

<sup>177</sup> Лебедев-Любимов А. Психологія реклами: [http://www.psychology.vuzlib.org/book\\_o247\\_page\\_9.html](http://www.psychology.vuzlib.org/book_o247_page_9.html)

їх пробуватимуть спростувати. Більше того, цим способом можна здійснити свого роду «щеплення» проти чужої аргументації та пропаганди, адже на підготовлених власними роздумами людей вони діють у кілька разів слабше. Ефект «власної аргументації» діє якраз тому, що люди запам'ятовують, як ми казали, не зміст повідомлення, а власні думки щодо нього. Є також і інші чинники, що впливають на ефективність переконуючої комунікації.

Так, люди більше довіряють комунікатору, коли впевнені, що у нього немає наміру переконати їх у чому-небудь. І навпаки, якщо людей попереджають, що їх зараз будуть переконувати, повчати, як треба і як не треба робити, то у відповідь вони демонструють «реактивний опір інституційному тиску», тобто поведінку всупереч нав'язуваній (навіть розуміючи, що вона слухна), **щоби відстояти своє почуття свободи**. Якщо переконуючі цілі повідомлення є **занадто очевидними, а форма подачі – категоричною**, то це повідомлення також сприймається як вторгнення у сферу свободи особистого вибору і тим самим активізує намагання захиститись: *відмовити нав'язливому продавцю, виключити нафосно-повчальний виступ на телебаченні*. Якщо одна людина тактовно питає вас про бажання підписати звернення, а інша агресивно вимагає, щоби ви цього не робили того, то ви, найшвидше, підпишете – виключно із «реактивного опору тиску»<sup>178</sup>.

**Правдивими** нам здаються і ті люди, які захищають те, що йде врозріз з їх особистими інтересами. Крім того, довіра до комунікатора і переконаність у його щирості зростають, якщо він **говорить швидко**. Прискорення реклами на 25% ніяк не позначалося на їхньому розумінні, але слухачі оцінювали «оратора» як більш знаючого, інтелігентного та щирого, а саму рекламу визнавали більш цікавою. Насправді для явного зниження розуміння виголошеної мови, її темп має бути близько 300 слів за хвилину, тоді як більшість людей, що поспішно говорять, досягають удвічі меншої швидкості. Хоча швидке мовлення і позбавляє слухачів можливості знайти власні аргументи на підтримку того, про що говорить оратор, вона також виключає і будь-яку можливість появи у них **контраргументів**. Цікаво, що навіть *просте відволікання уваги людей у той час, як їм подається спірна, з їх точки зору інформація, збільшує схильність погодитися з нею*, адже, **відволікаючись, вони просто не встигають знайти свої контрдоводи**.

Більшою силою переконання володіють ті повідомлення, які асоціюється з **позитивними почуттями**. Встановлено, що випробувані, які їли пепсі й арахіс під час читання, *більше піддалися впливу прочитаного*, ніж ті, хто лише читав. Річ у тім, що люди, які перебувають у **доброму настрої, схильні дивитися на світ крізь рожеві окуляри**, а також **приймати більш поспішні, імпульсивні рішення і покладатися на зовнішні ознаки переконуючого повідомлення**. Тоді як *нещасливі люди у цьому сенсі «важкі на підйом»*, і непряма, *зовнішня аргументація рідко знаходить у них відгук*. Отже, якщо у вас немає неспростовних доказів, вам залишається тільки створити у слухачів гарний настрій і сподіватися на те, що вони прихильно поставляться до вашого повідомлення, адже не будуть надто вникати у нього.

Зате **«гра на страху» не завжди додає повідомленню більшої переконливості**. Багато з тих, хто завдяки пропаганді боїться ВІЛ-інфекції, не тільки не відмовилися від сексуальних контактів, але і не користуються презервативами. Багато хто продовжує палити, хоча й боїться ранньої смерті від хвороб, викликаних курінням. **Коли людину закликають боятися того, що приносить йому задоволення, результатом часто стає не зміна поведінки, а протест**. Повідомлення, що **вселяють страх, більш ефективні тоді, коли** вони не тільки лякають можливими і ймовірними негативними наслідками певної поведінки, а й **пропонують конкретне рішення проблеми**.

А от для того, **щоби переконати людей, які мають протилежні погляди, треба навести «двосторонні доводи»**, тобто аргументи «за» і «проти», і особливо це стосується озвучування **доводів опонентів** поряд із відповідями на них: це не тільки *показує «об'єктивність» комунікатора*, але й *примушує задуматись над його контрдоводами і водночас не дозволяє вигадати свої*. Відповідно до т.зв. **«ефекту первинності»** найбільш переконливою є та *інформація, яка отримана першою*. А **додає їй переконливості повторення її**, адже коли людина *пригадує, що вже колись чув це, то вважає цю інформацію достовірною*.

Втім, головний чинник успіху в переконанні – це **послідовність**, а зовсім не всезагальність підтримки. Меншість, яка послідовно відстоює свою позицію, виявляється на практиці більш впливовою, аніж більшість, що коливається у своїх поглядах (а саме так найчастіше і буває). Таке наполягання на своїй думці проти думки більшості обов'язково зустрічає глузування, агресію і помсту щодо цих нонконформістів, але **якщо ця девіантна меншість вистійть, то більшість неодмінно**

<sup>178</sup> [http://lms.hse.ru/content/lessons/13408/Аронсон Э. - Общественное животное. Введение в социальную психологию - 1999.pdf](http://lms.hse.ru/content/lessons/13408/Аронсон_Э._Общественное_животное._Введение_в_социальную_психологию_-1999.pdf) (с.121-122)

**почне переходити на їх бік.** Причини такого результату, ймовірно, у тому, що кидаючи *виклик усім, меншість опиняється у центрі дискусій і має більше шансів для висловлення своїх думок, а послідовність і наполегливість у їх висловленні створює враження впевненості в собі*, яка, зрештою, і підкупає її невпевнених противників. Вважається, що і лідерство – це окремих випадок цього впливу рішучої й упевненої меншості. До речі, подібний результат зображено в класичному фільмі «12 розгніваних чоловіків», де абсолютна меншість – одна людина – нав'язує свою думку одинадцяти незгодним з нею членам журі присяжних.

Цей ефект називається **«нормативним впливом меншості»** (С.Московічі): якщо більшість справляє сильніший вплив на емоційні реакції людей на певний факт, то меншість – на оцінку нормативної правильності даної позиції. Інакше кажучи, **вплив меншості – глибший, він стосується не просто оцінок одиничних фактів, але принципів ставлення до всіх подібних речей.** Тому якщо вплив більшості позначається миттєво, то вплив меншості – з часом, що створює **непрямий ефект руйнування однодумності.** Крім послідовності та впевненості позицію меншості роблять впливовою **гнучкість** (готовність до компромісу) та **поважне ставлення до опонентів**, - яким більшість якраз і не виділяється. А крім того, сама вже малочисельність меншості дозволяє їй бути **персоніфікованою** (тобто не сприйматись як огульна, безлика маса, на яку легко «махнути рукою») і **викликати симпатію, якою природно наділяють слабших, що ведуть безнадійну боротьбу**<sup>179</sup>.

Такий вплив меншості якраз і закладає основу для віри у різні недемократичні теорії: від *конспірологічних* (що світом керує якась жменька змовників) до *елітаризму* (що розумна меншість якраз і має керувати світом). Проте не треба надто перебільшувати бездумність широких мас (тим більше, що це прояв стереотипної зневаги до *деперсоніфікованих* спільнот). Адже існує такий парадоксальний феномені, як **«мудрість натовпу»** (Дж.Шуровські): **найчастіше сукупна думка домогосподарок, робітників і студентів виявляється більш точною, ніж прогноз професіоналів-аналітиків.** Наприклад, якщо багато людей, не зговорюючись, оцінюють «на око» кількість цукерок у скляному посуді, а ми потім вираховуємо середнє арифметичне значення названих ними чисел, то воно виявляється наддивовижно точним, хоча цукерок так багато, що підрахувати їх ніхто не зміг би. Щоправда, для цього ефекту **важливо, аби учасники були незалежними, не узгоджували думок і видали достатнє їх розмаїття**<sup>180</sup>.

Натомість **при обміні думками ця мудрість арифметично усереднених думок зникає**<sup>181</sup>, що нерідко проковує зворотний ефект: *чим більше людей обговорюють якусь ідею, тим менш розумний її варіант перемагає.* Більше того, **«мудрість натовпу» працює, якщо люди, чії думки враховуються (1)поводяться індивідуально і (2)не виявляють конформізм** (а це, фактично, означає, що **такі люди не є юрбою** у точному сенсі слова) та (3)**виявляють небайдужість** до питання, думку щодо якого вони формулюють. Проте відсутність навіть одної з цих умов радикально змінює результат. Наприклад, **байдужість** (а зовсім не тупість) зазвичай **підштовхує людей сліпо довіритись якійсь пануючій думці**, якою б негідною віри вона не була. Інша евристична тактика інтуїтивного пошуку істини в умовах небажання замислюватись – це **довіра на контрасті** («ворог мого ворога – мій друг»), якою часто користуються політики.

## **Тема 7. Суспільна довіра та ворожість**

**Ключові питання теми 7: Соціальна диференціація та ментальність суспільних класів. Соціальний капітал і довіра. Сила слабких зв'язків. Соціальна фасилітація та інгібіція. Прихильність до схожих на нас і неприязнь до несхожих. Приховані та явні упередження. Расизм та ксенофобія як прояв авторитаризму та конформізму. Стигматизація та дискримінація маргіналів, негативна примітивізація (уніфікація та демонізація) противника. Прихильність до тих, кому допомогли і неприязнь до тих, кому нашкодили. Гіперболізація відмінностей і негативне дзеркальне сприйняття. Соціальна апперцепція: вплив інших і надмірна упередженість. Вплив ЗМІ та демонстрації сцен насильства на суспільну поведінку. Віра у справедливий світ і звинувачення жертви. «Дилема в'язня» та переваги стратегій співпраці. Екстраординарна мета співпраці конкурентів. Секуляризація та десаκραлізація свідомості сприяє автономізації моралі.**

<sup>179</sup> <http://www.voppsy.ru/issues/1996/961/961050.htm>; [http://studopedia.ru/8\\_42255\\_normativnoe-vliyanie-menshinstva.html](http://studopedia.ru/8_42255_normativnoe-vliyanie-menshinstva.html)

<sup>180</sup> <https://artjoker.ua/ru/blog/mudrost-tolpi/>; <http://www.rbc.ru/opinions/business/20/04/2016/57174e6d9a7947172a16f352>

<sup>181</sup> <http://scienceblog.ru/2011/05/24/mudrost-kollektivnogo-razuma-gubit-obmen-mneniyami/>



Віками йдуть спори про те, чи повинні суспільства у своєму устрої досягати *рівності* всіх громадян (що проголошує *ідея «егалітаризму»*), чи мають заохочувати кращих і цим сприяти заслуженій, але *нерівності* (що проголошують *концепції «елітаризму» та «меритократії»*, з якими *можна познайомитись самостійно*). Проте історія свідчить, що крім первісного ладу, **ніде і ніколи соціальна рівність досягнута не була, а самі такі спроби закінчувалися плачевно**. І мова не тільки про СРСР або, - що було страшніше, - про Кампучію за «червоних кхмерів». Свій зрівнювальний, колективістський «соціалізм» пробували створити також і єзуїти в Парагваї<sup>182</sup>, а в менших масштабах – перші християни і хіпі, Р.Оуен у «комунах», «фаланстери» та «Брукфарм»<sup>183</sup>.

Їх невдачі показують, що **намагання зробити всіх рівними натикається, передовсім, на психологічні перешкоди**: одні, отримавши гроші, можуть їх зберегти і примножити, а інші задурно їх утратять, одним освіта піде на користь, а іншим – на шкоду, зрештою – одні подолають труднощі і не попросять допомоги, а інші будуть скаржитися і жалітись, але скільки їм не допомагай, все одно житимуть жалюгідно. Тож рівними їм не стать. **Люди живуть лише так, як вони вміють і – в глибині душі – прагнуть жити**, і як би вони не скаржилися на своє життя, але це їх зона комфорту і природне середовище проживання, у кожного – своє. А відтак **не варто їх ні жаліти, ні «ощаслилювати» зміною їх способу життя**, адже в інших умовах, на іншому соціальному щаблі і вони себе відчують маргіналами (на кшталт «міщанина у дворянстві» або «сноба»), і «місцевим» мешканцям руйнують усталені традиції.

А найгірше те, що для такої уніфікації треба одних насильно збагатити, а ще більше людей силоміць зробити біднішими і, найголовніше, тупішими, бо інакше вони відразу почнуть знаходити в системі шпаринки для збагачення (а такі обов'язково є), і вже в цьому випадку їх багатство буде точно незаслуженим і нечесним (оскільки отримати його в цій системі вони можуть тільки шахрайськими методами). Таким чином, **реальне завдання не в тому, щоби викоренити нерівність, а в тому, щоби зробити його справедливим**, - що цілком може бути, якщо *нерівне становище кожного є заслуженим*, отриманим у чесній, «спортивній» боротьбі (тобто – у конфлікті за правилами, який ще називається **конкуренцією**).

Інакше кажучи, **соціальна диференціація** – це закономірне явище розшарування суспільства, яке може виявлятися в одному з трьох історичних **видів соціальної нерівності**: (1)**касти** – системна, тобто законодавчо і культурно закріплена нерівність можливостей і результатів, що взагалі не залишає людині права вибору соціального статусу; (2)**уніфікація** – безсистемна нерівність можливостей заради рівності результатів, яка тримається лише на ідеології рівності та психології заздрості і максимальному обмеженні можливостей для соціального підйому; (3)**стратифікація** – рівність можливостей при нерівності результатів, що потребує від людей прагнень до соціального підйому і сприяє йому законодавчо і культурно.

**Касты** сьогодні зберігаються лише в Індії, а в Європі вважаються жахливим анахронізмом, що сильно утискає громадянські права, зокрема – **право на вибір професії і займання будь-яких посад**. Однак **для психолога важливіше не сперечатися про соціальні ідеали, а розуміти людей**. А **для цього необхідно відмовитися від щонайменшого осуду або навішування ярликів**. Тож давайте глянемо без упередженості і на цей спосіб життя. Так, *піти з однієї касты в іншу є неможливим* (що яскраво і засуджуюче показано в фільмі «Дивергент»), але це є проблемою лише з точки зору сучасних європейців, тоді як *для членів касты продовжити професію батька і всіх інших поколінь сім'ї – це предмет гордості*. А враховуючи, що кожне покоління розвиває і передає далі фамільні секрети фахової майстерності, за яку їх поважають і завдяки якій вони мають гарантоване «місце під сонцем» і шматок хлібу, а в країні у цілому всі знаходяться на «своїх» місцях і добре вміють ладнати зі своєю роботою, - то може і не варто їх так сильно жаліти?

Що ж до **уніфікації**, зокрема – радянської, то попри величність ідеалів, результати її були скоріше похмурими і ганебними. Проте і тут не варто скочуватись до психологічно легкого презирства і засудження. Так, **при уніфікації всі в майновому сенсі зрівнювались до найнижчого суспільного показника** і були незаможними та без зайвих претензій. Але це знищувало психологічну основу для взаємної заздрості та підозр, а відтак – створювало основу для щирої взаємодопомоги (без цього просто неможливо було вижити) та **колективістського ентузіазму** (без якого неможливо було відбудувати країну від руйнації Громадянської війни та диктатури пролетаріату). А отже цей вид нерівності (*нерівність полягала у неможливості досягти того, на що здатен, - через примусову*

<sup>182</sup> <http://www.indiansworld.org/Articles/gosudarstvo-iezuitov-v-paragvae.html#.V67Wa2Qrjq4>; <http://www.chrii-soc.narod.ru/iesu.htm>

<sup>183</sup> Див.: Шафаревич І. Соціалізм як явлення мирової історії: <http://shafarevich.voskres.ru/index.htm#a13>

рівність результатів) теж мало свої соціально-психологічні вигоди, і зокрема – **реалізацію потреби у приналежності** та підтриманні хороших взаємовідносин.

Наша країна сьогодні переходить від *соціального устрою та ментальності уніфікації до стратифікації*, яка, натомість, передбачає **реалізацію потреби у досягненні та посилення підприємливості, а не покірності та відсутності великих претензій**. Адже стратифікація – це зовсім не суспільство **всезагального щастя та добробуту**, навпаки, **наявність соціальних аутсайдерів стимулює головну його рушійну силу – конкуренцію та змагальність**. А отже *нерівність та бідність тут є не злом, а необхідним елементом конкурентної соціальної системи*, - так само, як у спорті повинні бути переможені, аби були чемпіони. Проте це також *система приборкування егоїзму приватних власників*, зокрема тих, хто просувається наверх нечесними методами, і *участь якомога більшого числа людей у конкуренції* якраз і забезпечує необхідну протидію цьому засліпленому потягу до матеріального успіху.

Навіщо психологу потрібно знати про всі ці види нерівності? – Тому що **кожен соціальний прошарок – це особлива ментальність, специфіку якої треба враховувати, щоби розуміти потреби та проблеми представників кожної з них та знаходити з ними спільну мову**. В будь-якій країні таких прошарків є не два-три, а багато (не один десяток), і кожен живе своїм окремим життям. Проте в такі деталі ми вдаватися не будемо, адже для розуміння відмінностей у ментальності вистачить приблизно, «грубо» розділити суспільство на **чотири основні класи**: (1)«верхній», **правлячий клас**, (2)**середній** і (3)**нижчий** («бідний») класи та (4)клас **маргіналів** і злочинців, що знаходиться поза названою ієрархією, але теж – і за числом, і за впливом – має самостійне місце у суспільному розшаруванні. Втім, про останній клас ми зараз говорити не будемо, бо про них ітиметься у наступній темі. Тож розглянемо психологічні особливості перших трьох.

І почнемо з нижчого класу, адже найбільше на свої проблеми скаржаться саме його представники, а їх підтримують політики, що прагнуть нажитися на популізмі, керівники держави, що мають проводити т.зв. політику допомоги «соціально незахищеним», для них збирають гроші і привозять дарунки благодійні організації тощо. Але практика показує: навіть якщо ми створимо для (3)**бідних** найкращі умови для роботи і самозабезпечення, це не завадить певній їх частині залишатися пасивними, очікуючи допомоги і свято вірячи, що **всі навколо зобов'язані їх пожалити**<sup>184</sup> та ще й забезпечити на якнайвищому рівні (і вони будуть це галасливо вимагати або мститись за «недостатність» цього шляхом вуличної злочинності). Інакше кажучи, вирішення всіх цих проблем зрештою упирається в невідприємницьку, *патерналістську*<sup>185</sup> ментальність людей та їх *навчену безпорадність*<sup>186</sup> (яка була сформована на основі «інвалідизуючої» *гіперопії*<sup>187</sup> та *репресивного виховання*<sup>188</sup>, що і призвело з часом до **панічної боязні помилок та нездатності до прийняття рішень**).

Проте *сьогоднішні бідні верстви складають* не люди, що обмежені в доступі до засобів виробництва і, відповідно, до розподілу доходів (як це було в індустріальному суспільстві), а *люди, що мають виключно матеріальні, економічні цілі та цінності* (і саме через це вони не мають шансів піднятися до вищих верств, - адже самого напруження зусиль в інтелектуальній роботі недостатньо, потрібна творча самореалізація). Натомість (2)**середні** і, особливо, (1)**вищі верстви все більше заповнюють люди із постматеріалістичними цінностями**, які не женуться насамперед за грошима, а досягають успіху, реалізуючи власні і чужі здібності та оригінальні ідеї<sup>189</sup>.

Це ускладнює спроби навчити бідних новим способам заробітку: творчим, ризикованим і таким, що базуються на довірі людям, оптимізмі та наполегливості. Адже **бідні демонструють** здебільшого прямо протилежні **риски**: *прагнення пасивно економити* замість того, щоби активно шукати способи заробити більше, *схильність до малооплачуваної, але гарантованої роботи, боязнь кредитів і водночас віра у неймовірний виграш без жодних зусиль* (віра у різні трасти та лотереї), *надмірна ощадливість і при цьому схильність до марнотратства* (невміння витратити гроші раціонально, продумано), *схильність скаржитись і не довіряти нікому і піддатливість до явного ошукування, готовність тяжко*

<sup>184</sup> Це спосіб маніпулювання, який називається *мартирізація*. Див.: <http://www.psy-center.com.ua/ukr-dictionary-204/view-13074/martirizaciya.html>

<sup>185</sup> <http://www.runivers.ru/philosophy/logosphere/478576/>

<sup>186</sup> [http://gazeta.dt.ua/SOCIETY/navchena\\_bezporadnist\\_abo\\_efekt\\_tyagnishtovhaya.html](http://gazeta.dt.ua/SOCIETY/navchena_bezporadnist_abo_efekt_tyagnishtovhaya.html)

<sup>187</sup> <http://psihologupr.blogspot.com/2012/03/blog-post.html>;

[http://www.psychologos.ru/articles/view/kto\\_takaya\\_shizofrenogennaya\\_matzpt\\_ili\\_k\\_chemu\\_vedet\\_podavlyayuschaya\\_giperopeka](http://www.psychologos.ru/articles/view/kto_takaya_shizofrenogennaya_matzpt_ili_k_chemu_vedet_podavlyayuschaya_giperopeka)

<sup>188</sup> Див.: <http://cyberleninka.ru/article/n/psihologicheskiy-analiz-istoricheskikh-predposyllok-formirovaniya-vyuchennoy-bespomoschnosti-u-detey-v-protse-vo-spitaniya>

<sup>189</sup> Іноземцев В. Соціальна нерівність як проблема становлення постеконічного суспільства // Поступ. - 06.06.2000.

[Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://postup.brama.com/000606/97\\_14\\_1.html](http://postup.brama.com/000606/97_14_1.html)

працювати за чужим наказом і нездатність примушувати самого себе, а тим більше – робити те, що подобається (уявлення, що це дитячі забавки і що займатися цим соромно).

Тож бідність сьогодні – це скоріше ментальна проблема, аніж економічна. І ця ментальна проблема не залежить від національності бідних. Дослідження особливої «психології бідності», що проводилися в нашій і сусідніх країнах, продемонстрували цілком подібні результати:

1) ці люди усвідомлюють, що відносяться до категорії бідних (що, за визначенням, означає нестачу засобів на найнеобхідніше), але не хочуть скорочувати витрати, купляючи, зокрема, і не необхідне (адже вважають, що мають «жити, як усі», і не відмовляти собі в тому, в чому інші не відмовляють; тобто вони мислять доіндустріальними поняттями «престижу», а не ринковою логікою економічного розрахунку);

2) вони зосереджені на поточних проблемах і не вкладають гроші й сили в перспективні цілі (в освіту дітей або власну перепідготовку, в накопичувальні депозити, в цінні речі, що можна потім перепродати тощо); вони взагалі не будують довгих планів і не розраховують кращу тактику досягнення навіть найближчих цілей, - а діють, натомість, імпульсивно і, як правило, неефективно (купляють щось непотрібне, бо «психанули» і вирішили заспокоїти себе шопінгом, - що є т.зв. «недалекоглядним гедонізмом»);

3) вони нераціонально витрачають гроші, переходячи у скрутних умовах на купівлю найдешевших товарів і до того ж у роздріб, що є наймарнотратнішою тактикою (оптом дешевше, а неякісні речі швидко псуються і змушують купляти їх частіше);

4) вони не прагнуть додатково заробити, а сподіваються «протриматись» завдяки економії на собі (зменшити раціон харчування, підлатати старі речі, самим вирощувати продукти), - що насправді лише поглиблює зубожіння; а відтак, вони бояться змін у житті, і тому не бажають змінювати нелюбиму і низькооплачувану роботу на щось більш гідне;

5) вони вважають, що «у такій скруті» не можуть «дозволити собі» порядність та допомогу іншим, а тому легко обманюють та крадуть і тим самим обов'язково віддаляються від родичів, знайомих та колег, відчуваючи до них заздрість та неприязнь (що є проявом низького соціального інтелекту і є економічно та психологічно невігідним), що залишає їм можливість лише для створення груп-корпорацій;

6) вони вірять, що багатство – синонім підлості, а бідність – героїзму, а тому в житті пасивні і для покращення свого становища нічого робити не хочуть, вірячи, що влада не кине їх напризволяще (і саме цим пояснюється їх дитяча легковажність, описана вище), - але при цьому завжди скаржаться, що влада робить для них мало (адже щастя вбачають лише в грошах і хочуть, щоби їх підняли до рівня «як у всіх»), і саме тому легко вірять в удавану турботу та захмарні обіцянки політичних і фінансових аферистів;

7) вони ставляться до праці як до «покарання» і якщо працюють (а нерідко вони і цього не роблять), то не прив'язуються до роботи, не вкладають в неї душу (без чого творчість неможлива), а головне – не прагнуть показати себе з найкращого боку і заслужити підвищення заробітку та кар'єрного росту, а лише скаржаться на те, як мало вони заробляють і намагаються довести, що їм повинні надавати якісь субсидії, пільги, привілеї та матеріальну допомогу, пробачати й списувати їх борги та надавати нові кредити, які вони не повернуть (тобто вони не стидяться свого становища, а скоріше пишаться і користуються ним, вимагаючи для себе благодійності)<sup>190</sup>;

8) вони – песимісти, які, по-перше, постійно чекають невдач і вірять, що вони неминучі, а по-друге, впевнені, що в невдачах винні їх низький статус, брак знань і зв'язків та індивідуальна безталанність, - що є проявом «навченої безпорадності»<sup>191</sup> (тоді як успішні й заможні люди переконані, що невдачі носять тимчасовий характер і є випадковим явищем, а тому виявляють оптимізм<sup>192</sup>);

9) вони дуже люблять жаліти себе і висловлюють скарги та невдоволення навіть тоді, коли мають цілком завидне становище; і це вже не просто песимізм як особиста проблема, адже завдяки цьому їх ніхто не розцінює як цікавих особистостей або надійних партнерів, тож у них практично немає шансів на набуття корисних ділових зв'язків і прояв своїх здібностей.

Звичайно, така ментальність притаманна не всім бідним, але вона існує в рамках доволі чисельних груп, що компактно й стабільно живуть у певних мікрорайонах великих і малих міст

<sup>190</sup> [http://ecsocman.hse.ru/data/670/235/1217/008\\_chernina.pdf](http://ecsocman.hse.ru/data/670/235/1217/008_chernina.pdf)

<sup>191</sup> Див.: <http://padaread.com/?book=3976&pg=29> (і наступні сторінки); <http://sportzal.com/post/2743/> (і продовження)

<sup>192</sup> Див.: <http://padaread.com/?book=3976&pg=9> (і наступні сторінки); <http://www.7mednews.ru/health/847-7-privychek-programmiruyuschih-lyudey-na-bednost.html>

(найчастіше заселених вихідцями із села, що так і не призвичаїлися до міського способу життя і стають, фактично, **маргіналами**) або навіть в цілих депресивних регіонах, і формують та передають новим поколінням **своєрідну «культуру бідності»**: *низький рівень довіри до суспільних інститутів* (і, значить, до легальних способів досягнення успіху) та *низьку мотивацію праці, неорганізованість індивідуальної поведінки* (в т.ч. сексуальної та сімейної), *переважання установок власної безпомічності, залежності від групи та відданості лідеру*<sup>193</sup>. Тож для практичної допомоги цим людям **треба долати психологію бідності**, зокрема – когнітивні, емоційні та поведінкові компоненти названих вище **установок**, а не просто нерівність у доходах.

І тут варто знову наголосити, що **в сьогоденнішньому, інформаційному суспільстві багатшають переважно люди ініціативні та творчі** (і навіть те, що в Україні вони цю творчість виявляють нерідко в нечесних формах, не відмінняє того факту, що це є прояв саме розумових здібностей, - тоді як нечесна форма є наслідком поганого контролю), із *постматеріалістичними цінностями*, і криза їм зовсім не заважає, скоріше навпаки – висуває їх на перший план. *А в нашій країні навіть багаті часто реагують на труднощі жадібністю*, тобто – в руслі *«психології бідності»*<sup>194</sup>, адже в глибині душі вони залишилися людьми, що стидаються багатства, не вірять у себе і не здатні працювати заради задоволення (і тому – творчо), а не виключно заради грошей.

Значимо, що клас багатих, або (1)**правлячий клас** в Україні – це порівняно нове явище: *при уніфікації легально багатих не було, а підпільні, «тіньові» мільонери постійно прикидалися бідними і жили «звичайним» життям і загальною для всіх, радянською ментальністю* (яку ще називали «совковою»). Тобто *тоді вони були маргіналами поза соціальною ієрархією*, а за ті тридцять років, що їх багатства були легалізовані, вони ще не встигли до цього призвичаїтися і сприймати гроші та розкіш без надмірного фанатизму та жадібності, а значить – раціонально. Вони все ще відносяться до категорії людей, що існує у різних країнах під назвою **«нувориші»** - люди, які швидко збагатіли, яким гроші запаморочили очі і які поводять себе всупереч традиціям, усталеним серед багатих. *Їх хамські манери, позбавлений смаку одяг і нераціональна, імпульсивна поведінка* кидаються в очі, адже **справжні багатії ведуть себе протилежним чином – солідно, аристократично й виважено**.

Звичайно, це тимчасове явище, і вже *друге або третє покоління українських багатіїв теж буде раціональним і нефанатичним щодо грошей* (і саме тоді управління країною теж стане виваженим і продуманим). Але на разі **наші нувориші є правлячим класом**, а не *маленькою групкою диваків-маргіналів* (як у розвинутих країнах), над якими всі сміються, яких тримають осторонь і які, через це, прагнуть швидше позбутися своїх простецьких звичок, манер і смаків. І якраз те, що наші поки не прагнуть їх позбутися, а навіть упевнені, що так і треба, *це і стає причиною їх соціальних і психологічних проблем*. Їм елементарно не вистачає **солідності, самоконтролю і вміння цінувати кваліфікованих виконавців** (для чого, знов-таки, треба оцінювати їх за вимірюваними результатами, а не за своєю прихильністю до них чи за їх відданістю собі, - поскільки це називається *кумівство і блат* і теж є звичкою і звичаєм маргіналів).

Натомість (2)**середній клас**, який у точному сенсі цього слова у нас теж іще не сформувався, мав би складатися якраз із цих самих *кваліфікованих виконавців*, і це в усіх країнах є його **першою** характерною  **рисою**, тоді як *друга* – це *бажання бути схожим на багатих, копіювати їх манери та спосіб життя*, а значить – *прихильне і навіть захоплене ставлення до них*. В Україні, - зокрема і через те, що у нас багатії недооцінюють кваліфікованих виконавців і недоплачують їм, - немає великого прошарку людей із **традиціями пишатись своєю кваліфікацією** і не продаватись дешево (в т.ч. і за хабарі): хоч у нас є багато людей із середніми доходами, але вони надто різні і за кваліфікацією, і за традиціями, їх нічого не об'єднує, а їх ставлення до вищого класу – заздрісне і вороже (як, власне, і між собою).

Загалом, принципова різниця між трьома основними класами полягає у ступені довіри чи недовіри в ментальності кожного: (1)**нижчий клас** всюди, зокрема і у нас **схильний до максимальної недовіри** всім навколо, *до критики і незадоволення*, що, власне, і *заважає їм піднятися вище*, адже такий  **брак соціального інтелекту** (і *соціального капіталу*, про який – далі) робить їх *нездатними домовлятися і дотримуватись домовленостей*, будувати і *підтримувати міжгрупові відносини, допомагати і вірити комусь, крім «своїх»*, - а тому і їм ніхто не вірить, і це правильно, бо вони *імпульсивні, наївні, схильні до обману, до крайнощів*, а головне – **більше схильні до ненависті, ніж до любові**. А відтак у них **погано розвинуті і потреба в приналежності, і потреба в досягненні** (бо вони *більше вірять в допомогу їм, ніж у власні сили*). Відмінність же наших бідних лише в тому, що вони ніколи не жили бодай на рівні

<sup>193</sup> Харченко Н. Різноманітність аспектів бідності: <http://www.kiis.com.ua/materials/articles/poverty.pdf>

<sup>194</sup> <http://www.science-community.org/ru/content/жебрацька-психологія>

мінімуму цивілізації, який, образно кажучи, - це хліб та права людини. Вище цього рівня можна сперечатись, критикувати і покращувати, а нижче – лише воювати<sup>195</sup> (що у нас і відбувається в тій чи іншій формі).

Очевидно, що (2)середній клас у всіх країнах – це люди, що вміють домовлятися і **будувати відносини із такими, як вони**. Їм є що втрачати і тому вони **консервативні і вдумливі**, - якраз тому вони і є основою сучасного суспільства. А крім того – це люди **із розвинутою потребою в досягненні**: де б вони не працювали – службовцями, підприємцями чи найманими працівниками, вони завжди планують і будують кар'єру, і виявляються здатними прикладати для цього максимум своїх здібностей і зусиль (тоді як бідні можуть хіба що важко «пахати», але без думки і вигадки). І якщо в розвинутих країнах таких людей – більшість, то у нас меншість. Що ж до (3)**вищого класу**, то ці люди найкраще **вміють домовлятися навіть із явними противниками і ворогами**, - і не в цілях егоїстичного «дерібану» державної власності, як у нас, - а задля політичних цілей своєї партії або держави (коли вони при владі). А щоби домовитись із ворогами, треба, як мінімум, не бути надто ворожим, вміти подивитись очима іншого і знайти «точки дотику», не поступаючись принципами (бути водночас і м'якими, і жорсткими, - що у наших якраз і не виходить).

Все це розповідається тут не для того, щоби у черговий раз покритикувати, «як у нас все погано», а – щоби зрозуміти (і при нагоді – показати їм), що **причини їх економічних, політичних чи особистих невдач – не у ворогах** (адже ця, *персональна атрибуція*, тобто «пошук ворогів» - це теж прояв їх недостатньої раціональності та звичок, запозичених від нижчого класу), а у **невідповідності мислення масштабу завдань, у їх «психології бідності»**, яка зберігається незалежно від того, скільки грошей людина накопичила. Який же спосіб може зарадити їм у доланні цих недоліків? Насправді він доволі простий і добре відомий: *щоби позбутися і їх емоційної та поведінкової імпульсивності, і вульгарних стереотипів мислення*, треба **підвищити свою інтелігентність**, тобто не тільки формальний рівень освіти, але й її реальну якість, а з нею – і свою кваліфікацію.

**Раціональність можна підвищити завдяки дисципліні мислення, яка натреноується, якщо людина самостійно планує виконання поставлених перед нею завдань і сама же їх виконує, відповідаючи перед замовником досягнутими результатами** (і відповідаючи не тим, що її посварять або похвалять, а – *втратою грошей або додатковим заробітком*). Саме такий спосіб – делегування повноважень при повній відповідальності за результат – і дозволяє одним гідно оцінити кваліфікацію інших, а тим – заслужено пишатись своєю роботою і не продаватись надто дешево. А вже сам такий відбір хороших фахівців і поєднання їх разом стимулює у них потребу і традиції самовдосконалення та інтелігентності. **Цей спосіб практичному психологу і варто пропонувати керівникам підприємств та організацій, які скаржаться на те, що всупереч серйозному стимулюванню своїх співробітників, ті переважно виявляють нестаранність та незацікавленість, незадоволення та конфлікти, часті помилки та плинність кадрів.**

Крім того, шляхом *коучингу* можна підштовхувати людей до більш творчого й оптимістичного ставлення до життя, до усвідомлення й долання своїх установок і «комплексів» про те, що праця – це покарання, що вона може бути лише напруженою та гнітючою, що отримувати задоволення можна лише на відпочинку і після важкої втоми (а не підчас роботи, як це має бути у творчих людей), що життєвий успіх буває лише недовгим і неодмінно закінчується крахом, що багатство – це зло й ознака людської негідності, а бідність – майже почесна, а головне – що «я нездара» і «сам я нічого не доб'юся». Саме ці, **закладені у підсвідомості переживання і не дають людям вибратися з бідності і стати заможними** (а тим більше – стати заможним чесно).

Проводячи такий коучинг, слід чітко уявляти **межі його можливостей**: людина не може відразу стрибнути із психології бідності до психології творчості, - треба спершу перейти на рівень достатнього (для її зазіхань) визнання оточуючими, а потім уже починати реалізовувати свої здібності. Згадаємо закономірність розвитку рівнів мотивації:

(1)**рівень самозбереження**, коли людина налякана життям і думає лише про те, як забезпечити себе всім необхідним (грошима, насамперед, а також – продуктами, квартирою, майном, вигідною роботою, яку хочеться закріпити за собою навечно і знищувати суперників-претендентів на неї тощо) – це і є *психологія бідності*, засліплена жадібність, яка не дозволяє мислити раціонально і хоч на крок уперед, - мовляв, зараз не до того, треба рятуватись, - а в результаті втрачає більше, ніж отримує від

<sup>195</sup> Рокар М. Трудиться с душой / Под ред. Л.М. Видясовой. М.: Междунар. отношения, 1990. - 344 С., с.293. – Режим доступу: <http://rutracker.org/forum/viewtopic.php?t=5072359>

прагнення всіх обманути й розштовхати<sup>196</sup>. *Із цього рівня людину можна вивести лише на другий рівень, адже без задоволення потреб другого рівня на третій вона не перейде. А для цього людину треба хвалити, даючи їй посилені й добре пояснені завдання і обов'язково відмічаючи щонайменші зрушення у кращий бік.*

(2)**Рівень самоствердження**, коли найбільшою турботою людини є отримати визнання оточуючих, визнання того, що вона не гірша, а може і краща за декого, що її приймають на рівних, спілкуються, питають її думку. *Заради цього вона готова носити незручний одяг, посміхатися, коли їй невесело, підлещуватися, багато працювати на нелюбимій роботі і йти на будь-які інші жертви, - адже після того, як людина заспокоїлася щодо забезпечення себе найнеобхіднішим, то на перший план для неї вийшло питання низької поки що самооцінки, яку вона пробує підвищити за рахунок похвали від оточення або, якщо цього не отримує (від надмірного бажання, яке відштовхує), за рахунок приниження інших і піднесення себе на їх фоні. Зрозуміло, що чим більше гідності вона виявляє, тим скоріше заслуговує визнання, і лише після цього виявляється здатною перейти на третій рівень. А психолог для піднесення її почуття гідності має намовити людину ставити перед собою важкі завдання («виклики», як кажуть американці) і долати власні страхи, - адже тільки справжні вчинки і підвищують внутрішню самооцінку.*

(3)**Рівень самореалізації**, коли людина вже не переживає за те, що про неї думають інші, а керується у всіх своїх діях прагненням творчості і задоволенням від самого процесу пізнання нового і творення нового, тобто від процесу реалізації власних здібностей (який приносить, насправді, найбільше задоволення з усіх можливих)<sup>197</sup>. Як бачимо, на цей рівень можна перейти лише тоді, коли отримав визнання інших, а для цього треба перестати підозрювати всіх у бажанні тебе обманути й обікрати, перестати постійно рахувати найближчі вигоди і питати, що я отримаю, якщо вам поможу; а похвали добиватися проявом своїх кращих якостей, а не критикою чужих помилок та насмішками над іншими. А безпосереднім переходом до вищого рівня буде досягнення справжнього професіоналізму, і психолог має пояснити, що **заважають цьому не слабкі здібності** (якими люди звикли себе виправдовувати), а лише **неготовність визнавати свої помилки** (котра породжена установкою **шукати винних, а не причину невдачі**).

Економічні негаразди та політичні проблеми останніх років відкинули багатьох людей у нашої країні з рівня самоствердження до рівня самозбереження, а це, як відомо, означає **перехід до нецивілізованої тотальної недовіри всім і всьому**. Ця недовіра має, нібито, уберегти людей цього, нижчого рівня мотивації від обману та інших загроз. Принаймні вони вірять, що ця підозріливість уберегає і що їх оточують вороги. Не треба зайве доводити, що параноя сама себе годує «доказами» і зрештою стає «самоздійснюваним пророцтвом», але біда її ще й у тому, що **недовіра не робить людей обережними та виваженими**, - навпаки, кримінальна статистика показує, що **вкрай недовірливі обмануті вкладники різних «трастів» часто знову стають жертвами обману**, і нерідко такого ж самого<sup>198</sup>.

І причина тут не лише в тому, що **вони не визнають своїх помилок і не вчаться на них**, а і в тому, що **їм хочеться вірити в «халяву»**, а значить – в чудо, в те, що їм удасться, не приклавши зусиль (!), швидко (!) збагатитися. Як бачимо, тут і **невіра в себе (навчена безпорадність)**, і **небажання потрудитися** на свою «мрію», і **надмірна імпульсивність** (бажання отримати все і відразу, *характерна для «психології бідності» та мотивації самозбереження*). А якщо копнути глибше, то стає очевидним, що і «мрія» про швидке збагачення є **нав'язаною ідеєю, яка не пробуджує сильних прагнень**, а залишається такою собі примхою, - і саме тому *хочеться, щоби це було, але працювати для цього не хочеться*. Це *примхливе бажання і породжує їх сліпу віру*, а разом – і невизнання її наївності, навіть коли це вже очевидно. Цей механізм **споріднений із психологією ігроманії та інших залежностей**.

Зрештою, **надмірна недовірливість – це патологія**, і саме тому найбільш недовірливі люди на практиці виявляються найбільшими простаками<sup>199</sup>. Вони наступають на ті самі граблі не тільки через *низькі кваліфікованість і раціональність та слабку стриманість*, їм заважає бути розумними та ефективними **обмеженість їх соціальних зв'язків**, а відтак – і **недостатність інформації**, яку вони

<sup>196</sup> Як кажуть, жадібний платить двічі. Це т.зв. «недалекоглядний гедонізм», характерний для «гопників». Див. про це:

<http://polit.ru/article/2008/12/23/sots/>; крім того, це той рівень в «піраміді Маслоу», який називається *фізіологічними потребами та потребами безпеки*. Див. про це: [http://pidruchniki.com/13660212/psihologiya/zmistovni\\_teoriyi\\_motivatsiyi](http://pidruchniki.com/13660212/psihologiya/zmistovni_teoriyi_motivatsiyi)

<sup>197</sup> Цей рівень А.Маслоу назвав *самоактуалізацією*. Див. про це: [http://b-ko.com/book\\_115\\_glava\\_22\\_2\\_Теорія\\_самоакт.html](http://b-ko.com/book_115_glava_22_2_Теорія_самоакт.html)

<sup>198</sup> 32% користувачів Інтернету ставали жертвами обману, а 13% потрапляли на вудку зловмисників неодноразово. Див.:

<https://freelance.today/zhizn/frilans-nemnogo-cifr.html>

<sup>199</sup> Пайпс Д. Заговор: объяснение успехов и происхождения «параноидального стиля». - Режим доступу:

<http://www.nationalism.org/patranoia/pipes-conspiracy.htm>

можуть отримати, та **однобічність її аналізу** (у вузькому колі однодумців), яка не дозволяє зробити правильні висновки. Більше того, **брак довіри змушує людей вимагати якомога більше одне від одного за кожну послугу**, і ця «інфляція вимог» лише знижує їх доходи, - тоді як *наявність довіри дозволяє взагалі не вимагати негайно взаємних послуг*, а звертатись по допомогу згодом, навіть через роки, і що важливо – отримувати бажане, адже їх партнери не припускають думки, що в цій ситуації можна обманювати.

Наявність і підтримання взаємної довіри називається **соціальним капіталом**, котрий є більшою чи меншою сукупністю конструктивних персональних зв'язків індивідів або груп, що виступає найбільш цінним ресурсом вирішення ними своїх виробничих, побутових і суспільних завдань. *Конструктивність (або деструктивність) цих зв'язків визначається загальним ступенем довіри людей один до одного в усьому суспільстві і в межах конкретної соціальної групи, і визначає, у свою чергу, згуртованість та солідарність цих спільнот*<sup>200</sup>. **Позитивний соціальний капітал** передбачає конструктивні зв'язки, а розмір його вимірюють широтою і різноманітністю цих зв'язків. І чим ширшими вони стають, тим надійнішою стає основана на традиціях довіри **мережа взаємодопомоги**, яка робить неможливою пряму купівлю послуг (у т.ч. й через хабарі). Адже щоби вступити у це довірене коло (мережу), треба *відповідати його рівню чесності, старанності та кваліфікованості*, - принаймні шахраї та нездари в нього точно не допускаються, - і це змушує людей працювати на свою репутацію і не піддавати її сумнівам.

Очевидно, що наявність стабільної, традиційної довіри розвиває не лише моральну атмосферу суспільства, але й рівень професійної кваліфікованості та старанності його членів. І навпаки, якщо щирої й альтруїстичної довіри не вистачає, то **стосунки між людьми стають ворожо-підозріливими або перетворюються на сліпу відданість окремому вождю** (секти, мафії або ідеологізованої країни), що стає **негативним соціальним капіталом**, що перетворює їх спільноту на таку, що животіє у злиднях і кримінальних «розбірках»<sup>201</sup>. На щастя, такого стану у нас (на відміну від Росії) немає і, можна вірити, не буде. Навпаки, всупереч кризі та війні (і розчаруванні у політиках) у нас серед простих людей розвиваються волонтерство та взаємодопомога, а відтак і взаємна довіра<sup>202</sup>.

У розвитку соціального капіталу важливо покладатися на так звані **«слабкі соціальні зв'язки»**, тобто на нерегулярні, *ті, якими ми поєднані із неблизькими нам людьми* (сусідами, знайомими, знайомими знайомих, колегами по роботі і т.п.). Дослідження показують, що **для соціального успіху найбільш корисними й інформативними виявляються саме слабкі зв'язки**, а не сильні (тобто – постійні, родинні та дружні зв'язки). Так, провівши опитування серед жителів передмістя Бостона, які нещодавно змінили роботу, американський соціолог М.Грановеттер визначив, що найбільш корисним з точки зору пошуку роботи є не близьке оточення суб'єкта (сильні зв'язки), а люди, з якими опитувані спілкувалися «шапочно» (слабкі зв'язки). Це явище пояснюється тим, що через *сильні зв'язки люди обмінюються обмеженим колом даних*, які їм і так уже відомі (у цих звичних зв'язках обговорюються одні і ті самі теми), у той час як *обмін дійсно важливою, новою інформацією відбувається якраз через слабкі зв'язки*, які є набагато ширшими й різноманітнішими<sup>203</sup>.

Якраз тому **«сильні зв'язки» корпоративних (кланово-мафіозних) груп** дають, зрештою, слабкі й навіть катастрофічні результати, що ці групи замкнуті, вони не підтримують інформаційний обмін із «зовнішніми», і через це **дизнаються про все останніми, втрачають зв'язок із реальністю і роблять неприпустимі помилки**. Ось чому, за даними досліджень, більш кваліфіковані й освічені професійні групи активніше використовують слабкі зв'язки, а **групи некваліфікованих працівників та соціально незахищених і дискримінованих людей активніше спираються на сильні зв'язки**<sup>204</sup>. **Висновок: утворенню й підтриманню слабких соціальних зв'язків (нетворкінгу) треба вчити, інакше соціально вразливі групи так і залишаться на дні суспільства.**

Люди – суспільні істоти і їм потрібна взаємодія або, принаймні, присутність інших людей. Експериментально доведено, що **в присутності інших випробовувані швидше вирішують прості задачі** на множення або викреслювання певних літер із тексту. **Але присутність сторонніх зменшувало швидкість** заучування безглузких слів, проходження лабіринту і **вирішення складних прикладів** на множення, - *тоді як ті, хто перебував у спокійному стані, справлялися з цими завданнями*

<sup>200</sup> Коулман Дж. Капітал соціальний і людський: [http://skabber.nir.com.ua/files/Социальный\\_капитал.pdf](http://skabber.nir.com.ua/files/Социальный_капитал.pdf)

<sup>201</sup> Фукуяма Ф. Соціальний капітал: <http://www.ji.lviv.ua/n53texts/fukuyama.htm>; про «негативний» соціальний капітал див.: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2011-1/doc/1/05.pdf>

<sup>202</sup> <http://gazeta.dt.ua/socium/socialniy-kapital-dovira-i-tolerantnist-mira-za-miru-.html>

<sup>203</sup> Грановеттер М. Сила слабких связей // Экономическая социология. - Т.10. - № 4. - Сентябрь 2009, с.31-50. – Режим доступу: [http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204981/ecsoc\\_t10\\_n4.pdf](http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204981/ecsoc_t10_n4.pdf)

<sup>204</sup> <http://ecsocman.hse.ru/data/2010/12/01/1214825157/4bKonkov.pdf>

*краще*. Пояснення цьому парадоксу було отримано завдяки одному загальновідомого принципу експериментальної психології: **збудження завжди посилює домінуючу реакцію**. В даному випадку мотивація, джерелом якої є **присутність інших людей, збуджує соціальні емоції, що посилює добре засвоєні реакції та звички**, які є «домінуючими». *Складні ж завдання є для людини такими, бо їх виконання засвоєне не так добре*, правильна відповідь не така очевидна, а тому тут домінуючою реакцією є страх і перенапруження, котрі ще більше посилюються завдяки збудженню від присутності інших, що й підвищує частоту неправильних рішень.

Причому **вплив інших людей зростає разом зі збільшенням їх кількості**. Цей феномен називається **соціальною фасилітацією**, тобто *поліпшенням ефективності виконання простих і добре засвоєних операцій у взаємодії з іншими або на їх очах*<sup>205</sup>. Саме нею пояснюється натхнення гра спортивних команд перед своїми уболівальниками (в т.ч. краща, ніж на тренуваннях), щоправда – в матчах із посильними суперниками, коли не доводиться робити нічого незвичайного. І навпаки, коли суперник надто складний, а перемога дуже потрібна і для неї треба «стрибати вище голови», спортсмени, що називається, «перегорають» і діють так, ніби до ніг прив'язані гирі або вони відразу все позабували, - тобто грають не просто погано, а гірше, ніж зазвичай (і набагато гірше, ніж на тренуванні, де немає глядачів). Тут має місце **соціальна інгібіція**, тобто *погіршення швидкості та якості виконуваних дій під впливом присутності сторонніх спостерігачів, в т.ч. уявних*.

Втім, **соціальна інгібіція породжується** не лише **мотивацією самопрезентації перед іншими** (як у випадку із соціальною фасилітацією), але також і **боязню оцінки** (у людей із низькою самооцінкою, яка, до речі, виявляється у «зірковій хворобі»), тобто у показному демонструванні своєї «величч») та **відволіканням уваги** (коли спортсмен починає думати, як він виглядає). Виявлено, що в групах із розвинутим командоутворенням, - тих, що перебувають **на рівні згуртованості та спрацьованості**, - **присутність інших дає ефект фасилітації**, а в групах **на рівні роз'єднаності – ефект інгібіції** (що й не дивно, адже на цьому етапі члени групи прагнуть справити якнайкраще враження на інших, а тому дуже бояться негативної оцінки)<sup>206</sup>.

Зрозуміло, що все це породжується **мотивацією презентувати себе якомога краще** та боязню зганьбитися перед людьми, яким ми хочемо сподобатись і які, у свою чергу, подобаються нам і є для нас важливими. Мова тут не іде про бажання добитися їх дружби або любові (про що говорилося у четвертій темі), а лише – про отримання їх **визнання** (тобто – про **мотивацію самоствердження**). Люди, що перебувають на рівні мотивації самоствердження (а таких – більшість), постійно і безкорисливо намагаються сподобатися іншим, проте – не всім в однаковій мірі. **Більше всього ми прихильні до схожих на нас і неприязні до несхожих**<sup>207</sup>. Саме цим і пояснюється **ворожість до «чужих» та «інакших»** - навіть якщо вони нічого поганого ще не зробили, - яка називається **кснофобією**.

Тут має місце **упередження** – тобто **невиправдано негативна установка по відношенню до групи та її окремих членів**, зокрема **явне засудження та ворожість проти інших людей виключно на підставі їх належності до спільноти, яка нам не подобається**. *Негативні оцінки, що відрізняють суспільні упередження, походять із потреби виправдати навчені форми поведінки та негативні переконання, звані також стереотипами. Слідувати мисленсьвому стереотипу – значить невиправдано узагальнювати*: євреї – жадібні, вірмени – ласі до жінок, блондинки – наївні. А втім, такі стереотипи – це скоріше банальні теми для жартів (в які також входять тещі, нові багачі тощо), а от коли всіх за національною ознакою (або за зовнішністю) **вважають потенційними злочинцями** (як це, приміром, роблять у Москві стосовно т.зв. «осіб кавказької національності»), то це вже **кснофобія**, на ґрунті якої зростають **расизм, націоналізм** (і навіть **нацизм**) та **шовінізм** (про які варто прочитати **самостійно**)<sup>208</sup>.

Відмінність кснофобських упереджень від звичайних – у тому, що останні, можна сказати – **простими упередження є не більш як шаблони мислення**, до яких навіть їх носії не ставляться серйозно і не оцінюють за ними незнайомців, - тобто в них немає емоційного та поведінкового компоненту. Тоді як **кснофобські упередження**, крім **когнітивних кліше** включають у себе **емоційну ворожість і поведінкові звичаї**, які називаються **дискримінацією** людей за якоюсь спільною ознакою. Тож подолати необхідно всі три компоненти, а це відбувається не водночас. У США в 1942 році більше

<sup>205</sup> [http://pidruchniki.com/15180609/psihologiya/sotsialna\\_fasilitatsiya](http://pidruchniki.com/15180609/psihologiya/sotsialna_fasilitatsiya)

<sup>206</sup> <http://jurnal.org/articles/2013/psih18.html>

<sup>207</sup> [http://lms.hse.ru/content/lessons/13408/Аронсон\\_Э.\\_Общественное\\_животное.\\_Введение\\_в\\_социальную\\_психологию\\_-1999.pdf](http://lms.hse.ru/content/lessons/13408/Аронсон_Э._Общественное_животное._Введение_в_социальную_психологию_-1999.pdf) (с.382-383)

<sup>208</sup> <https://uk.wikipedia.org/wiki/Націоналізм>; <http://forum.ethology.ru/showthread.php?t=3456>



двох третин усіх білих американців (і 98% у південних штатах) *були проти* скасування сегрегації в школах; однак у 1980 році вже *прихильники* спільного навчання склали 90%.

Проте ця зміна стосувалась лише **мисленнєвих стереотипів**, тоді як **почуття** цих людей були не такими толерантними: більше половини опитуваних заявили, що відчувають незручність від необхідності спілкуватись чи сидіти поряд із афроамериканцем. У дослідженні, проведеному серед американців, 75% опитаних повідомили, що вони «могли би робити покупки в магазині, що належить гомосексуалісту», але тільки 39% погодилися б «відвідувати лікаря-гомосексуаліста». Далі **почуття штовхають людей до відповідних цим почуттям рішень, а рішення – це вже форма поведінки**. В експерименті, коли білий штовхав чорношкірого, тільки 13% глядачів оцінили цю дію як «насильницьку поведінку». Але зовсім інше ставлення проявлялося, коли чорношкірий штовхав білого: 73% учасників експерименту впевнено говорили, що це «насильство».

Коли ці ж американці **свідомо обирали, як їм вчинити, вони не виявляли прихованих упереджень** (адже упередження – це автоматична й неспівідомна реакція), навпаки, в експерименті по використуванню ударів електрострумом у процесі «навчання» (експеримент С.Мілгрема) *білі піддослідні не наносили ударів більшої сили чорношкірим* (швидше навпаки, більш інтенсивні електричні розряди діставалися білим, - що, до речі, називається «**позитивною дискримінацією**» більшості<sup>209</sup> в умовах надмірної політкоректності). Однак **коли «жертва» не знала, хто завдає удар або піддослідний вважав, що за ним не слідкують**, то білі частіше били струмом якраз афроамериканців. Крім того, коли по ходу експерименту «жертви» ображали «катів», останні **відповідали більш агресивно саме проти чорношкірих учасників** (адже в глибині душі вважали, що ті – порівняно з білими – мають вести себе скромніше).

Втім, **упередження виявляються більше щодо незнайомих**. Так, вивчення журналів реєстрації процедур психіатричної клініки показало: більш сувора процедура – гамівна сорочка та заспокійливе – застосовувалась щодо **нових** чорношкірих пацієнтів майже в чотири рази частіше, ніж по відношенню до нових пацієнтів-білих, хоча кількість насильницьких інцидентів за участю білих і чорних практично не відрізнялось. Однак з **плином часу персонал клініки починав ставитися до чорношкірих пацієнтів так само, як і до білих**: після закінчення їх першого місяця у клініці використання гамівної сорочки щодо чорношкірих різко зменшувалася. Очевидно, заботони щодо «чорних» як групи спрацьовували до тих пір, поки чорношкірі пацієнти були відносними новачками у клініці; а потім, у міру того як ступінь знайомства білих співробітників з конкретним чорношкірим пацієнтом зростала, сходила нанівець і поведінка, обумовлена упередженням.

Більшість **стереотипів** ґрунтується **не на дійсному життєвому досвіді**, а на *чутках і пересудах* або на *образах*, сформованих для нас *засобами масової комунікації*, або, зрештою, на *ідеях, віра в які виправдовує інші наші підозри, заботони та негарні вчинки*, а також *поєднує нас з оточенням*, у якому ми не хочемо виділятися. Дослідження (і подальша практика десегрегації) показали, що **расові відносини на Півдні США підтримувалися в першу чергу простим конформізмом** із соціальними нормами, що домінували в цьому регіоні, тобто виконували функцію соціального пристосування. Коли в готелі Півдня надсилали письмовий запит на проживання людей іншої раси, на нього в більшості випадків присилали відмову, але коли представники небілої раси заходили в ці ж готелі «вживу», їм не відмовляли у поселенні. **Переконаною ж ксенофобія була тільки у небагатьох людей із авторитарними нахилами**, і вона, вочевидь, була лише **приводом для реалізації своєї схильності до насильства**.

**Гендерні стереотипи виявляються більш тривкими, ніж расові**. Так, дослідники намагалися виторгувати найнижчу ціну за нову машину, яка обійшлася самому дилеру приблизно в 11 000 доларів. В результаті середня ціна для білих чоловіків склала 11 362 долари; для білих жінок – 11 504 долара; для чорношкірих чоловіків – 11 783 долара, а для чорношкірих жінок – 12 237 доларів. Водночас більшість жінок **заперечують**, що відчувають, ніби **особисто вони є об'єктами дискримінації**, і вважають, що дискримінації піддаються **інші** жінки. Подібне *заперечення свого особистого ущемлення при визнанні дискримінації по відношенню до своєї групи* виявлено у безробітних, відкритих лесбіянок, афроамериканських і латиноамериканських меншин. Це може означати як *віру в ідею своєї групової дискримінації* (і звичку на неї жалітися), так і *невміння самостійно кваліфікувати дискримінацію* проти себе. В обох випадках **це результат недостатньої грамотності у даному питанні**.

За дослідженнями **чоловічі персонажі** по частоті появи у телефільмах, що йдуть у прайм-тайм, **вдвічі перевершують жіночі**, і жінки набагато частіше, ніж чоловіки, представлені жертвами злочинів, пов'язаних із насильством. Аналогічно контент-аналіз дитячих книжок, удостоєних різних літературних премій, виявив,

<sup>209</sup> [https://ru.wikipedia.org/wiki/Позитивная\\_дискриминация](https://ru.wikipedia.org/wiki/Позитивная_дискриминация); <http://www.coe.int/uk/web/compass/discrimination-and-intolerance>

що, незважаючи на кількісне зростання в останні роки жіночих персонажів і малюнків, що зображають жінок, останні в переважній більшості зображуються як залежні і пасивні істоти, зайняті роботою по дому або ж взагалі не зайняті нічим, і які вважають за краще проводити час удома. А між тим **телебачення сильно впливає на свідомість** глядачів, і якщо ми майже не бачимо жінок у ролях сильних керівників і лідерів, ми легко можемо зробити висновок, що вони або не здатні ефективно користуватися владними повноваженнями, або надають перевагу пральні, аніж залі засідань.

Тим більше, що з іншого боку **расові і гендерні стереотипи породжують у тих, на кого вони направлені, боязнь підтвердити існуючий негативний стереотип їх «інтелектуальної неповноцінності»**, і цей *надмірний «тягар тривожності» стає «самоздійснюваним пророцтвом»*. Так, коли білим і чорношкірим студентам запропонували однакові завдання, то останні виконали їх на своєму звичному рівні, якщо думали, що це звичайні навчальні тести, а *якщо дізнавались, що це тести по вимірюванню їх інтелекту, то їх результати ставали помітно гіршими* (тоді як у білих в обох випадках результати не відрізнялись, адже вони не відчували боязні доказати ними свою «неповноцінність»). Крім того, **расові або гендерні стереотипи, будучи соціалізовані, стають у багатьох людей переконанням в обмеженості власних здібностей, що підштовхує їх миритися з низьким статусом і не пробувати сили в пошуках кращої долі.**

Таким чином стереотипи не лише спрощено описують і пояснюють поведінку й особистість своїх об'єктів, і не лише ущемляють їх права, але й **стигматизують** усіх, хто належить до нетипових і не домінуючих у суспільстві груп, тобто **таврують їх загальноприйнятими ярликами «нездар», «ледарів», «невдах»,** - пробитись крізь які вдається дуже небагато, а багато хто і не пробує це робити. І це не лише їх особиста проблема, адже **основний стимул для морального й кар'єрного розвитку будь-якої людини – це не гроші, які їй платять, а перспективи для її мрій і зазіхань.** *Якщо вона бачить, що може досягти більшого, ніж батьки чи сусіди, то намагається працювати чесно, вчитись і працювати на своє майбутнє, а якщо не бачить таких можливостей, то починає займатись або злочинами, або самодеструктивною поведінкою* (пияцтво, наркоманія та інші залежності).

Тож коли людина без життєвих перспектив приходять грабувати представників благополучної більшості, це вже стає проблемою не тільки для стигматизованих меншин. І це засвідчує статистика: **найбільш криміногенні саме ті райони, жителі яких вірять, що їм «нічого не світить» у житті.** В більшості випадків **ця віра не цілком справедлива: упередження щодо них, як ми бачили, не є нездоланими**, навпаки – вони проходять самі собою, треба лише *вміти не ображатись* на деякі підозри чи навіть цькування («буллінг», на жаль, природна річ для слаборозвинених спільнот), *реагувати на них із гідністю* (тобто не допускати ні емоційних зривів, ні самоприниження) і *дочекатись ставлення до себе як до особистості, а не ярлика.*

Тому у маргіналів, що **зневірюються у своїх легальних перспективах, проблема не стільки соціальна, скільки психологічна: вони звикли надто бурхливо реагувати на щонайменші прояви настороженості до себе і вважають це гордістю, хоча насправді це прояви хворобливого почуття меншовартості,** - яке, власне, і треба у них «лікувати». В експерименті жінки, які вірили, що у них на обличчі намальовано жахливий шрам, постійно відчували криві погляди та зверхність оточуючих, хоча насправді малюнок був змитий і ставлення до них було звичайним. Отже, якщо не позбутися цієї невпевненості та агресії, то далі розвиватиметься **«упередження у відповідь»**, яке стає набагато більш фанатичним, оскільки воно базується на **ефекті негативної примітивізації противника**, тобто його уніфікації та демонізації.

Якщо **стереотипи більшості є скоріше зверхніми й насмішуваними**, то **упередження меншості йдуть набагато далі: вони демонізують та уніфікують образ противника, позбавляючи його всіх людських рис** (в т.ч. рис слабкості та глупості, які могли би пояснити його дії не злодійськими намірами) і **наділяючи найжахливішими і водночас надприродно могутніми рисами** (завдяки яким все, що відбувається, є здійсненням його підступних планів), а на додачу вважають всіх, «хто не з нами» - **однаково поганими, деіндивідуалізованими частинами «узагальненого образу ворога»**, в якому не може бути півтонів і винятків. А після того, як меншини реалізують ці стереотипи в агресивних діях «на випередження», то спрацьовує **закон: ми прихильні до тих, кому допомогли і неприязні до тих, кому нашкодили,** - дія котрого ще більше налаштовує проти «ворога», який може і не підозрювати про їх переживання.

«Випереджувальна» ворожість стає «самоздійснюваним пророцтвом» і провокує іншу сторону на конфлікт, у якому **негативне дзеркальне сприйняття** створює у кожній стороні впевненість: ми хочемо співробітничати, але змушені захищатись, це все – через них! **Через дзеркальне сприйняття кожен учасник конфлікту гіперболізує відмінності та, особливо, непримиренність позиції іншого і**

**цим сам себе залякує.** Політологи вважають, що серби почали війну в Боснії почасти через перебільшений страх щодо фанатизму боснійських мусульман, які, нібито, збираються винищити іновірців. Втім, це *самозалякування минається, щойно припиняються обопільні прокльони і конфлікт змінюється реальним співробітництвом.*

У своїй класичній праці «Природа упереджень» («The Nature of Prejudice») Г. Олпорт навів перелік п'ятнадцяти можливих **результатів дискримінації**. На його думку, всі її наслідки можуть бути зведені до **двох основних типів**: (1) **приписування вини зовнішнім обставинам** (боротьба у відповідь, підозрілість, посилення гордості за свою групу) і (2) **самозвинувачення жертви** (відхід від боротьби, ненависть до себе, агресивне ставлення до власної групи). Другий тип формує *навчену безпорадність, скарги на долю, соціальну пасивність і самодеструктивну поведінку* (хоча буває і такий побічний прояв, як антисемітизм у євреїв або антиукраїнство у русифікованих «хохлів», що стидаються свого походження внаслідок боязні насмішок та цькування).

Відповідно до *фундаментальної помилки атрибуції* ми схильні **вважати наявний стан людей результатом не обставин, а їх особистісних характеристик**. Тому *на рабство віками дивилися крізь пальці, пояснюючи його поведінкою самих рабів*. Дослідники виявили, що **простого спостереження за тим, як когось безвинно ображають, виявляється достатнім для того, щоби жертва сприймалася як менш гідна людина**. Після спостереження за тим, як наносилися досить болючі удари струмом, експериментатор просив людей оцінити своє ставлення до жертви. *Будучи безсилі змінити долю жертви, спостерігачі частенько відмежовувалися та принижували її*. Коли двом групам розповіли **одну історію з різними за «щасливістю» фіналами**, то ті, хто чув про заручини, вважали цей фінал цілком логічним у силу достоїнств обох героїв, а ті, хто чув про згвалтування, також вважали цей фінал неминучим, **засуджуючи жінку за її провокаційну поведінку**.

Подібне **принижуюче ставлення до нещасних жертв виникає з нашої потреби вірити в те, що «я живу у справедливому світі, де всі отримують те, чого заслуговують»**. Тобто феномен **«віри у справедливий світ»** призводить до феномену **«звинувачення жертви»**. Ця закономірність означає, що *люди часто байдужі до соціальної несправедливості не тому, що їх взагалі не турбує питання справедливості* (це якраз не так), а лише тому, що **несправедливості вони не бачать**. Вони припускають, що жертви насильства поводитися провокаційно; що якщо хтось із подружжя побив іншого, то той, мабуть, сам дав привід до бійки; що бідняки не заслуговують кращої долі і що хворі несуть відповідальність за свої хвороби. *Подібні думки допомагають процвітаючим людям переконувати себе у тому, що вони заслужили те, що мають*.

Не буде перебільшенням сказати, що **людина бачить те, що їй хочеться бачити**. Звичайно, *мова йде не про сиюхвилинні забаганки, а про більш стійкі та глибокі цінності людини*, які – згадаємо – вона отримує від важливих для неї інших шляхом наслідування й переймання (соціалізації). Тож **вбірковість і однокісність сприйняття – це не стільки особиста неадекватність, скільки групова**, яка носить назву соціальної апперцепції. **Соціальна апперцепція** – це вплив на сприйняття людини думок, настроїв, традицій і взаємин групи, ходу та результатів їх спільної діяльності, - що виявляється, насамперед, у спільних, узгоджених оцінках різних суспільних об'єктів.

**Соціальна апперцепція не обов'язково приводить до дискримінації та конфліктів**, адже **упередженість буває не тільки негативною** (як у перелічених випадках), але й **позитивною**, коли група впевнена у хорошому до себе ставленні інших і сама налаштовується щодо них таким же чином. *Соціальна апперцепція, яка виникає внаслідок узагальнення думок групи, передбачає певне спрощення і категоричність, що неминуче порушує точність і адекватність сприйняття*. Однак **позитивне оцінювання інших**, навіть якщо воно не заслужене і дається нами авансом, **породжує позитивне дзеркальне сприйняття і конструктивну взаємодію**, а значить *помілятися у похвалі є вигіднішим, аніж помилково критикувати*.

Варто зауважити, що **колективний досвід**, який впливає на наші судження в рамках *соціальної апперцепції*, не обов'язково походить від наших безпосередніх знайомих, тобто тих груп, членами яких ми є. Ще одним **важливим джерелом такого досвіду є ЗМІ**, і насамперед – телебачення, масштаби впливу якого досі є не до кінця зрозумілими. З одного боку ТБ – це головне джерело зовнішньополітичної інформації і якщо всі його канали працюють в унісон (що буває в тоталітарних країнах), то вони легко можуть настроїти більшість людей на ворожість чи на приязнь до іноземців. Щодо внутрішньополітичної інформації, то **вплив «телевізора» тут дещо врівноважується** чи навпаки – **посилюється «холодильником»**, тобто – рівнем добробуту.

Найкрупніший бунт чорношкірого населення Лос-Анджелеса у 1992 році було *спровоковано не самим фактом побиття поліцейськими афроамериканця* (що бувало не раз), а тим, що бувши

випадково заснятим, цей епізод безперервно крутили по телебаченню, і це підігрівало громадську думку. Втім, був ще один, не менш важливий чинник – погана економічна ситуація в країні і особливо **високий рівень безробіття** саме в афроамериканських районах Лос-Анджелеса (тобто – той самий «холодильник»). Тож виправдання судом *поліцейських* було лише «тригером» (спусковим гачком) для вибуху накопиченої в масах люті (наслідком якої було 44 загиблих і біля двох тисяч важко поранених).

Це, до речі, важливий висновок, на якому варто наголосити: **ніколи бурхлива емоційна реакція не породжується самим тим фактом, на який людина (а тим більше – група) реагує, адже для незвичайного сплеску почуттів необхідна додаткова енергія, котра має внаслідок чогось накопичуватись. Звична емоційна реакція може спричинятись оцінюваним нею фактом, але для вибуху люті або радості (навіть якщо це запальний холерик) людину мають певний час «напружувати», а значить причиною вибуху є дії людей, які її «заряджали», а не той тригер, на якому вона, зрештою, розрядилась. А значить, якщо практичний психолог пробує допомогти людям, що пережили бурхливі емоційні реакції, він має шукати й усувати причину накопичення напруги, не зосереджуючись лише на приводі для їх емоційного зриву.**

Саме ця закономірність дозволяє заперечувати «провину» телебачення і гостросюжетних фільмів у рості числа агресивних дій серед глядачів<sup>210</sup>. Те, що в новинах число сцен насильства збільшується винний перехід до т.зв. «інфотейнменту», а не об'єктивне почастішання таких подій (адже число останніх сильно коливається). А те, що в якісь періоди можна помітити супутнє, паралельне збільшення насильства і на екрані, і в житті, це ще не означає, що саме перше породило друге. Як писав Е.Дюркгейм, *те, що більшість людей помирає у ліжку не означає, що саме ліжка їх убиває. Якщо люди стають злішими і схильними до агресії, це виявляється не обов'язково у прямому насильстві, скоріше – в ілюзорному*, тобто в наданні переваги фільмам-бойовикам та іншим жорстоким видовищам, - на що, власне, і реагують наповнювачі медійного простору збільшенням таких сцен.

А от що робить людей злішими, крім об'єктивної ситуації («холодильника»), пояснює т.зв. «двохфакторна теорія емоцій» (С.Шехтера), яка крім фізіологічної реакції виділяє також її атрибуцію, тобто навішений на неї когнітивний ярлик, що скеровує емоційне збудження. Навіть на явну несправедливість люди можуть не тільки обуритися чи образитися, але й засміятися, засмутитися, відчувати розчарування або відчай, зреагувати подивом або відразою. І особливо це стосується спільних, загальних емоцій: яку назву на них повішати, так вони і будуть розвиватися. А відтак «телевізор» впливає скоріше у тому сенсі, що він підкидає людям пояснення того, що саме вони відчувають і щодо чого, - тобто він каналізує їх напругу у відповідне русло.

Крім того, телебачення може розповсюджувати хвилі колективного психозу, наприклад – «моду» на копіювальні самогубства серед підлітків<sup>211</sup> або ще якісь шокуючі девіантні вчинки, - адже про саму можливість таких дій люди дізнаються від ТБ. Однак це не означає, що слід забороняти такі передачі (тим паче, що підлітки легко знайдуть подібну інформацію і в Інтернеті), адже причина їх психологічної напруги – в нестачі емпатійного спілкування<sup>212</sup> і невмінні спілкуватись «по душах», в нереалізованості потреби у сенсі життя (теорія В.Франкла)<sup>213</sup> і неувазі оточуючих до цих проблем. Тож **мінати треба саме ці, психологічні чинники напруги, і це якраз робота для практичних психологів.**

Взагалі, агресія і конфлікти мають причини, що лежать більше у суб'єктивній площині, а не об'єктивній, а значить і вирішувати їх треба переважно психологічними методами, а не економічними чи політичними. Математичне моделювання конфліктних ситуацій виявило декілька цікавих закономірностей. По-перше, при тривалому протистоянні більше ніж двох учасників **найбільш вигідною стратегією** виявляється компроміс. Учасник гри, що отримав дохід від обману суперників в одноразовій взаємодії, у наступних взаємодіях програє (як мінімум – втрачає те, що отримав на початку гри). По-друге, при конфліктній взаємодії найбільшу частку вироблених двома

<sup>210</sup> <https://cyberleninka.ru/article/n/vzaimosvyaz-agressivnosti-s-prosmotrom-hudozhestvennyh-filmov-v-starshem-podrostkovom-vovraste>; див. ще: [http://pedlib.ru/Books/1/0443/1\\_0443-321.shtml#book\\_page\\_top](http://pedlib.ru/Books/1/0443/1_0443-321.shtml#book_page_top); криваві відеоігри теж не робить убивцями: <https://www.bfm.ru/news/278319>; <https://www.bfm.ru/news/321813>; інші точки зору: Глейтман Г., Фридлунд А., Райсберг Д. Насиліе и секс: Влияет ли на нас телевидение? // <http://www.bibliorossica.com/book.html?currBookId=4500&ln=ru>; <http://psylib.org.ua/books/hjelz01/txt20.htm> (параграф «Насиліе по телевидению»); <http://psyfactor.org/lib/starova.htm>

<sup>211</sup> [http://lms.hse.ru/content/lessons/13408/Аронсон\\_Э.\\_Общественное\\_животное.\\_Введение\\_в\\_социальную\\_психологию\\_-\\_1999.pdf](http://lms.hse.ru/content/lessons/13408/Аронсон_Э._Общественное_животное._Введение_в_социальную_психологию_-_1999.pdf) (с.82-83)

<sup>212</sup> <https://cyberleninka.ru/article/n/struktura-empaticheskikh-perezhivaniy-i-sotsialnaya-pozitsiya-delinkventnyh-podrostkov-v-proyavlenii-empatii>

<sup>213</sup> <https://cyberleninka.ru/article/n/psihologicheskie-vektory-bessmyslennosti-i-otchuzhdeniya-v-zhizni-podrostkov>

сторонами ресурсів отримує та з них, яка менше виробляє і більше витрачає на «озброєння», але, *перемігши у конфлікті, вона отримує менше, аніж могла б отримати при співробітництві*<sup>214</sup>.

Ось чому **сучасний ринок** далекий від спрощеної картини «лобової» конкуренції за виживання: це не стільки «війна всіх проти всіх», скільки співіснування та взаємне доповнення компаній різних типів, засноване на розмежуванні ніш, у кожній з яких існують свої правила гри. Прагнучи підкреслити цю особливість ринкової економіки, деякі автори пропонують навіть новий термін – **«со-конкуренція»**. А якщо врахувати, що **капітал** (який є головним об'єктом боротьби в економічних конфліктах) сьогодні є не тільки і навіть не стільки фінансовим, скільки інформаційним, культурним і **людським**, а ці його види зростають скоріше від співробітництва, а не від боротьби, то в **економічному змаганні** все частіше і відчутніше **перемагає той, хто виявляє здібності і бажання знаходити вигідні усім варіанти взаємодії**.

Інакше кажучи, **справжній економічний конфлікт**, якщо його раціонально проводити і вирішувати, **дає вигоду обом сторонам** (хоча би – інформаційну, у вигляді досвіду), а тому ті його учасники, що орієнтовані на перспективні, стратегічні цілі, неминуче приходять до надання переваги **співробітництву**, а не протидії. Тоді як *політичний конфлікт зосереджений на обмеженому ресурсі* (владі, яка, хоч і не є принципово неподільною, але дає тим більшу вигоду, чим більше вона монополізована), а тому *якраз у стратегічній перспективі приводить до безкомпромісної протидії*, а не співробітництва<sup>215</sup>. Можна сказати, що ті, хто повірили у надійність союзників у політичному конфлікті, обов'язково зрештою програють і не піднімуться до справжніх висот у цій сфері (а ті, що піднялись, напевно живуть за «вовчими законами», маючи в житті єдине сильне задоволення – від реалізації власних амбіцій<sup>216</sup>).

Є у теорії ігор так звана **«дилема в'язня»**, котра полягає у тому, що в ситуації паралельних допитів у двох в'язнів є чотири варіанти поведінки: якщо вони обидва не зізнаються, то їх покарання буде мінімальним (тобто співробітництво між ними дає найкращий для обох варіант); якщо обидва зізнаються, то обох покарають, хоч і не надто жорстоко (тут ніхто з них не виграє); якщо ж вони діятимуть по-різному, то того, хто зізнається, звільнять, а того, хто не зізнається, максимально покарають (тобто один явно виграє, а інший – жахливо програє). Поважаючи традиції солідарності, вони б охоче погодились із незначним покаранням, якби були впевнені у тому, що інший не піде на угоду із слідчим; а якраз у цьому вони і не можуть бути певні, адже хоч виграш від такої угоди мізерний і можна припустити, що другий в'язень на нього не спокуситься, але програш настільки великий, що ризикувати – з раціональної точки зору – немислимо. Тому не дивно, що теоретичні й експериментальні дослідження цієї дилеми показали, що *найкращою стратегією в ній є «зрада»*.

Однак та ж **теорія ігор** показує, що **«зрада» та обман є вигідною стратегією лише в одноразових взаємодіях**, адже потім, *при інформованості про це всіх учасників, зрадник уже не може отримати односторонніх переваг і обов'язково програє*. Американський дослідник Р.Акселрод математично довів: коли гра, що відтворює «дилему в'язня», повторюється досить довго серед великого числа гравців, то **«жадібні» стратегії у довгостроковому періоді дають погані результати**, тоді як альтруїстичні є більш корисними для особистих інтересів кожного. Із цього він робить висновок, що **егоїстичні інтереси завдяки механізмам суспільної та біологічної еволюції** (зокрема, через природний відбір або соціальні традиції) **обов'язково приводять їх носіїв до альтруїстичної моделі поведінки**. Втім, А.Рапопорт, розвиваючи ці дослідження, доповнив їх висновками, що **успішна стратегія повинна бути мстивою щодо зрадників та егоїстів, але помстившись, учасники повинні повернутися до співпраці, якщо опонент не продовжує обманювати**.

А ще одна, дивна на перший погляд **умова успішної стратегії – це не бути заздрисним**, тобто *не намагатися обов'язково набрати більше вигод, аніж опонент* (адже досягти цього у довгостроковому періоді неможливо, а самі спроби налаштують усіх проти такого учасника). Практика показує, що *недосвідчені учасники* подібної боротьби зазвичай *поводяться або надміру добре, або занадто погано, і в обох випадках програють*. І лише досвід дозволяє знайти **оптимальну стратегію між зайвою агресивністю та зайвою добротою**<sup>217</sup>. Висновок варто зробити такий, що **ворожість і конфлікт – це**

<sup>214</sup> [http://sbiblio.com/biblio/archive/nestik\\_ekonomkonflikt/](http://sbiblio.com/biblio/archive/nestik_ekonomkonflikt/)

<sup>215</sup> Або, як сказав у XIX столітті прем'єр-міністр Англії Г.Пальмерстон: «У нас немає ані незмінних союзників, ані постійних ворогів... У Англії є лише постійні інтереси».

<sup>216</sup> Одним із логічних наслідків цієї закономірності є заперечення самої можливості створення чогось на зразок «світового уряду», таємного чи відкритого, адже ця інституція, хоч і зосереджувала б ні з чим не зрівняну владу, але – не в одних руках, а в декількох, що неминуче поведувало би конфлікти між «урядовцями». Саме тому в історії людства жоден тріумвірат або дуумвірат не проіснував навіть кількох років.

<sup>217</sup> Див.: [http://uk.wikipedia.org/wiki/Дилема\\_в'язня](http://uk.wikipedia.org/wiki/Дилема_в'язня)

зовсім не головний і тим більше – не найефективніший спосіб взаємодії між людьми, як це доводять прибічники сильної влади та соціал-дарвінізму. Більше того, як виявили сучасні дослідження, **агресія навіть у дикій природі не є головною стратегією** (про це варто почитати класичні книги К.Лоренца «Агресія»<sup>218</sup> та Е.Фромма «Анатомія людської деструктивності»<sup>219</sup>).

Однак на практиці, **щоби об'єднати ворогуючі сторони**, потрібно знайти т.зв. **екстраординарну мету співпраці конкурентів**, тобто таку, що ставить завдання, які виходять за рамки їх звичної взаємодії і навіть їх звичного способу життя і вимагають спільних зусиль, - наприклад, неочікувані й серйозні труднощі, поломки, травми тощо. **Спільні зусилля дають особливо сприятливий ефект**, коли обставини змушують людей створити нову об'єднану групу, в якій розчиняються їх колишні підгрупи. Упередження по відношенню до іншої групи слабшають, *якщо люди працюють у перемішаних групах* (а не у своїх підгрупах), **дають новоствореній групі єдину назву, а в результаті отримують позитивні відчуття** (що можливо навіть при поразці, якщо лідер не шукатиме «винуватців», а наголошуватиме на героїзмі спільних зусиль)<sup>220</sup>.

Якщо ж уточнити, чому в нашій країні цього досі не виходить, то **причиною треба назвати нераціональну суспільну свідомість**, яка, щоправда, існує в усіх країнах, але переважно на нижчих рівнях соціальної ієрархії, тоді як у середнього, а тим паче – вищого класу раціональність є основним способом вирішення проблем. На жаль, в Україні якраз **економічна та політична еліта і не демонструють раціональності**, хоча саме вони надають взірці поведінки усьому суспільству (адже хоч населення і не відчуває щодо них ні захоплення, ні довіри, але переймає зразки їх безрозсудної поведінки). Навіть економічна конкуренція стає у них зведенням «особистих рахунків» і діями всупереч власній вигоді. Все це прояв феодальних за походженням явищ, таких як **«неекономічний примус»** (наприклад, рейдерський захват під прикриттям «друзів» у судових і адміністративних органах) та **колективна власність** (тобто кланова власність на посаду і на владу, а не приватна власність на засоби виробництва, що дають прибуток<sup>221</sup>).

До того ж наша суспільна свідомість **двічі нераціональна**, адже **ми досі не позбулися засліпленості релігійною чи псевдо-релігійною ідеологією**, тобто у нас досі не відбулося **десакралізації та деідеологізації свідомості**. Річ у тім, що колишня, **феодальна, по суті, свідомість базувалась на догматичному (нетворчому) ставленні до чималого набору недоторканих, «священних» ідей у всіх сферах життя**, якими керівники могли виправдовувати будь-які свої вимоги та помилки, а *підлеглі боялися оспорювати або пропонувати щось нове*. А відтак питання: «Навіщо так робити, чому не простіше і вигідніше?», - *сприймалося, як «богохульство» і викликало бездумне озлоблення*. Тож поки ми не **позбудемося цього страху перед новаціями**, не почнемо **цікавитися парадоксами** (а нові істини спершу завжди виглядають парадоксально) і не будемо **стидатись думати, як нам діяти раціональніше і вигідніше** (а відтак і **моральніше**, бо мораль є у тих, хто думає, а не сліпо виконує), доти ми і не станемо європейською країною.

## **Тема 8. Масова психологія**

**Ключові питання теми 8:** Ефект Рінгельмана, дифузія відповідальності та соціальні лінощі. «Трагедія общинних володінь». Теорія «розбитих вікон». Ефекти **юрби**: деіндивідуалізація, анонімність, відчуття безкарності та всездозволеності, некритичність мислення, наслідування та емоційне зараження. Соціальна **аномія**. Психологія **маргіналів**. Психологія соціального незадоволення (**відносної депривації**). **Маніпулювання** масовою свідомістю. Громадська думка та методи пропаганди. Вплив ідеології на образно-символічне мислення. Психологія реклами та PR. Психологія моди та чуток. Лідери думок і виникнення преференцій. Методи нав'язування фанатизму. Психологія терору та тероризму. Делінквентні групи, вплив на них **кримінальної субкультури**, соціальної роботи та тиску державних органів.

В усіх країнах Сходу (включно із нашою) існує давня впевненість, що **з'єднання зусиль багатьох людей, а тим більше їх згуртування та покращення товариських відносин дає посилюючий ефект**, який перевищує суму індивідуальних можливостей кожного учасника. Інакше кажучи, коли люди працюють

<sup>218</sup> <http://www.e-reading.club/book.php?book=35204>

<sup>219</sup> <http://www.e-reading.club/book.php?book=60812>

<sup>220</sup> [http://pedlib.ru/Books/1/0443/1\\_0443-350.shtml](http://pedlib.ru/Books/1/0443/1_0443-350.shtml)

<sup>221</sup> Див. про це: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Власть-собственность>; <http://ok-russia.narod.ru/stat/stat77.htm>;  
<http://institutiones.com/general/1033-sistema-vlast-sobstvennost-v-sovremennoj-rossii.html>

заодно і на спільну мету, їх охоплює **ентузіазм**, який збільшує їх сили в кілька разів<sup>222</sup>. Чи правда це? Дослідження показують, що це здебільшого міф: **ентузіазм не народжується у всіх водночас і тому не заражає всіх одним почуттям**. Більше того, деякі люди до нього не здатні взагалі, а головне те, що загальний ентузіазм – настільки крихка річ, що *достатньо одного працюючого із кислої пикою, щоби байдужість охопила усіх*. На жаль, **емоційне зараження краще працює в сторону гірших емоцій і гірше – в сторону кращих**.

Що ж стосується складання сил при роботі гуртом, то поєднання зусиль не дає навіть результату математичного додавання: в експерименті двоє людей піднімали лише 93% від суми їх індивідуальних показників, а вісім – лише 49%. Тобто, чим більше людей займалися спільною роботою, тим менше зусиль вони прикладали. І причина була не в небажанні працювати, - їх стимулювали і вони намагались працювати якнайкраще. Причина – в так званих «соціальних лінощах», які ще називається «**ефектом Рінгельмана**»<sup>223</sup>: коли людина розраховує тільки на себе і сама керує власними діями, вона робить все, що може і вмє, а коли керує хтось інший, вона автоматично й несвідомо переходить на **режим «економії мозкових зусиль»** і лише виконує розпорядження, не вдумуючись і через це не викладаючись повністю. Це **важлива закономірність: якщо людина не вдумується в те, що робить, вона не може викладатися повністю.**

**Соціальна лінощі** – це тенденція людей докладати менше зусиль у тому випадку, коли їх особиста відповідальність розподіляється між усіма членами групи і ця «загубленість у натовпі» зменшує боязнь їх оцінки, - адже вони, з одного боку, **не відповідають за кінцевий результат**, а з іншого – **не можуть оцінити свій внесок у нього, щоби ним пишатися**. Тому, щоби збільшити мотивацію членів групи, часто використовують стратегію відстеження індивідуальної продуктивності. Незалежно від того, знаходяться люди в групі чи ні, вони **докладають більше зусиль, коли їх особистий результат може бути визначений**.

Втім, колективність зусиль не ослаблює їх, якщо **мета настільки значуща, що командний дух змушує кожного докладати максимум зусиль**. Встановлено також, що люди в групі менше байдують, **якщо завдання вони сприймають як важкий, але цікавий виклик**, а також якщо **вважають свій внесок у справу незамінним**. Крім того, коли люди **вважають інших членів групи ненадійними** або нездатними до продуктивної діяльності, вони працюють інтенсивніше. Сприяє колективним зусиллям групи **необхідність прагнути до певних стандартів та ситуація міжгрупового змагання**, а також, **коли винагороджується успіх групи як цілісного утворення і коли панує дух «командної гри»**<sup>224</sup>.

Спільним в «ефекті Рінгельмана» і соціальних лінощах є несвідоме **покладання надій на інших**: якщо людині не потрібно розраховувати виключно на себе, то **чим більше учасників роботи, тим сильніше вона розслабляється**, вірячи, що «*вони справляться*». Це теж відбувається автоматично і не є свідомою хитрістю, - скоріше за все тут також вмикається запрограмований десь глибоко **режим «економії зусиль»**, породжений інстинктивною, «стадною» **вірою у всемогутність чисельних колективів і свою незначимість** на його фоні. Це і є «**дифузія відповідальності**», яка добре відома також жителям великих міст у вигляді шокуючої байдужості перехожих по відношенню до людей, що потребують допомоги.

Набула розголосу історія Кітті Дженовеze, яка на очах багатьох сусідів **півгодини боролася з нападником і волала про допомогу**, але ніхто навіть не задзвонив у поліцію і вона, зрештою, померла від завданих ран<sup>225</sup>. Е.Брадлі зламала ногу на П'ятій авеню в Нью-Йорку і страждаючи від болю, благала допомогти їй; **протягом 40 хвилин** повз неї йшли потоки покупців, із яких ніхто не зупинився, і лише таксист, що проїжджав поряд, все ж таки допоміг їй дістатися до лікаря. Журналісти роблять із цього висновок про зіпсованість моралі, але науковці мають знайти справжню причину, не зупиняючись на гучних ярликах. А **причиною є відчуття, що я тут не єдиний, хто може це зробити** (задзвонити або допомогти фізично).

Це доведено спостереженнями за життям та експериментами: **якщо людина бачить, що вона – єдина, хто може допомогти, то робить це у більш як 90% випадків**, але **чим більше людей навколо, тим менша імовірність, що хтось підійде**, адже, по-перше, **кожен покладається на інших**, а по-друге – **не хоче виділятися** (для цього потрібні **лідерські якості**, які є у двох-трьох відсотків популяції, через

<sup>222</sup> <http://polynet.com.ua/shho-take-entuziazm.html>; <http://zanin.ru/article/это-сладкое-слово-энтузизм>

<sup>223</sup> <http://emosurf.com/post/3029/Pochemu-effektivnost-raboty-v-gruppe-byvaet-nizhe-individualnykh-usilij?>

<sup>224</sup> <http://studme.org/13381222/psihologiya/sotsialnaya-lenost#922>

<sup>225</sup> Щоправда, не все там аж так однозначно: <http://www.socialcompas.com/2016/04/22/razvenchivanie-mifov-podrobnosti-ubijstva-kitti-dzhenoveze-silno-preuvelicheny/>

що решта 97% проходить повз). Схожа й споріднена закономірність має назву «**трагедія общинних володінь**»: якщо *сучасні* люди намагаються запровадити **нерегламентовану спільну роботу** й **колективну відповідальність за загальний результат**, то їх ентузіазму вистачає хіба що не перший порив, а далі вступає в дію те саме *перебільшення могутності загалу і незначимості своїх зусиль*.

Інакше кажучи, **спільне розпорядження власністю** підштовхує учасників **скорочувати вкладені зусилля** (економія їх через відчуття, що «справляться і без мене») та ще й **намагатися щось вигадати для себе від «безмежної» спільної власності** (мовляв, від неї не убуде, якщо я трохи прихоплю). Однак біда цих міркувань у тому, що **невдовзі так починають думати всі учасники** (в т.ч. *боячись, що всі так роблять за його спиною*), а коли всі вони спокуються можливістю вкласти менше, а взяти більше, то наслідком буде саме той розвал і занепад, яким закінчувались усі соціалістичні експерименти (включно із езуїтською державою в Парагваї, яка протрималась довше, тому що мала справу з племенами майже первісного ладу). Певним винятком із правила неминучої «прихватування» були ізраїльські колгоспи-кібуци, але вони тримаються завдяки особливій ментальності, підвищеній релігійності та об'єднанню перед спільною загрозою (хоча і там ентузіазм стає дедалі меншим).

Які є **способи вирішення «трагедії общинних володінь»**? По-перше, це **зменшення чисельності групи**, що спільно розпоряджається власністю. По-друге, це «**авторизація**» **внеску кожного її члена** (тобто облік того, хто і скільки вносить чи бере). А щоби це стало морально і технічно можливим, необхідно, по-третє, детально й прискіпливо **регламентувати всі можливі форми участі** і розпорядження кожного. По-четверте, варто в регламенті і на практиці **заохочувати альтруїстичну поведінку** замість того, щоби карати за егоїзм. По-п'яте, слід добиватись більш **інтенсивного спілкування членів групи** (щоби не було бажання обдурити або підозр, що їх дурять). А коли завдяки спілкуванню члени групи почнуть ідентифікувати себе з нею, можна з успіхом **закликати їх до альтруїстичних вчинків** (адже людям подобається почувати себе «хорошими») <sup>226</sup>.

Втім, варто пояснити, що всі ці заходи фактично **перетворюють** аморфну спільноту, **напів-юрбу** – в **організовану формальну групу із непоганим рівнем неформальної згуртованості**. Адже всі названі недоліки масової поведінки мають одну головну причину – в **неорганізованих або незгуртованих групах люди є юрбою** і поводять себе не так, як вони звикли діяти і якими є самі по собі, а так, як поводить себе юрба. Тобто *в юрбі вони стають частинками цілком нового феномену, поведінка якого має свої риси та закономірності і який скасовує всі їх індивідуальні відмінності та підпорядковує собі їх волю*. Знову додамо, що *справжні лідери здатні протистояти впливу юрби*, але ми вже казали, як їх небагато, а відтак *переважна більшість людей наодинці і в групі поводять себе одним чином, а в юрбі – абсолютно іншим*.

**Юрба** – це (1)**спільнота людей, яка не має структури** (тобто, нагадаємо, в ній не розподілені ролі, а значить нема жодної *єдності, впорядкованості та згуртованості*) і через це **перебуває на етапі роз'єднаності**, коли ніхто не виявляє себе, як особистість, а лише прагне **підлаштуватись під інших** або **виділитись чимось девіантним** (тому вожаки юрби завжди заперечують правила та скидають ідолів). Саме через прагнення підлаштуватись під інших **юрба й (2)нівелює індивідуальності**, тобто «**усереднює**» їх **під найнижчий рівень розуму та почуттів** (а уніфікувати взагалі можна лише під рівень найслабших членів спільноти, як це і було в СРСР, котрий і був, по суті, величезною юрбою).

Це ще називається (3)**деіндивідуалізацією** – втратою звичного усвідомлення і контролю своїх дій, які в нормі базуються на страху зовнішньої оцінки, а в юрбі втрачають силу, бо людина робить, як усі, а значить може не стидатись своїх дій і не контролювати їх. Впевненість у «зайвості» самоконтролю підтримується (4)**відчуттям анонімності** (мовляв, «мене не видно») та **вседозволеності** («всіх не покарають»), що базується на (5)**вірі у всемогутність** такої маси людей. Через це юрба відрізняється (6)**імпульсивністю та схильністю до крайнощів** в оцінках і діях, - причому цей *максималізм* надає перевагу не новаціям, а (7)**поверненню до минулого**. Вона (8)**мислить примітивними образами та емоціями** (люди в юрбі залишаються байдужими до логіки, зате сильно реагують на прості емоційні образи та категоричні висновки) і до того ж у ній відбувається (9)**взаємне емоційне зараження та копіювання поведінки**, що доходить аж до **масових психозів** (якими, наприклад, відзначались середньовічні *флагеланти*) <sup>227</sup>.

Причому *юрба* – це не *якесь рідкісне утворення*, вона з'являється всюди, де люди, озирнувшись, охоплюються древнім, «**стадним**» **почуттям захвату від того, як їх багато** (пов'язану із *вірою у всемогутність* даної спільноти), а відтак і відчуттям своєї індивідуальної «невидимості» та безкарності. А вже *деіндивідуалізація та емоційна уніфікація* стають лише наслідком цього «стадного» почуття.

<sup>226</sup> [http://pedlib.ru/Books/1/0443/1\\_0443-333.shtml](http://pedlib.ru/Books/1/0443/1_0443-333.shtml) (і далі)

<sup>227</sup> Найдорф М. Очерки современной массовой культуры: <https://sites.google.com/site/marknaylor/texts/mass-culture>



Зокрема, це буває на лекціях, коли студенти різних груп, а може і різних факультетів випадковим чином розсаджуються в одній великій аудиторії і кожному здається, що його ніхто не знає і розпізнати його в цій масі неможливо. Таке ж трапляється на великих зборах або на мітингах, якщо вони погано організовані. В цьому сенсі українські Майдани (2004 і 2013 року) демонстрували напрочуд хороший рівень організації і тому юрбою не були, а невдачі «антимайданів» полягали якраз у їх надто слабкій *організованості* (для якої треба не просто позвонити людей і забезпечити їх харчуванням і розвагами, а ще й **добитися «авторизації» їх дій**).

Тож який є спосіб упоратися з юрбою? Як мінімум, *показати, що дії кожного будуть зауважені і покарані*: можна **розсадити групами і поставити наглядача за порядком**, який або назве винних, або сам буде покараний (це найпримітивніший спосіб, що використовувався в ордах і в злочинних угрупованнях). Але більш ефективний і розумний спосіб – це **сприяти творчому самовираженню і заохоченню кожного**, тобто теж *«авторизувати» поведінку кожного в масі, але завдяки заохоченню кращої, а не покаранню гіршої* (почитайте, для прикладу, про різноманітне заохочення творчості в «Корпорації Google»<sup>228</sup>). Взагалі, *про закономірності масової поведінки і, зокрема, поведінки юрби можна почитати самостійно в книгах Д.В.Ольшанського (зокрема - «Психологія мас»), А.П.Назаретяна, М.А.Хевеші, Р.Говарда, С.Московічі, Дж.Шуров'єскі та інших, які неважко знайти в Інтернеті*<sup>229</sup>.

А ми розглянемо інші масовидні явища, зокрема описувані теорією «розбитих вікон». Як казав професор Преображенський у «Собакому серці» М.Булгакова, «розруха не в клозетах, а в головах», і якщо ми, як і в його часи, скаржимося на руйнацію порядку війною та ворогами, то ми, фактично, жаліємося на *патерналізм і навчену безпорадність*, що сидять у наших головах, а не на якісь нездоланні зовнішні обставини. І це підтверджують дослідження в рамках **теорії «розбитих вікон»**: якщо в якомусь мікрорайоні міста підтримується порядок і охайність, то люди в ньому мимовільно схиляються до непорушення чистоти, зате *варто розбити хоча б одне вікно і певний час не склити його, як невдовзі число розбитих вікон починає рости з усе більшим прискоренням*. А якщо хтось викине сміття під паркан і його не приберуть, то на чистій до того вулиці починають рости купи відходів. І це відбувається навіть у кварталах освічених та забезпечених громадян<sup>230</sup>.

Зате **якщо у найгіршому кварталі наводити й підтримувати порядок**, то і **люди починають вести себе пристойніше**, «бомжі» його полишають, а на їх місце приїжджають представники середнього класу (що з успіхом робилося в нью-йоркському Гарлемі та Бронксі). **А якщо цих людей іще й привчати до чистоти й добробуту** (або покараннями, як у Сінгапурі, або, наприклад, привабливо-розважальними пристроями для збору сміття), то **навіть представники нижчого класу піднімуться від «психології бідності» до мотивації самоствердження**, - і *це відбудеться набагато швидше, аніж тоді, коли б їх просто повчали та «перевиховували»*.

Проте, *щоби привчити до чистоти й добробуту*, і зробити це **більш ефективним, заохочувальним методом**, мало лише заманювати людей до прибирання якимись цікавинками, варто **відучити їх від безпорадності**, *показавши, що своїх головних цілей вони можуть досягти шляхом порядності та законослухняності*. Річ у тім, що *ті, хто сміять де попало, це переважно бідні й малоосвічені люди, із постійно поганим настроєм і ставленням до всього, яке вони виміщують у вандалізмі та безпричинній агресії, імпульсивності та хаотичній поведінці*. І головна причина таких дій і настроїв – не якась їх «дикість» або неосвіченість, а зневіра, що можна чогось добитись освітою, законослухняністю та наполегливою працею. З точки зору психології це – навчена безпорадність, але з точки зору суспільних причин це – **соціальна аномія**, тобто суспільний стан **масової готовності до порушення будь-яких правових норм та розпоряджень влади**, що **виникає при незабезпеченості розповсюджених у даній спільноті критеріїв успіху загальновідомими та загальнодоступними шляхами його легального досягнення**.

Наприклад, *якщо студентам невідомі конкретні й надійні шляхи чесного отримання високої оцінки* (адже неточний регламент може залишати викладачу багато можливостей для свавільного оцінювання, а відсутність контролю за ним не гарантує, що він його виконуватиме), а *можливість оспорити несправедливу оцінку доступна*, на ділі, *не всім* (адже цю можливість ще треба організувати через дієві форми контролю та відновлення справедливості), *то студенти неминуче вдаватимуться до*

<sup>228</sup> <http://zillion.net/ru/blog/4166/zillion-chtieniie-rabota-rulit-pochiemu-bol-shinstvo-liudiei-v-mirie-khotiat-rabotat-imiенno-v-google>; <http://7books.ru/readbook/rabota-rulit-pochemu-bolshinstvo-lyude/>

<sup>229</sup> Див.: <http://mirknig.com/2010/02/04/psixologiya-mass.html>; <http://www.koob.ru/olshanskiy/>; [http://www.koob.ru/moskovichi\\_s/](http://www.koob.ru/moskovichi_s/); [http://www.koob.ru/nazaretyan\\_akop/](http://www.koob.ru/nazaretyan_akop/); <http://ec-dejavu.ru/f-2/Fashion-Phenomenon.html>; <http://www.xpomo.com/ruskolan/tolpa.htm>; [http://www.koob.ru/reyngold\\_govard/umnaya\\_tolpa](http://www.koob.ru/reyngold_govard/umnaya_tolpa); [http://www.koob.ru/surowiecki\\_j/mudrost\\_tolpi\\_james](http://www.koob.ru/surowiecki_j/mudrost_tolpi_james); <http://www.klex.ru/x6>

<sup>230</sup> <http://www.openspace.ru/article/419>; <http://www.liveinternet.ru/users/3465754/post315376403>

*нечесних шляхів* на кшталт списування та обману, які – так чи інакше – обов'язково дадуть їм потрібний результат. Тобто **причина – не в нечесності студентів, а в їх недостатній захищеності правилами та контролем за їх виконанням, а значить боротися з такою їх поведінкою треба не каральними методами або умовлянням та присоромлюванням, а організаційною роботою по налагодженню дисципліни для всіх, і насамперед – для викладачів.**

Зауважимо, що в подоланні **соціальної аномії** (а вона виявляється в будь-яких порушеннях, що **набувають масового характеру**) важливо, по-перше, **зрозуміти, чого саме люди** (не кожен окремо, а більшість) **прагнуть** у тій сфері, порушення в якій ми намагаємось подолати, тобто які тут **загальні критерії успіху та відповідні їм цілі**. Скажімо, у випадку студентів це – оцінки, але не обов'язково найвищі, а ті, заради яких дана підгрупа ладна старатися. По-друге, треба **зробити шляхи чесного досягнення даних цілей загальнодоступними**, тобто розробити правила неупередженого й справедливого оцінювання та контролювати їх виконання, включно з можливістю для студентів оспорити оцінки та довести свою правоту. І по-третє, слід **зробити ці чесні шляхи загальновідомими**, тобто добре поясненими та розрекламованими, *щоби не виникало сумніви у їх реальності*.

І тоді більшість людей припинить обманювати й хитрити (навіть представники нижчого класу), адже *бути чесним – це простіший і надійніший шлях, а відтак йому і надають перевагу у нормальних умовах* (коли обман не залишається єдиним шансом). Причому долати **соціальну аномію треба обов'язково**, і не ради лише морального поступу цих людей, а для того, **щоби покарання нечесних було ефективним: не карати їх не можна, бо це стимулює криміногенність, а якщо при аномії карати всіх, то це лише озлобить людей**. Тому **карати можна лише тоді, коли порушників – меншість**, а досягти цього можна, лише зробивши аномію рідкістю. *Треба керувати так, щоби порушники були меншістю, - це важливе правило психології управління, без дотримання якого управління не буде взагалі, оскільки заплющувати очі на порушення* (на зловживання, корупцію, розкрадання, - як у нас сьогодні) *означає кинути все напризволяще і тільки створювати видимість керівної роботи*.

Щоправда, не всі правила має контролювати керівник: **більшість реальних суспільних правил є неформальними**, тобто **неписаними, виконання яких відслідковується тією спільнотою**, у якій вони з'явилися (це і називається *соціальним контролем* із його негативними і позитивними санкціями). Якщо ж людина **випадає з одної спільноти і не приймається в іншій** (бо веде себе не так, як там прийнято за тими ж неписаними правилами), то вона **залишається взагалі поза дією будь-якого соціального контролю і стає маргіналом**. Якщо *маргінальний стан у людей закріплюється, то вони складають соціальну базу будь-яких масових злочинів і зворушень* та, що гірше, **утворюють стійкі маргінальні спільноти із своєю злочинною субкультурою**, яка робить порушення правил професією і способом життя (а *зі способом життя боротися вже, по суті, неможливо*).

Втім, якщо ріст злочинності – це, скоріше, соціальна проблема, то **деградація особистості у маргіналів** – це вже проблема психологічна. Як ми пам'ятаємо, становлення особистості відбувається через соціалізацію, тобто взаємовплив у групах, але так само і **руйнування особистості може відбуватися через десоціалізацію**, тобто *відрив людини від взаємовпливу у яких-небудь спільнотах і втрату нею стійких критеріїв добра і зла* (цінностей і норм). Першими ознаками цього стану є **відчуження від інших**, в т.ч. близьких людей, а відтак і **відчуття безсилля** щось змінити, **ескапізм** (втеча від реальності) і хвороблива **мрійливість**, **апатія** та **байдужість**, **неготовність співчувати та спілкуватись**, надмірна **сором'язливість** і **неприв'язаність** ні до чого навколо (**брак ідентифікації**), - що поглиблює **нездатність пристосуватись до якоїсь спільноти і прийняти її правила**<sup>231</sup>.

Не слід вважати, що маргінали – це виключно якісь «бомжі», **люди, що опустили і втратили цікавість до життя**. *Такий стан теж буває*, але рідко і **в особливо нелюдських умовах існування**, наприклад, у фашистському концтаборі, *де руйнування особистості відбувалося цілеспрямовано і психологію поведінки в якому яскраво і з власного досвіду описав Б.Беттельгейм*<sup>232</sup>. Маргінали в цих, екстремальних умовах бездумно, до автоматизму підкоряються системі і віддаляються від людей, а тому апатія поглинає їх настільки, що вони справді втрачають цікавість до життя і швидко вмирають. Проте частіше **маргінали – це просто ізольовані та дезадаптовані люди**, які можуть бути в усіх класах суспільства і **які продовжують все більше відриватися від усіх спільнот**, із якими номінально мали бути пов'язані.

Головною їх рисою є **ескапізм**, який у сучасних умовах вони виявляють через *«переселення» у віртуальний світ ігор та соцмереж*, реалізують у *психологічних залежностях та неадекватному самосприйнятті*. А з емоційної точки зору об'єднує їх усіх **психологія соціального незадоволення**

<sup>231</sup> <http://www.sunhome.ru/psychology/15238>; <http://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-psihologii-marginalnoy-lichnosti>;

<sup>232</sup> Беттельгейм Б. Просвещенное сердце: <http://www.e-reading.club/book.php?book=104315> (гл. 4)

(відносної депривації). **Відносна депривація** – це масовий і тривалий стан незадоволення людьми своїм суспільним становищем і суспільством узагалі **через завищеність своїх критеріїв успіху**, що виникає при **ізолюваності** їх від усіх спільнот із їх нормами та цінностями. Інакше кажучи, незадоволення – це завжди **результат порівняння наявного становища із бажаним**, причому під бажаним становищем розуміються не якісь захмарні мрії, а якраз **поширені у своїй спільноті критерії** того, що треба мати в одязі, техніці, житлі і статусі, **щоби бути не гіршим за інших**.

Як правило, в кожній спільноті є такі критерії і **доки її члени відповідають** цим **матеріальним і статусним цінностям**, а також **цінностям поведінковим**, їх у цій спільноті **приймають**, поважають і підтримують (що теж є описом роботи *соціального контролю*). І важливо те, що всі такі цінності є **доступними для членів даної спільноти**: вони можуть (і навіть зобов'язані) купити собі відповідні речі, зайняти престижну для них посаду і вести себе з потрібною тут пристойністю та розумністю. Зате для інших спільнот важче відповідати цим критеріям: речі надто дорогі, манери поведінки – складні, а на престижні в цьому колі посади їх не беруть, бо **відчувають в них «чужинців»**, в т.ч. за манерами і мовленням (котрі, власне, і є «змовою проти непосвячених»), **щоби їх надмірний приплив не зруйнував традиції даної спільноти**.

А що ж буває тоді, коли людина *не належить до жодної великої соціальної групи* – ні за професією (бо не любить її і не ототожнює себе з колегами), ні за місцем проживання (за тією ж причиною), ні навіть за національністю (поскілки має претензії до власної країни і стидається цієї приналежності, хоча і в інших країнах за «свого» не приймають)? В цьому випадку людина стає навіть не космополітом, а манкуртом, **напівмаргіналом**, що **не визначився у найважливіших життєвих цінностях**, - і це не пафосна моралізаторська заява, а психологічна закономірність **неповної ідентифікації**, котра **позбавляє** людину більшої частини **власної гордості, впевненості та наполегливості**.

Втім, людина і в цьому стані може ідентифікувати себе з якоюсь малою групою – сім'єю, друзями, товаришами по хобі, - хоча гордості і впевненості це дає небагато, - а якщо така, **емоційно нестійка людина** не може налагодити контакти і з ними, то стає **маргіналом**, тобто **ізолюється не тільки від спільнот, але й від їх критеріїв успіху**. Це теж, здавалось би, не велика біда, але наслідки набагато гірші, хоча і непомітні на перших порах. Адже **маргінали втрачають соціальні орієнтири** – що добре і що погано, **до чого варто прагнути, а до чого – ні**. Тож **своє наявне становище** (яке може бути зовсім не погане, адже маргінали є в усіх верствах) **вони порівнюють** не з тим бажаним, яке є загальним для спільноти їх рівня і яке, що найголовніше, є посиленням для них, а з **чимось більшим і недосяжним** для них за об'єктивними причинами (хоча і за суб'єктивними теж їх манери не відповідають не тільки вищому рівню, але навіть і своєму).

*Результатом* такого, *неадекватного порівняння і стає відносна депривація*, тобто, в буквальному перекладі, *почуття* людьми своєї *позбавленості чогось важливого і належного їм*. А в тому, що *не мають всього, чого хотіли*, вони **звинувачують** зазвичай не себе, а **порочне й жахливе суспільство** (в т.ч. «масонські змови» у ньому), **ворогів** та їх **підривну діяльність проти себе**. Ось чому вони підозріливі і своїми «випереджувальними» діями провокують людей на ворожість, а якщо і не стрічають її, то все одно «помічають» її у будь-яких невинних діях і тим більше – у власних невдачах. Саме це і характерно для людей на всіх рівнях в Україні: бідні, ставши *студентами*, *не вчаться*, а ставши *спортсменами* – *не тренуються* з бажанням, бо вірять, що «нас все одно засудять і завалять», *середні класи не роблять кар'єру* своїм розумом, бо вірять лише в хабарі та протекцію, а *вищі класи не домовляються* і ворогують на шкоду самим собі, бо вірять, що «з ворогами інакше не можна».

Інакше кажучи, **в Україні майже всі люди – маргінали**, бо в нас і **система стратифікації ще не склалася**, і **нація до кінця не сформувалася**, а **малі групи** в умовах тривалих соціальних негараздів **ворогують навіть всередині себе**, тож ніяких **спільних цінностей і загальної солідарності** щодо їх підтримання (соціального контролю) у нас на разі **нема**, а значить **нема і розумних, доступних критеріїв успіху**, - *зате є нічим не підкріплені амбіції та звинувачення всіх навколо у своїх невдачах*. І ця відносна депривація не дозволяє нашим людям ні працювати добре, ні професійно рости, ні підтримувати одне одного, без чого наш **соціальний і людський капітал** перебуває на такому **низькому рівні**, який *не дозволяє бути організованим та високотехнологічним суспільством*.

Як можна позбутися цієї соціальної ліності, заздрості та ворожості? Звичайно, **розвитком солідарності та згуртованості на всіх рівнях та в усіх масштабах**. Тож **тут і є поле роботи для практичних психологів**. А солідарність та згуртованість – це не лише дружба, але й створення **конструктивних традицій колективу** (скажімо, не традицій помагати при списуванні, а традицій разом вивчати й обговорювати вивчене). І **чим довше існує такий колектив, тим більше стає традицій**,

в т.ч. щодо одягу, техніки, житла і статусу, а також – манер поведінки. Адже саме **різнобій у цих критеріях і формує відносну депривацію: кожна людина вважає, що повинна мати все те, що бачить у своїх сусідів і колег по роботі, але відсутність спільних і обов'язкових для всіх цінностей дозволяє кожному із цих сусідів і колег виділятися якимись своїми, надміру дорогими для даного соціального рівня речами**, а відтак кожен бачить навколо себе і дорогі телефони, і телевізори чи планшети, і автомобілі, які він не може собі дозволити, і йому **хочеться всього цього і відразу** (що і є *завищеними індивідуальними критеріями успіху*), тобто **набагато більше, ніж може отримати**.

Якщо ж глянути на все це з політичної точки зору, то **причина відсутності у нас демократії, чесної конкуренції та якісного відбору кращих в управлінні країною знову-таки полягає в постійному незадоволенні** надто поширених у нас **маргіналів**, - адже для **перемоги на виборах не обов'язково навіть бути харизматичним або розумним, щось планувати**, - а не орієнтуватись «на ходу», - розробляти наукову програму і бодай намагатись її втілити у життя. Замість усього цього *достатньо накинутися з нищівною і нічим не обґрунтованою критикою на суперників і закликати до їх знищення або максимального покарання*. Все це сприймається «на ура», причому – без сумнівів і без роздумів про те, що рік чи два назад так само критикували нинішніх критиків, а значить вони нічим не кращі.

**Критикувати завжди легше, ніж пропонувати щось своє**, і те, що у нас люди «ведуться» на такий дешевий самопіяр, означає одне – в них **домінують емоції незадоволення**, злості та агресії. Ось чому **маніпулювання масовою свідомістю**, яке є, звичайно, в усіх країнах, *в нашій має такий примітивний характер: люди настільки засліплені негативними емоціями*, що аплодують кожному, *хто їх виражає*, що не помічають ні упередженості його закидів, ні наївності обіцянок, ні їх невиконання в минулі рази. Нагадаємо, що **маніпулювання – це вид управління**, при якому суб'єкт **прихованим чином впливає на поведінку інших, не розкриваючи того, яких дій він від них очікує**, і підштовхуючи їх до дій, на які би цілком усвідомлено вони не погодились.

Це повністю стосується і **маніпулювання масовою свідомістю**, з тою лише особливістю, що **впливають тут на чисельні й погано організовані спільноти**, тобто відрізняється лише масштаб, але це не тільки не створює труднощів, а навпаки – полегшує завдання маніпулятору. Згадаємо також, що для досягнення успіху при індивідуальному маніпулюванні важливо вивести людину зі стану рівноваги, щоби вона не змогла критично осмислювати нав'язувані їй почуття та дії. А **для успіху маніпулювання масами потрібно, щоби ці маси були дезорганізовані**, а відтак і **дезорієнтовані**, адже юрбу легше налаштувати проти когось, аніж організовану або згуртовану групу<sup>233</sup>.

При маніпулюванні окремою людиною їй підносяться не логічні доводи, а прикрашені байки, скеровані на те, щоби **зачепити якісь больові точки** (фобії) й **викликати сильні емоції страху або гніву**. Рівно те саме роблять і масові маніпулятори, хіба що в їх випадку такими больовими точками є якісь спільні страхи, сформовані пануючими в суспільстві міфами (про які варто почитати самостійно<sup>234</sup>). Наприклад, якщо в Росії у масовій свідомості «сидить» *фобія бунту* - «безглузлого і нещадного» - і *міф про ворогів*, що підступно його затівають, то владі достатньо приписати кожному опозиціонеру подібні наміри і розтрубити про це у ЗМІ, щоби маси миттєво погодились із будь-якою з ним розправою.

Як бачимо, *маніпулюють*, здебільшого, **громадською думкою**, яка є системою **найпоширеніших у суспільстві поглядів**, тобто **емоційних оцінок та пояснювальних стереотипів** щодо *найбільш значимих питань суспільного життя*, системою, що *виражає пануючі на даний момент суспільні настрої* і виявляється у *змінах виробничої, електоральної та побутової поведінки мас*. **Погляди** (як у окремих осіб, так і у суспільства в цілому) **не слід вважати чимось насправді раціональним**, - вони завжди є не стільки результатом вдумливого, самостійного аналізу подій, скільки **виправданням свого емоційного ставлення** до них, що в основних рисах *визначається соціалізованими цінностями* та змінюється під впливом *пропаганди*.

Скажімо, студенти можуть мати дуже скептичні погляди щодо якості наданих ним знань та їх придатності до життя, можуть аргументувати цей скепсис ідеями про «відсталість» нашої науки чи застарілість підручників, а крім того, можуть переповідати історії про випускників, що працюють за фахом і кажуть, що їм нічого із вивченого не знадобилось. Проте чи справді студенти здатні оцінити актуальність підручників і лекцій? Ні, вони навіть і не пробують це зробити, - вони лише **знаходять ідеї, що підтверджують їх настрої**, і якщо чують голосливі твердження, що наша наука – це вчорашній день, то вірять, не замислюючись, а якщо чують, що ми усіх випередили, то сильно сумніваються. І коли з такими настроями вони починають працювати, то **теж бачать тільки те, що хочуть побачити**, - що їх вчили не

<sup>233</sup> [http://ifapcom.ru/files/Monitoring/sladkova\\_manipul\\_obsch\\_sozn.pdf](http://ifapcom.ru/files/Monitoring/sladkova_manipul_obsch_sozn.pdf); <http://www.aquarun.ru/psih/ks/default.htm>;  
<http://psyfactor.org/lib/zelin0.htm>

<sup>234</sup> <http://www.promgups.com/blog/wp-content/uploads/2006/12/10.pdf>

тому, що треба. Однак виш – це не ПТУ, тут не готують до конкретної роботи, а дають основні уявлення і вчать розбиратись у деталях самому. Тож хто сказав, що випускнику нічого із вивченого не знадобиться? Якби він у ВНЗ нічого не отримав, то залишився би тим самим неорганізованим, нічого не розуміючим тухтієм, яким він прийшов на перший курс і який на виробництві задарма не потрібен.

Отже, ці скептичні настрої породжені не аналізом реального стану справ, а тою самою *відносною депривацією*, що поширена у перехідних, кризових суспільствах, яким є, зокрема, і українське. А вже *під ці настрої знаходяться і відповідні ідеї*, що їх псевдораціонально обґрунтовують, а насправді – виправдовують, тобто вишукують однієї, підтасовані докази. **Підступність цих «доказів» у тому, що з їх допомогою можна довести все, що завгодно**, і практика показує, що люди і справді знаходять «високі» виправдання навіть для найгірших речей. Це і є «погляди». Вони ніяк не пов'язані із логікою наукових доведень і не підкоряються чесній аргументації, а тому змінювати їх треба впливом не на розсудок, а на почуття.

Чим же *погляди людей і громадська думка* в цілому *відрізняються від чуток*? Тим що **чутки не потребують жодних аргументів, їх переконливість для людей базується на їх поширеності**, а для поглядів і громадської думки потрібні хоч якісь пояснення: чому так є, чому треба так до цього ставитись тощо. Скажімо, підліткова ідея, що не можна довіряти всім чоловікам (або – жінкам) є проявом недосвідченої підозрливості і максималізму, тобто – настроїв. Чуток, що ілюструють ці настрої якимись історіями, передаються без жодних обґрунтувань, а от щоби висловити такі погляди (і не здаватись параноїком), треба знайти цим настроям «обгортку» у вигляді псевдо-біологічних пояснень, чому всі чоловіки «такі», а також – рекомендацій, що із цим робити. *Громадська ж думка відрізняється від індивідуальних поглядів лише масштабом розглядуваних явищ*: вона рідко стосується відносин між статями (хіба що якісь суспільні події зробили актуальною цю проблему), а зосереджується, скоріше, на фінансово-економічних подіях, на політичних труднощах, тобто на тому, що обговорює все суспільство.

Чому вивчення громадської думки таке важливе? Тому що **люди не тільки формулюють якісь погляди, відчуваючи відповідні настрої, - вони ще й реалізують ці, нібито обґрунтовані настрої у відповідній поведінці**. І якщо настрої оптимістичні, то люди старанно працюють або вчать, розвиваються у своїй справі, виконують розпорядження і виховують дітей у тому ж дусі. І головне, що **ця їх старанність «окупається»**: вони живуть все краще матеріально і між ними налагоджуються добрі моральні стосунки, - **що іще більше мотивує їх на старанність**. Якщо ж у тих самих, об'єктивно хороших умовах *настрої стають песимістичними або розпачливими*, то *бажання старатися зникає, люди погано вчать* (пояснюючи це недоліками викладання) і стають поганими спеціалістами, виробництво, відтак, *працює все гірше*, а люди *отримують усе менше*, зате *більше висуюють претензій* до держави і одне до одного, так що *чесно працювати уже не хочеться нікому* (і все повторюється, як у замкнутому колі).

Висновок очевидний: **людей треба заспокоювати**, а не розбурхувати, **налаштовувати на світлі перспективи і старанну працю**, а не на відчай і гнів. Проте цей висновок не означає, що їх треба примітивно агітувати: якщо говорити людям прямо протилежне їх поглядам, вони у це не повірять. **Із песимістичних настроїв слід виводити помалу, без надмірного пафосу й оптимізму**. Цим займається **піар** (public relations, або зв'язки з громадськістю), тобто діяльність по налагодженню **взаєморозуміння та співробітництва між центром зосередження якихось ресурсів (політичних, економічних, інформаційних тощо) та залежними від його діяльності масами**. У багатьох людей склалося враження, що PR – це брудна робота по очорненню чужої репутації і брехливому вихвалянню замовника. Це називається «чорним піаром» і використовується переважно в політиці. В економіці ж **піар – це розвиток бренду, репутації та іміджу**, а тому брехня тут може обернутися мільйонними збитками.

Тому **піар – це тонка психологічна робота, яка повинна мати довготривалий ефект і впливати на людей на всіх трьох рівнях їх світосприйняття**: на **когнітивному рівні** вплив піару має виявитись у переконаній гордості обох сторін за свою приналежність до єдиного цілого (тобто у *раціональному аспекті взаємної ідентифікації*); на **емоційному рівні** – у почутті взаємної прихильності та лояльності обох сторін (тобто в *емоційному аспекті взаємної ідентифікації*); а на **поведінковому рівні** – у якомусь *практичному співробітництві, спільній діяльності, вигідній обом сторонам* (і цю діяльність теж мають вигадати й організувати піарники, щоби *закріпити взаєморозуміння та взаємне співчуття*). Мабуть, тому у нас такий піар мало використовується, що хороших фахівців і зокрема тонких психологів насправді не так і багато.

До речі, навіть і в політиці такий піар давав би кращий ефект, аніж примітивне рекламування замовника. Наприклад, *якщо утвердилася думка, що політики – корисливі й продажні, то не варто відразу наполягати, що даний політик – чесний* (навіть, якщо це так); краще сказати, що йому вигідна підтримка малого бізнесу (де багато не вкрадеш) і тому *він проти великих крадіїв*, а значить – зосередиться на контролі великих статків. А партія, замість того, щоби вихвалитися, ніби у її списку немає мільйонерів, могла би визнати: так, вони є, це – необхідність (як інакше заплатиш мільйонні застави у Центральну виборчу

комісію?), але якщо хтось надаватиме їм незаконні привілеї, ми таку людину із партії виженемо (і колись показово це зробити!).

Зрозуміло, що перш ніж переконувати, треба дізнатись, **які саме стереотипи існують у громадській думці** на даний момент, і зробити це можна лише шляхом соціологічних та психологічних досліджень. А вже після того, як ми виявили наявний тут набір ідей і настроїв, і оцінили його як неконструктивний, тобто – не сприяючий бажанню працювати, ми **можемо сформулювати більш оптимістичні ідеї і створити відповідні іміджі**. І далі, по мірі засвоєння громадською думкою цих іміджів, пропонувати ще більш оптимістичні настрої та зразки старанної праці. Саме ця, **тонка й оперативна робота по інформаційному управлінню громадською думкою дозволяє зробити суспільство цивілізованим, демократичним і розвинутим**, а відсутність такої роботи (в дезорганізованому суспільстві) змушує застосовувати диктаторські методи насадження дисципліни та **облудні методи пропаганди**, щоби замінити песимістичну нестаранність населення ідеологічним фанатизмом.

Втім, **справжньої старанності, організованості й далекоглядності неможливо досягти насадженням фанатизму**, адже *схильні до нього вожді закликають завжди до героїчного пориву і, загалом, до боротьби* (в т.ч. і трудової боротьби), апелюючи до *почуття незадоволення і ненависті*, а не до бажання працювати і розвиватись. Отже, **біда пропаганди в тому, що вона, як правило, ведеться найлегшим шляхом: задля популярності потурає незадоволенню**, а не виводить із нього, лякає неіснуючими загрозами (бо в погане люди легше вірять), а потім **скеровує ці найгірші почуття на самовіддані, але імпульсивні дії**. Але *після короткочасного пориву маси впадають у ще більший песимізм і зневіру, розчарування в ідеях і апатію* до будь-якої роботи, тобто – найгірший стан громадської думки. А значить, *пропаганда – це короткотривалий обман і маніпулювання, а не управління громадською думкою*, адже управляти можна лише тим, що рухається і чогось прагне, тоді як після пропаганди люди вже ні в що не вірять і нічого не хочуть.

З огляду впливу на громадську думку показовою є **теорія інформаційного «порядку денного»**, тобто набору сюжетів і проблем, які мас-медіа нав'язують аудиторії, внаслідок чого громадська думка починає вважати їх важливими. Дослідження довели, що коли ЗМІ звертаються до тих чи інших проблем, аудиторія також починає сприймати їх як найбільш важливі й заслуговуючі на увагу. У свідомості читачів (глядачів) відбувається своєрідне «займання» («priming») цікавості й уваги до відповідної проблеми. В результаті у масовій свідомості формується особлива реальність, картина світу, профільована через ЗМІ. Втім, подальші дослідження показали, що **пріоритети аудиторії ніколи повністю не збігаються з офіційно нав'язуваним «порядком денним»**.

По-перше, існують *труднощі, про які люди думають і які вважають важливими, навіть якщо про них не говориться в ЗМІ*. Подібні проблеми (наприклад, безробіття, високі ціни, погана їжа і т.д.) отримали назву «нав'язливих» («obtrusive»). По-друге, крім «нав'язливих» проблем вчені виявили ще *декілька «порядків денних»*, що не збігаються один з одним: *особистий* (охоплює найбільш важливі для даного індивіда проблеми), *міжособистісний* (те, що важливо для близьких людей індивіда та тієї групи, до якої він належить), а також *гаданий суспільний «порядок денний»* (уявлення індивіда про те, які проблеми важливі для його спільноти). Тобто **громадська думка має певну незалежність від медійного впливу**, який, відтак, не варто перебільшувати.

Пропаганда – це форма масового впливу, спрямована на розповсюдження через мас-медіа фактів, доводів, чуток та інших повідомлень для впливу на громадську думку на користь певної ідейно-політичної позиції<sup>235</sup>. **Пропаганда – це форма маніпулювання суспільною свідомістю** через (1)**емоційно заряджені повідомлення**, що мають спровокувати бурхливу емоційну реакцію і тим самим – навіяти певні оцінки в обхід критичного мислення (що є **агітацією**, яка, за визначенням, *застосовується переважно проти влади*); (2)**вибіркову подачу раціональної інформації** (це так звана «інтелектуальна брехня», дуже характерна саме для **пропаганди**, яка, за визначенням, *застосовується переважно владою і на користь влади*); (3)**масоване атакування суспільної свідомості явно брехливою інформацією** (яку не встигають спростовувати і після якої «щось обов'язково залишиться», – як твердив її відкривач, міністр фашистської пропаганди Гебельс; *застосовується найчастіше владою як контрпропаганда проти опозиційної агітації*).

В усіх цих методах пропаганди свідомою метою є покращення ставлення мас до її суб'єкта, що повинно **спонукати ці маси до посиленої і неоплачуваної діяльності на користь владних цілей** даного суб'єкта. Те, що пропаганда завжди має *політичні цілі* (допомагає отримати владу, зосередити у

<sup>235</sup> [http://scepsis.net/library/id\\_1093.html](http://scepsis.net/library/id_1093.html); [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/EpohProp/index.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/EpohProp/index.php); <http://psyfactor.org/lybr71.htm>; <http://buklib.net/books/22030/> (гл. 3)

своїх руках і використати) підтверджує така її риса, що пропаганда насамперед не переконує, а обманує, і обманує небезкорисливо, добиваючись вигідної для себе поведінки населення; більше того, пропаганда звертається до найширших верств, - тобто прагне не до точності розуміння, а до всезагальності, і не до сили переконань, а до **бездумної відданості**. Причому *досягнута таким чином масова й гаряча підтримка не дає якихось бізнесових, економічних вигод, не стимулює культурного або морального зростання*, не допомагає науковим, спортивним або сімейно-побутовим досягненням. Єдина можливість практично її використати, це скерувати настрої мас на силову боротьбу із якимось небезпечним ворогом (зовнішнім або внутрішнім, владним або опозиційним), на **об'єднання зусиль проти якоїсь спільної біди або за якусь спільну, грандіозну ціль**, - що вимагає від усіх термінових, авральних зусиль на рівні героїзму.

Отже, **все, чого добивається пропаганда – це спровокувати короткочасні** (поки триває емоційний порив), але **масові та інтенсивні, самовіддані дії**, які за своєю природою є нестійкими, а тому будь-яка пропагандистська кампанія швидко втрачає запал (і має бути змінена новою грандіозною ціллю, шумихою та ентузіазмом). Саме тому пропаганду варто відрізнити від **ідеології**, що **насаджується шляхом цілеспрямованого та систематичного створення історій про «героїв» та «антигероїв»**, художні образи яких мають сформувати у мас довготривалі оціночні уявлення про *взірцеву та ганебну поведінку*. Завдання ідеології – змінити людей на рівні характеру, добиваючись від них *ідентифікації* себе із нав'язуваним ідеологією світоглядом та способом життя (причому цей спосіб життя переважно зводиться до старанної і безкоштовної роботи заради ідеї, на ентузіазмі).

Відмінність їх у тому, що *пропаганда* провокує і підживлює сильні, афективні емоції (захвату, гніву, гордості або скорботи), які потім використовуються політичними лідерами, тоді як *ідеологія* звертається до глибокої **соціальної потреби ототожнювати себе із якоюсь великою спільнотою**, причому *великою не у кількісному сенсі, а у сенсі славетного минулого, спільних успіхів у сьогоденні і великих планів на майбутнє*. На сьогодні *українці не навчилися іще пишатися своєю історією і не надто вірять у світлі перспективи країни в цілому*, і саме тому можна говорити, що **ідеологія у нас не працює**, а наслідком цього упущення є і слабка старанність студентів у навчанні, і корупція, і брак патріотизму. Люди готові емігрувати в іншу країну та ідентифікувати себе з іншим народом, належність до якого гарантує не стільки матеріальні перспективи, скільки можливість пишатися ідеологічно «розкритим» державним «брендом».

Підіб'ємо підсумки. У чому принципова відмінність перелічених форм впливу на масову свідомість? **Реклама** – це найпростіша форма впливу, зосереджена, здебільшого, на формуванні одномоментних, скороминучих **оцінок** щодо свого об'єкту, а тому її методи зводяться або до оригінальності, умінні вразити і сподобатись (у кращому випадку), або до нав'язливості. Натомість **PR-вплив** – це формування, насамперед, соціальних **установок**<sup>236</sup>, тобто стійкого комплексу ставлень, суджень і поведінки мас щодо певних суспільних об'єктів та явищ. Важливо те, що **установки обумовлюють готовність** не до окремих дій, а до **систематичної діяльності**, - а тому завжди супроводжуються пояснювальними ідеями, які, в комплексі із емоційним ставленням і має розвивати PR.

*Пропаганда* діє на менш глибокі пласти психіки, створюючи сильні, але короткочасні *настрої*, тобто засліплені, нерозважливі емоційні стани, які можна використати у нетривалих силових діях (як правило – добровільних, а тому – неоплачуваних). Однак *пропаганда* не ставить собі за мету змінити людину назавжди (на відміну від ідеології), а тому нерідко *вдається до облудних, галасливо-демагогічних методів*, щоби спровокувати самовіддану боротьбу із чимось або кимось. **PR-вплив** рідко досягає такої фанатичної підтримки (та й не ставить перед собою подібного завдання, вдовольняючись мовчазною згодою населення), а *ідеологія*, хоча і здатна добитись цього, але орієнтується на досягнення стійкої *ідентифікації* мас із її світоглядом та способом життя, яка має виявлятися у гордості за свою країну і готовності добровільно і старанно працювати заради її та свого майбутнього.

Однак, працюючи із впливом на маси, слід розуміти, що він не обмежується пропагандою та ідеологією, рекламою та піаром, адже сьогодні ледь не більшу роль починають грати *мода та чутки*, тобто – неорганізовані, **стихійні форми масової комунікації**. В бізнесі, який більш чутливо реагує на дієві новації, зараз активно використовують малобюджетний *«партизанський маркетинг»*, в якому розрахунок здебільшого робиться на роботі **«сарафанного радіо»**, тобто **поширенню чуток самими**

<sup>236</sup> Москаленко В.В. Психологія соціального впливу. - К., 2007. - 448 с.  
(Див.: [http://b-ko.com/book\\_37\\_glava\\_41\\_4.2\\_Socjalna\\_ust.html](http://b-ko.com/book_37_glava_41_4.2_Socjalna_ust.html))

клієнтами<sup>237</sup>. Спершу уточнимо, що неорганізовані масові комунікації мають суттєві відмінності на Сході і на Заході, які можна назвати двома видами комунікацій.

Нелогічність і навіть хаотичність нашої побутової розмови притаманна взагалі усім людям на Сході, адже тут кожен розраховує, - і не дарма, - на бажання співрозмовників його зрозуміти, взяти на себе нелегкий труд вникнути в чужі слова і збагнути хід думок, навіть якщо вони невдало висловлені. Річ у тім, що в країнах Сходу люди уміють не просто демонструвати співчуття, але й на ділі відчувати емоції, настрої, бажання іншого як свої власні, уявляти себе на його місці і розуміти хід його думок, іноді – краще за нього самого. Саме ця, розвинута практикою здібність «читати поміж строк», забезпечує в цих країнах (і, зокрема, у нас) «комунікацію мінімального повідомлення», при якій важливо не те, що сказав, а те, що мав на увазі, але промовчав співрозмовник (що виявляється в «езопівській мові» сатиричних творів, притч, байок і двозначних висловів). Натомість у країнах Заходу схильність не довіряти й не співчувати іншим давно вже не вважаються егоїзмом і навіть освячені суспільними традиціями, які ще й компенсують це небажання вдумуватись у слова вимогами та звичаями формулювати висловлювану думку точно і повністю, - що є так званою «комунікацією максимального повідомлення».

Внаслідок цих комунікативних особливостей мода є більш західним феноменом (там вона є більш домінантною, всі їй слідує і готові за це платити, - а значить мода приносить більші прибутки), а чутки – більш східним (вони мають тут більш масовий і впливовий характер, і на відміну від ЗМІ, чутки поширюють реально більше важливої для людей інформації, котру патологічно приховують будь-які владні структури). В усіх країнах мода виконує функцію відбору і висування у центр суспільної уваги найбільш ефективних зразків поведінки та їх поширення в масах<sup>238</sup>. Очевидно, що представники «модної» на даний час субкультури (яка, тим самим, висувається у центр культури суспільства) стають не лише «законодавцями моди», але й економічно успішними людьми, тобто здійснюють вертикальну мобільність, пересуваючись у вищі соціальні страти. У цих же стратах знаходяться і найбільш сприйнятливі до нових традицій члени суспільства, від яких уже ці модні тренди переймаються середніми, а пізніше – і на нижчими стратами.

Є ще один механізм передачі нових культурних зразків у суспільстві – це надання елітою «взірців» поведінки всім іншим класам. Мова про те, що еліта – вільно чи невільно – створює певний образ у суспільній свідомості, і має дбати про створений ними образ. Адже еліта – це не найвпливовіші реально, а найбільш відомі, обговорювані люди із даної сфери суспільного життя, так би мовити – «фронтмени». Реально найвпливовіші можуть і не афішувати свій вплив, і знаходитись у тіні більш яскравих і балакучих діячів, які насправді є їхніми маріонетками. Отже, ми говоримо лише про публічних представників вищої страти, які повинні створювати імідж високоосвічених і висококваліфікованих, чесних та мужніх людей, що готові боротися із несправедливістю і велетенськими проблемами заради спільного блага, навіть ризикуючи власним життям і перебуваючи наодинці із безліччю ворогів. Звучить пафосно, але маси «ведуться» на подібні байки, принаймні, якщо вони майстерно подаються цим масам.

Втім, тут неправильно говорити тільки про мистецтво обману: імідж лише підкреслює найкращі риси людини (маскуючи гірші), але ці риси і відповідні їм вчинки все ж таки мають бути наявні, - адже скільки гриму не накладай на підлу й боягузливу людину, проте героя з неї не виліпиш! Крім того, імідж потрібно не тільки створювати, але й підтримувати, тобто уберігати імідж від усього, що його псує. І робиться це (в демократичних країнах, адже в диктаторських взірцево-культурної еліти нема, є лише вождь), здебільшого, не приховуванням ганебних учинків, а усуванням із еліти людей, що себе зганьбили. Відмінність наших політиків, бізнесменів та інших публічних людей у тому, що вони і не створюють собі зразковий імідж (турбуючись про це хіба що підчас передвиборчої кампанії), і не відбираються «наверх» за найкращою здатністю демонструвати взірцеві риси та реально володіти ними хоч до якоїсь міри, і, що найгірше, не усуваються із еліти, коли стає широко відомо про їх «нечисті» справи.

А от для виконання елітою «взірцевої» функції потрібні, як не дивно, чутки, котрі, зрозуміло, розповідають не про діловий шлях чи освіту своїх героїв, а про їх моральні якості та вчинки, тобто про те, що і є іміджем публічної еліти<sup>239</sup>. Водночас найбільш поширювані й відомі усім чутки

<sup>237</sup> <http://slon.ru/biz/1004689/>; <http://www.management.com.ua/marketing/mark250.html>; <http://www.the-village.ru/village/business/case/154753-zarazitelnyy>

<sup>238</sup> <http://medu.pp.ua/psihologiya-gendernaya/gendernyie-razlichiya-psihologii.html>; Килошенко М.И. Психология моды: [http://niip.su/phocadownload/knigi/psix/psmodi\\_.pdf](http://niip.su/phocadownload/knigi/psix/psmodi_.pdf); <http://ec-dejavu.net/f-2/Fashion-Phenomenon.html>

<sup>239</sup> <http://psyresearchdigest.blogspot.ru/2012/09/who-are-the-objects-of-gossip-at-work.html>



відрізняються чималою консервативністю: люди вірять не всьому, а лише тому, до чого звикли. А значить, **щоби переконати людей у нових моральних якостях еліти, їй потрібно демонструвати ці якості впродовж тривалого часу** і, зрештою, звикнути не відступати від них, принаймні, «на людях». Отже, **чутки** – це вид неорганізованої масової комунікації, що *забезпечує передачу найважливіших і найстабільніших взірців для наслідування від центральної чи локальної еліти до всіх інших верств*. Можна зробити висновок, що **практичний психолог у цій сфері має працювати**, з одного боку, з **іміджем представника еліти** (формуючи його навколо реальних якостей і привчаючи дотримуватися його), а з іншого – з **чутками про нього** (надаючи приводи для вигідних чуток і впливаючи на місцевих «лідерів думок», котрі визначають тональність пліткування)<sup>240</sup>.

Можна сказати, що ці два види неорганізованої масової комунікації органічно доповнюють один одного: мінлива мода зводить на вершину суспільних уподобань *найактуальніші тенденції* у сфері громадських смаків і думок, а *чутки* знаходять і поширюють інформацію для *підтримання найбільш консервативних оцінок*; мода піднімає і просуває *талановитих людей із «низів» соціуму*, а чутки транслюють не кращий, а – *найдостовірніший імідж стабільної частини «верхівки»*. Мода створює «*мутації*» і для цього *ініціює приплив нових людей в еліту*, а *чутки пропагують стандартні моделі поведінки* найбільш звичних представників еліти.

А поєднує *моду і чутки* те, що поширення цих видів масової комунікації базується на **впливі невеликого числа не швидко змінюваних «лідерів думок»**. Це відбувається і при виборі товару, і при виборі політика, і так далі. Більше того, **лідери думок до певної міри формують нас**, адже впливають на наш смак в усіх сферах життя, на нашу оцінку явищ, в яких ми самі не можемо розібратись. Хто ж ці люди? Навряд чи хтось зможе сказати однозначно, чи є в нього такий експерт і хто це, – адже ми не помічаємо, до кого і скільки разів ходимо консультуватись (перебільшуючи самостійність власних рішень). Але насправді **майже всі свої рішення** – навіть більш-менш очевидні – **ми приймаємо, поговоривши з кимось** (так роблять 97% людей, крім природжених лідерів): і тому, що нам *не вистачає інформації* або ми їй не довіряємо, і тому, що навіть розуміючи потребу чи оцінку, ми *не можемо її сформулювати*, і тому, що *невпевнені в ній* і т.д.

І хоча кожна окрема людина не зможе точно назвати своїх **лідерів думок** (бо не визнає для себе такого факту), але ми можемо назвати їх **основні ознаки**: (1) вони **активісти громадського життя** (бодай на рівні одного будинку), через що у них широкий спектр об'єктів зацікавлення і напрямів діяльності, коло друзів і знайомих та різних організацій, до яких вони належать; (2) вони не просто **знають багато людей**, вони ще насправді ними цікавляться і знають багато чого про них, пам'ятають імена, фах і кваліфікацію їх і їх знайомих, активно обмінюються інформацією про всіх цих людей, підтримують з ними контакти, хоч це і забирає чимало часу (а це, до речі, мистецтво «нетворкінгу»)<sup>241</sup>, яким варто оволодіти психологу); (3) вони **люблять давати корисні поради із власного досвіду** і роблять це з упевненістю та ентузіазмом, а підтримуючи свою марку компетентності вони **першими знайомляться з усім новим**, в т.ч. випробовуючи це на собі (тобто вони завжди в тренді); (4) вони **цікаві до чужих проблем** (тоді як інші прагнуть їх уникати) і з задоволенням **допомагають їх вирішувати** (ставлячись до проблем як до можливості дізнатись щось нове і корисне, зокрема – випробувати якісь новації)<sup>242</sup>.

А відтак, **людина, яка хоче впливати на лідерів думок, насамперед має бути схожою на них** – *активною, комунікабельною, цікавою до новацій та збільшення досвіду і здатною підтримувати розгалужену мережу контактів*. Сам же вплив на них зовсім не є чимось важким та витратним, навпаки, ці люди (а вони здебільшого холерики та меланхоліки) **дуже залежать у своїй думці від думок своєї мережі співрозмовників**, тож якщо ви не переконали їх з першого разу (а так частіше й буває), то після таких же, ніби невдалих розмов із іншими активістами, вони скоро почнуть ставати на вашу позицію, адже побачать, що про неї говорять і інші<sup>243</sup>.

Поговоривши про різноманітний, але звичайний вплив на маси, варто сказати і про екстремальні його варіанти, зокрема – про **нав'язування фанатизму**. В сучасному світі фанатизм може здаватись

<sup>240</sup> Див. про чутки: [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/olshansk/13.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/olshansk/13.php); <http://www.read.in.ua/book241694/>; [http://www.elitarium.ru/2006/09/11/print:page.1,slukhi\\_v\\_obshestve\\_ikh\\_istochniki\\_i\\_dinamika.html](http://www.elitarium.ru/2006/09/11/print:page.1,slukhi_v_obshestve_ikh_istochniki_i_dinamika.html); <http://psyfactor.org/lib/rumours3.htm>

<sup>241</sup> <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2015/03/11/networking-s-aktsentom>; <http://studway.com.ua/networking-dlya-introvertiv/>; <http://www.superjob.ru/pro/5118/>; <http://constructor.ru/uspex/networking.html>

<sup>242</sup> <http://psyfactor.org/lib/rec15.htm>; <http://nv.ua/publications/ukrainskie-lidery-mnenij-v-sotsialnyh-setjah-rukovodjat-stranoj-i-konkurirujut-s-pressoj-83345.html>; <https://www.publicfast.com/ru>

<sup>243</sup> <https://callbackhunter.com/blog/kak-privlech-liderov-mnenij-dlya-zapus/>; [https://vk.com/page-42386009\\_49792294](https://vk.com/page-42386009_49792294); <http://thedevochki.com/2015/10/02/kak-rabotat-s-liderami-mneniy/>; <https://wishdo.wordpress.com/2016/04/07/opinion-liders/>

чимось далеким, притаманним якимось відсталим племенам чи нездоровим людям. Однак насправді *будь-яку, цілком освічену й тверезо мислячу людину можна зробити фанатиком і для цього знадобиться, в середньому, два-три тижні.* Метод, яким цього можна добитись, називається в літературі (щоправда – не науковій) «**промиванням мізків**» і складається з трьох етапів: (1) потенційну жертву треба спершу «**діагностувати**» за **ознакою стійкої розгубленості та привабити в громаду увагою та турботливістю**, імпровізаційним проведенням зібрань, а головне – **вкладенням якихось зусиль з її боку** (адже якщо вона буде принаймні до неї ходити, то буде сама себе переконувати, що це не дарма і що її цікавлять саме ідеї, а якщо вона ще й зробить щось серйозне для цієї громади, то почне себе з нею ідентифікувати; це т.зв. **техніка «ноги в дверях»**<sup>244</sup>).

Після того, як її змусили прив'язатися до громади та ідей фанатиків, (2) потенційну жертву **ізолюють від усього соціального та культурного оточення**, крім нових товаришів, зібрань, спілкування з ними та виконання інших обов'язків та ритуалів. Це може робитися під приводом випробування (**ініціації**, про яку згадували в п'ятій темі) або вивчення ідей, проте головна **ціль – відірвати неофіта від усіх його попередніх інтересів та людей**, які могли би відволікти від віри або й похитнути її. Ефект цієї, двотижневої максимум ізоляції (яку, в ідеалі, роблять, навіть фізично замикаючи людину в якомусь імпровізованому монастирі, наприклад, у квартирі, де нема ні ТБ чи Інтернету, ні телефону, ні сторонніх людей) такий, що **людина і справді втрачає інтерес до всього, чим раніше жила, навіть до рідних** (щодо яких даються додаткові інструкції – залучити їх до громади або відректися від них).

А третім етапом стає (3) **індоктринація**, тобто **інтенсивне «накачування» спустошеної інтелектуально та емоційно людини новими ідеями**; і якими б безглуздими чи бездоказовими вони не були, в такому її стані вони сприймаються не просто довірливо, але й із захватом та ентузіазмом неофіта. **Сприяє некритичності режим дня**: надто ранній підйом, недосипання, малокалорійна їжа, втомлююча праця на землі або за книгами, а головне – *безперервне читання, слухання та обговорення ідей даної громади, яке займає до 14 або й 16 годин на день.* Зазвичай вистачає і одного тижня такої ідеологічної обробки, щоби людина, яка вже на другому етапі відчула, що **ідеї громади є для неї вищою цінністю** (адже всі інші цінності просто відпали), тепер стала **фанатично віруючою**, тобто **засліпленою своїми ідеями** (про що Черчилль сказав: «Фанатик – це людина, яка не здатна змінити свою думку і не хоче змінити тему») і **готовою ради них на будь-які жертви – свої чи інших людей**<sup>245</sup>.

Очевидно, що такий фанатик легко погодиться принести в жертву себе і будь-яких інших людей у ході терористичного акту. Втім, детальніше про психологію терору та тероризму<sup>246</sup> варто почитати самостійно. А нам залишилось розглянути більш поширену психологію масової злочинності. Індивідуальна психологія злочинців буває дуже варіативною, однак групова злочинність не настільки видозмінна. Починається все із т.зв. **делінквентних груп**, тобто *імпульсивних і, як правило, не націлених на отримання зиску протиправних дій підліткових компаній* (дрібно хуліганство, вандалізм, крадіжки заради бравади та самоствердження)<sup>247</sup>. Проте якщо вони швидко не минають етап підліткового нонконформізму, то підпадають під вплив **кримінальної субкультури**<sup>248</sup>, традиції якої привчають «*захистити власну територію*», а для цього – *дотримуватись жорсткої дисципліни, збирати кошти й централізувати керівництво*, тобто **насаджують ази злочинної організованості**<sup>249</sup>, яку на практиці дуже важко подолати методами *соціальної роботи*<sup>250</sup>.

А вже організовані кримінальні групи створюють і підтримують **професійну злочинність**, яка формує свою **етику** («поняття»), **жаргон**, **технології діяльності** та **протидії владі** (що разом і

<sup>244</sup> <http://psyfactor.org/lib/freedman2.htm>; [http://pedlib.ru/Books/1/0443/1\\_0443-124.shtml](http://pedlib.ru/Books/1/0443/1_0443-124.shtml)

<sup>245</sup> Див. також: [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/mayers/07.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/mayers/07.php) (параграф «Примеры исследований в области убеждающего воздействия: как секты вербуют сторонников»); <http://rcrs.sumdu.edu.ua/images/pic/fanat.PDF> (с.145-154)

<sup>246</sup> <http://psyfactor.org/lib/pochebut.htm>; [http://ilive.com.ua/health/stokgolmskiy-sindrom\\_109500i15956.html](http://ilive.com.ua/health/stokgolmskiy-sindrom_109500i15956.html)

<sup>247</sup> <http://psyera.ru/4806/podrostki-s-delinkventnym-povedeniem>; <http://scibook.net/obschaya-sotsiologiya-kniga/delinkventnoe-povedenie-17089.html>; <http://cyberleninka.ru/article/n/gruppovaya-delinkventnost-kak-istochnik-sotsialnyh-riskov-v-sovremennoy-rossii>; <http://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnye-issledovaniya-vzaimosvyazi-sotsioekonomicheskogo-statusa-i-delinkventsii-nesovershennoletnih>; <http://psystudy.ru/index.php/num/2013v6n32/910-kashirsky32.html>

<sup>248</sup> Вольфганг М.Е. Социология преступности. Современные буржуазные теории: <http://www.vuchebe.org/items/502.html>; <http://scienceoflaw.ru/books/item/f00/s00/z0000001/st022.shtml>; <http://cyberleninka.ru/article/n/kriminalnaya-deviantnost-podrostkovo-molodezhnyh-subkultur>; [http://knigi.link/kriminologiya\\_1245/vopros-kriminalnaya-subkultura-rubejom-36573.html](http://knigi.link/kriminologiya_1245/vopros-kriminalnaya-subkultura-rubejom-36573.html)

<sup>249</sup> [http://www.pravo.vuzlib.su/book\\_z1744\\_page\\_25.html](http://www.pravo.vuzlib.su/book_z1744_page_25.html); [http://ebooks.grsu.by/ur\\_psix/1-tipologiya-prestupnykh-grupp.htm](http://ebooks.grsu.by/ur_psix/1-tipologiya-prestupnykh-grupp.htm); <http://cyberleninka.ru/article/n/psihologo-kriminologicheskie-osobennosti-prestupnykh-grupp-nesovershennoletnih>

<sup>250</sup> <http://samzan.ru/3615>; [http://pidruchniki.com/12631113/psihologiya/naytrivalishi\\_psihologichni\\_doslidzhennya](http://pidruchniki.com/12631113/psihologiya/naytrivalishi_psihologichni_doslidzhennya) (в обох див. про «Кембриджско-соммервильское исследование»)

представляє собою злочинну субкультуру). **Злочинна субкультура** виявляється в *агресивній недовірі до влади і до всіх навколо, у презирстві до традицій чесності, співчуття та взаємодопомоги, брутальності засобів досягнення цілей та вульгарності самих цілей*<sup>251</sup>. Коли ж організована злочинність поєднується з представниками влади в єдину взаємопідтримувану структуру, то така система вже носить назву мафії.

**Розвиток злочинності від хуліганства до професійності нерідко відбувається внаслідок надмірного тиску з боку держави.** Розповідають, що в Данії на початку вісімдесятих років минулого століття тільки-но виниклі байкерські «банди» почали неочікувано і зухвало порушувати спокій місцевих жителів (голосно їздити, агресивно поводитись і вдягатися, збиратися у великі групи та й узагалі – займатися чимось незрозумілим, а незрозуміле завжди лякає). Поліція відповіла на це притаманними їй засобами: арештами й покараннями без розбору і правих, і неправих, утисками й залякуванням учасників. Останні, відчуючи взаємну підтримку, не забарилися у свою чергу всіляко шкодити та досаждати поліції. Мабуть, ескалація цього конфлікту дійшла би до серйозних сутичок, які б ще більше згуртували байкерів і налаштували їх на подальші порушення закону, – якби хтось не **глянув на ситуацію з позицій практичної психології**, задавшись питанням: що саме цікавить байкерів, заради чого вони цим займаються?

І виявилось, що якщо їх не вважати «породженням пекла» (попри їх самоназву й атрибутику), то неважко помітити, що це не злочинці, яких цікавить нажива, а їх демонстративні протиправні дії є завжди реакцією на зайві обмеження з боку суспільної моралі та місцевої влади. Тобто *найвищими цінностями для них є незалежність і швидка, майстерна їзда на мотоциклі*. З'ясувавши це, поставили питання: чи можна байкерів, із такими їх цінностями якось інтегрувати в помірковане суспільне життя без втрат для обох сторін? І вихід було знайдено, – адже, забігаючи вперед скажемо, інтегрувати в суспільство можна будь-яку групу, включно із злочинцями і психопатами, просто для цього треба проявити достатньо розуму, проникливості та вигадки, а це під силу небагатьом.

В результаті з байкерами домовились, що вони, разом із спеціалістами, будуть відбирати із свого середовища кращих, яким буде надано право гасати на високій швидкості, але не просто так: вони розвозитимуть експрес-пошту. Будь-які порушення дисципліни (скажімо, нетверезу їзду) вони мають контролювати й припиняти самі (аж до виключення із клубу, – що виявилось набагато дієвішою санкцією, аніж поліцейський штраф). Їм дозволили створити собі полігони для тренувань та місця зустрічей, а також створили правову базу для організації масових мотопробігів. А головне – їх перестали боятися і почали поважати (чому посприяла роз'яснювальна робота), а тому і вони вже не епатували обивателів поведінкою, позбулися злісних хуліганів та наділи глушники на вихлопні труби (адже їх відсутність не надто підвищувала швидкість байка).

Втім, невдовзі все пішло шкереберть, і це вже було наслідком нерозуміння системної природи суспільних явищ. На початку дев'яностих років влада вирішила виселити хіпі з окупованої ними Крістіанії, дуже своєрідного району в столиці Данії, де майже вільно продавались легкі наркотики. Це запустило дію системного закону, що виражають словами «святе місце пустим не буває»: замість хіпі на ринок прийшли організовані злочинні групи (із важкими наркотиками), серед яких у боротьбі за територію стали перемагати етнічні угруповання іммігрантів із Близького Сходу. А вже для протидії останнім місцеві злочинці почали активно заманювати й залучати до конфлікту наймасовіші організації байкерів, яких, крім грошей, захоплювали й нібито ідейні гасла подолання «мусульманської загрози». Тут уже войовничі цінності цих «крутих хлопців» уміло використали наркоділки, інтегрувавши їх у свій бізнес, результатом чого став перехід байкерів до кримінального способу реалізації своїх цінностей, які ставали все більш девіантними та антисуспільними, що і проявилось, зрештою, в кількарічній «Великій війні скандинавських байкерів», в якій загинуло і було поранено більше сотні людей.

Як бачимо, ці приклади підтверджують закономірність, що із системою не варто боротися, адже примусу вона обов'язково опиратиметься, і це лише зробить її більш організованою та стійкою. Інакше кажучи, **якщо знайомство із певною соціальною групою показує, що її члени достатньо згуртовані для того, аби підтримувати одне одного проти будь-кого, включно із владою, то перед нами – система, і тиск на неї «не окупиться»**. *Зате її можна використати, принаймні, якщо знати її цінності*. Більше того, хтось це обов'язково зробить, і питання лише в тому – хто (просоціальні чи асоціальні організації, як у цих двох випадках із байкерами), тобто – кому вистачить здібностей зрозуміти і скерувати на взаємовигідну діяльність головні цінності такої системи.

Варто розуміти, що **злочинність** – це певна категорія дій, організаційних форм і традицій, які порушують усталені у суспільстві закони. Однак *чи будь-який закон можна вважати безумовно правильним, а його порушення – неприпустимим?* Очевидно, що ні. А ще важливіше те, що **навіть коли закон у принципі є правильним, він може занадто високо піднімати планку того, що вважається порушенням, а відтак злочинном стають навіть ті дії, які є звичайними для суспільства і не засуджуються ним**. Через це «злочинцями» стають пересічні, законслухняні громадяни, яким важко і, в

<sup>251</sup> <http://ss69100.livejournal.com/2703763.html>; [http://cdn.scipeople.com/materials/21551/krim\\_issl\\_vol2.pdf](http://cdn.scipeople.com/materials/21551/krim_issl_vol2.pdf);  
<http://bo0k.net/index.php?p=achapter&bid=19331&chapter=1>

загальній масі, неможливо уникнути подібних порушень. Негативними наслідками цієї надмірної суворості законів стають, з одного боку, неможливість виловити і покарати всіх злочинців (інакше довелося б ув'язнити більшу частину суспільства), а отже і примирливе ставлення правоохоронців до злочинів, а з іншого боку, співчуття суспільства до порушників і презирливе ставлення до закону (який, за фактом, не виконується).

Як зауважив колись М.Салтиков-Щедрін, «суворість російських законів компенсується необов'язковістю їх виконання». І найгірше те, що надмірно суворі закони заганяють у «тінь», у підпілля всі ті процеси, які вони нібито забороняють, але об'єктивно не можуть припинити. А в результаті ці процеси стають просто некерованими і нецивілізованими, кинутими державою напризволяще, а точніше – на відкуп злочинцям. Можна зробити висновок, що *будь-яка масова діяльність* (тобто дії не одиниць, а тисяч людей і впродовж тривалого часу), *цілковито заборонена державою*, замість того, щоби ввести в ній конкретні дозволяючі й обмежуючі правила, - *це прояв управлінського безсилля* (професійної некваліфікованості й інтелектуальної нерозвинутості). А насправді можна легалізувати (тобто вивести із «тіні» та регламентувати) фактично будь-що, крім якихось нелюдських, патологічних вчинків, до яких схильні одиниці, а всі інші засуджують, - і тому їх можна і заборонити, і виловити всіх винуватців.

Більше того, реальна практика показує, що можна і навіть вигідно легалізувати легкі наркотики, проституцію, хабарі, якщо запровадити чіткі рамки дозволеного, - котрі передбачали би, що людей, які не виходять за ці рамки не будуть, принаймні, дурити, у них буде захист. І рамки ці мають дозволяти робити за правилами те, що робить переважна більшість учасників цих дій (якщо їх багато), а решта, яка хоче більшого і гіршого, буде вважатися злочинцями, від яких усі відвернуться і яких буде нескладно знайти і покарати (забезпечивши авторитет закону). Тобто **межа дозволеного має визначатися у законах таким чином, щоби переважна більшість людей не об'являлася порушниками**. Наприклад, якщо в нашій країні прийнято дякувати керівнику навіть за просте виконання його обов'язків, доповнюючи подяку обов'язковим «підношенням», то не варто все це оголошувати хабарами, а треба визначити межу, з якої у цих діях починається хабар, і визначити її такими розмірами, до яких більшість зазначених «підношень» у своїй вартості не доходять і які даються лише крупним чиновникам (котрі і є справжніми корупціонерами, що становлять загрозу державі).

## Частина II. Галузі досліджень соціальної психології

**Тема 9. Економічна психологія:** підприємницька психологія<sup>252</sup> та протестантська трудова етика<sup>253</sup>, ринкова (споживацька) та доринкова (ощадлива) психологія (феодальна, традиційна)<sup>254</sup>, ментальність цивілізації Сходу<sup>255</sup>, психологія бідності<sup>256</sup> та багатства (наторішей)<sup>257</sup>, психологія олігархів<sup>258</sup>, непотизм та фаворитизм<sup>259</sup>, психологія власності<sup>260</sup>, психологія грошей<sup>261</sup>, психологія маркетингу та

<sup>252</sup> <http://www.soc-econom-psychology.ru/engine/documents/document200.pdf>

<sup>253</sup> [https://ru.wikipedia.org/wiki/Протестантская\\_трудова\\_этика](https://ru.wikipedia.org/wiki/Протестантская_трудова_этика); <http://lektcii.org/3-90573.html>; М.Вебер о протестантской этике: <http://litopys.org.ua/weber/wbr.htm>; Фромм Э. Бегство от свободы: <http://www.e-reading.club/book.php?book=60813>

<sup>254</sup> Экономические субъекты постсоветской России (институциональные анализ) / Под ред. Р.М.Нуреева. Гл.2. – Режим доступу: <http://bibliotekar.ru/economicheskaya-teoriya-4/index.htm> ; про неринкову поведінку підприємців: <http://www.eifgaz.ru/belchuk432006.htm>

<sup>255</sup> Васильев Л.С. История религий Востока. - М.: Высш. шк. 1983. - 368 с. – Режим доступу: <http://scisne.net/a-488?pg=4>

<sup>256</sup> <http://psychologi.net.ru/news/news20.html>; <http://psycabi.net/psikhologiya-samorazvitiya/kak-dobitsya-uspekha/304-psikhologiya-bogatstva-i-bednosti-skolko-deneg-nuzhno-dlya-schastya>; <http://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=5485>; <http://timesnet.ru/magazine/2/5676/>; <http://factumira.com/materials/show/112>; <https://lifestacker.ru/2014/01/17/rich-people-habits-vs-poor-people-habits/>; <http://elizavetababanova.com/razvitie/poor-rich.html>; <http://gazeta.zn.ua/socium/psihologicheskoe-tyagotenie-k-bednosti-ischite-oporu-ne-tam-.html>; <https://mensby.com/career/psychology/5733-thinking-rich-and-poor>

<sup>257</sup> <http://www.top-personal.ru/issue.html?1758>; [http://lib.vvsu.ru/books/psych\\_bis/page0099.asp](http://lib.vvsu.ru/books/psych_bis/page0099.asp); <http://www.follow.ru/article/232>; <http://shkolazhizni.ru/money/articles/62165/>; <http://files.school-collection.edu.ru/dlrstore/72725840-437c-bb22-02e0-429800e70508/1010659A.htm>; <http://shkolazhizni.ru/culture/articles/58917/>

<sup>258</sup> <http://cil.in.ua/stati/161-dose-raskryvaem-tajny-oligarxov.html>; <http://subscribe.ru/digest/business/psychology/n1085562522.html>; <https://www.youtube.com/watch?v=z114IoG3JXs>; <http://news.strela.zp.ua/vlast-ukraina/oligarhi-nad-zakonom-i-vedut-biznes-ponyatiyam-ili-psihologiya-kontuzhennyh-i-moralno-izurodovannyh-printsipov.html>

<sup>259</sup> [http://www.lvivacademy.com/vidavnitstvo\\_1/visnyk14/fail/olijnyk.pdf](http://www.lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/visnyk14/fail/olijnyk.pdf); <http://www.sovsekretno.ru/articles/id/1277/>; <http://www.journal-discussion.ru/publication.php?id=949>

<sup>260</sup> [http://psyjournals.ru/files/75362/jmfp\\_2014\\_4\\_n2\\_Smirnova.pdf](http://psyjournals.ru/files/75362/jmfp_2014_4_n2_Smirnova.pdf); [http://window.edu.ru/resource/930/59930/files/men\\_and\\_property.pdf](http://window.edu.ru/resource/930/59930/files/men_and_property.pdf)

споживацької поведінки<sup>262</sup>, психологія реклами<sup>263</sup>, психологія безробіття, психологія бізнесу<sup>264</sup>, психологія управління<sup>265</sup>, індустріально-організаційна психологія<sup>266</sup>, психологічні техніки переговорів та продажів<sup>267</sup>, психологія роботи з кадрами<sup>268</sup> та розвитку людського капіталу<sup>269</sup>, задоволення від роботи<sup>270</sup> та захопленість нею<sup>271</sup>, трудоголізм<sup>272</sup>.

**Тема 10. Політична психологія**<sup>273</sup>: національна ментальність<sup>274</sup> та політичні традиції, психологія патерналізму<sup>275</sup> та вождізму, психологія тоталітаризму<sup>276</sup> та авторитаризму<sup>277</sup>, ментальність різних соціальних прошарків<sup>278</sup>, психологія електоральної поведінки<sup>279</sup>, психологія політичної боротьби та жаги влади, психологія олігархічних груп (кланів) та їх взаємодії, великі соціальні групи та масові явища<sup>280</sup>, психологія упереджень<sup>281</sup> та нетерпимості<sup>282</sup>, протестна поведінка<sup>283</sup>, психологія заколотів, революцій<sup>284</sup> та тероризму<sup>285</sup>, параноїдальність<sup>286</sup> та конспірологічні погляди<sup>287</sup>, психологія соціального

- 
- <sup>261</sup> <https://app.box.com/s/d0adb609cfec1a5f3567>; <http://psyjournals.ru/authors/63537.shtml>; <http://www.selfmoney.narod.ru/>
- <sup>262</sup> Посыпанова О. С. Экономическая психология: психологические аспекты поведения потребителей. – Режим доступу: <http://www.aup.ru/books/m245/>; Плесси Э. Психология рекламного влияния: <https://yadi.sk/d/a10qTxBGS4Ng4>
- <sup>263</sup> <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-stereotipov-i-arhetipov-massovogo-soznaniya-v-reklamnoy-kommunikatsii>
- <sup>264</sup> Емельянов Е.Н. Поварницына С.Е. Психология бизнеса. – Режим доступу: [http://lib.vvsu.ru/books/psych\\_bis/default.asp](http://lib.vvsu.ru/books/psych_bis/default.asp)
- <sup>265</sup> Орбан-Лембрик Л. Е. Психология управления: <http://toloka.to/t64474>; [http://eprints.cdu.edu.ua/220/1/Кукуненко-Луканец\\_Психол\\_управ2.pdf](http://eprints.cdu.edu.ua/220/1/Кукуненко-Луканец_Психол_управ2.pdf); [http://pidruchniki.com/1584072017415/psihologiya/psihologiya\\_upravlinnya](http://pidruchniki.com/1584072017415/psihologiya/psihologiya_upravlinnya)
- <sup>266</sup> <http://scibook.net/psihologiya-organizatsionnaya/industrialno-organizatsionnaya-psihologiya.html>
- <sup>267</sup> <https://app.box.com/s/f3mr6m959jhi8lion7r6>; <http://www.aup.ru/books/m161/>
- <sup>268</sup> <http://psyfactor.org/lybr31.htm>; <http://www.market-journal.com/psihupravlenie/index.html>; <http://ecsocman.hse.ru/docs/36604559/>; [http://www.fptl.ru/files/management/shhekin\\_osnovi-ypravleniya-personalom.PDF](http://www.fptl.ru/files/management/shhekin_osnovi-ypravleniya-personalom.PDF); [http://www.koob.ru/obozov\\_n/](http://www.koob.ru/obozov_n/)
- <sup>269</sup> <http://cyberleninka.ru/article/n/aksiomy-psihologicheskogo-izmereniya-chelovecheskogo-kapitala.pdf>; [http://www.inspp.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=175&Itemid=29](http://www.inspp.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=175&Itemid=29); <https://creativeconomy.ru/articles/13361/>; <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/75344363>;
- <sup>270</sup> <http://www.kellyservices.ru/RU/Business-Services/Business-Resource-Center/Workforce-Trends/Kelly-Global-Workforce-Index-blog1/#.V4oa8mQrjq4>; <http://dis.ru/library/detail.php?ID=26261>; <http://psyresearchdigest.blogspot.ru/2014/01/kak-svyazany-udovletvoryonnost-rabotoj-i-ehfektivnost.html>; <http://tedrus.com/ted-talks-cto-motiviruet-nas-na-rabote-7-uvlekatelnyih-issledovaniy-kotoryie-dayut-predstavlenie-ob-etom/>
- <sup>271</sup> <http://psyresearchdigest.blogspot.ru/2014/09/engagement.html>; <http://psyresearchdigest.blogspot.ru/2012/11/trudogoliki-i-uvlechennye-rabotoj-razlichija-v-motivacii.html>
- <sup>272</sup> <http://psyresearchdigest.blogspot.ru/2013/02/pochemu-lyudi-stanovyatsya-trudogolikami.html>; Ильин Е.П. Работа и личность. Трудоголизм, перфекционизм, лень: <http://www.e-reading.club/book.php?book=1022824>
- <sup>273</sup> <http://psychologiya.com.ua/politicheskaya-psixologiya.html>; [http://www.zi-kozlov.ru/collections/political\\_psy.pdf](http://www.zi-kozlov.ru/collections/political_psy.pdf); <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s01/z0001075/st000.shtml>; <http://mironov.ru/media/strategiya.pdf>
- <sup>274</sup> <http://www.voppsy.ru/issues/1993/935/935020.htm>; <http://www.pslog.net/study-31-2.html>; <http://national-mentalities.ru/>;
- Васильева Г.М. История европейской ментальности: <http://old.nsuem.ru/edu/imop/docs/Vasileva.pdf>; Клотер Рапай. Культурный код: [http://royallib.com/read/rapay\\_kloter/kulturniy\\_kod.html#0](http://royallib.com/read/rapay_kloter/kulturniy_kod.html#0)
- <sup>275</sup> <http://politcom.ru/17564.html>
- <sup>276</sup> <http://stavroskrest.ru/sites/default/files/files/books/lifton.pdf>; <http://geopolitika.narod.ru/lessonhist/psihtotal.htm>; <http://www.lib.ru/PSIHO/BETTELGEJM/tatalit.txt>
- <sup>277</sup> [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/Shestop/05.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/Shestop/05.php); [http://psyera.ru/teoriya-avtoritarnoy-lichnosti\\_9047.htm](http://psyera.ru/teoriya-avtoritarnoy-lichnosti_9047.htm)
- <sup>278</sup> Оссовская М.- Рыцарь и Буржуа: [http://krotov.info/libr\\_min/15\\_o/so/vskaya\\_07.htm](http://krotov.info/libr_min/15_o/so/vskaya_07.htm); [http://www.situation.ru/app/j\\_art\\_725.htm](http://www.situation.ru/app/j_art_725.htm); [http://elementy.ru/novosti\\_nauki/432578/Elita\\_egoistichna\\_i\\_stavit\\_effektivnost\\_vyshe\\_ravenstva/t116855/Psihologiya](http://elementy.ru/novosti_nauki/432578/Elita_egoistichna_i_stavit_effektivnost_vyshe_ravenstva/t116855/Psihologiya); <http://www.7mednews.ru/health/847-7-privyчек-programmiruyuschih-lyudey-na-bednost.html>; <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/9/beglova.pdf>; [http://www.civisbook.ru/files/File/Novye\\_sloi.pdf](http://www.civisbook.ru/files/File/Novye_sloi.pdf)
- <sup>279</sup> <http://www.democracy.ru/library/articles/klientelizm/>; Полуэктов В. Полевые и манипулятивные технологии. Настольная книга менеджера избирательных кампаний: <http://www.e-reading.club/book.php?book=1020309>; Психологический контекст выборов в постсоветской России: <http://megaleksii.ru/s71209t1.html>; <http://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-protiv-praktiki-kak-vliyayut-ideynye-ubezhdeniya-rossijskih-izbirateley-na-ih-politicheskij-vybor>; <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-factory-formirovaniya-elektoralnogo-povedeniya>; <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-psihologicheskie-determinanty-elektoralnogo-povedeniya-izbirateleya>; <http://cyberleninka.ru/article/n/elektoralnyy-vybor-i-politicheskaya-aktivnost-vzaimosvyazi-i-protivorechiya>
- <sup>280</sup> Назаретян А. П. Агрессивная топа, массовая паника, слухи. – Режим доступу: <http://evartist.narod.ru/text11/24.htm>
- <sup>281</sup> Кон И. Психология предрассудка: [http://evartist.narod.ru/text9/15.htm#\\_top](http://evartist.narod.ru/text9/15.htm#_top); <http://wolf-kitses.livejournal.com/142693.html>
- <sup>282</sup> <http://evartist.narod.ru/text9/13.htm>; [http://www.koob.ru/chernyavskaya\\_a/psihologia\\_nac\\_neterpimosti](http://www.koob.ru/chernyavskaya_a/psihologia_nac_neterpimosti); <http://psyfactor.org/lib/xenophobia.htm>; <http://psihomed.com/ksenofobiya/>; <http://www.sova-center.ru/racism-xenophobia/>; <http://eajc.org/data/file/0815Ukr.pdf>; <https://ru.wikipedia.org/wiki/Гомофобия>; <http://psihomed.com/gomofobiya/>
- <sup>283</sup> <http://nicbar.ru/protest.htm>; [http://ecsocman.hse.ru/data/2013/07/25/1251241952/2010\\_6\(100\)\\_5\\_Mamonov.pdf](http://ecsocman.hse.ru/data/2013/07/25/1251241952/2010_6(100)_5_Mamonov.pdf)
- <sup>284</sup> <http://psyfactor.org/lib/revolution2.htm>; <http://megaleksii.ru/s36433t3.htm>
- <sup>285</sup> Ольшанский Д.В. Психология терроризма. – Режим доступу: [http://scienceport.ru/files/psi\\_terror.pdf](http://scienceport.ru/files/psi_terror.pdf)
- <sup>286</sup> <http://medbooking.com/illness/paranojja>; <http://estet-portal.com/articles/psihologiya/5-osnovnykh-priznakov-paranojji-razumnaya-ostorozhnost-ili-nezdorovaya-podozritelnost>; [http://www.i-kiss.ru/rubrika/krugom\\_vragi](http://www.i-kiss.ru/rubrika/krugom_vragi)

незадоволення (відносної депривації)<sup>288</sup> та заздрості<sup>289</sup>, почуття власної значимості<sup>290</sup> та зверхність<sup>291</sup>, маніпулювання суспільною свідомістю<sup>292</sup>, психологія політичного іміджу, реклами та піару<sup>293</sup>, політична ідентифікація<sup>294</sup>, політичне «зомбування»<sup>295</sup> та пропаганда, ідеологія: міфи про героїв та антигероїв, культ особистості<sup>296</sup>.

**Тема 11. Психологія релігії:** дологічне та міфологічне мислення. психологія християнства та ісламу, психологія протестантизму та ваххабізму, психологія суфізму, йоги та кришнаїзму, психологія буддизму та тантризму, психологія конфуціанства та даосизму; психологія релігійних настроїв та переконань<sup>297</sup>, специфіка сакральних почуттів, психологія молитви та медитації, психологія віри<sup>298</sup>, релігія та психіатрія<sup>299</sup>, психотерапевтична дія релігії, психологія культу<sup>300</sup>, психологія містики та окультизму, психологія вудуїзму<sup>301</sup> та чаклунства, психологія марновірств та забобонів<sup>302</sup>, пророцтва та їх самоздійснення (ефект Пігмаліона, або ефект Розенталя), нерелігійні вірування<sup>303</sup> та релігійний фанатизм<sup>304</sup>, психологія сект<sup>305</sup>, «нові культури»: залучення знедолених і феномен «нога у дверях», алармізм, елітаризм і покарання інакодумців, групова ізоляція та депривація, тотальний контроль та індоктринація<sup>306</sup>; допомога у виході з-під впливу культу<sup>307</sup>.

**Тема 12. Спортивна психологія**<sup>308</sup>: вболівальницька та фанатська психологія, змагальна мотивація та спортивний азарт, діагностика та розвиток психотипу спортсмена і тренера, тренінг самодисципліни та лідерських якостей, ідеомоторні (когнітивно-поведінкові) методи у супроводі тренувань, мотивація (задоволення від процесу) та формування оптимального настрою спортсмена (психологія переможця), психологічний супровід позитивного та негативного стимулювання (винагороди та дисциплінарних заходів), вирішення психологічних проблем спортсмена та його особистісний розвиток, ментальна міцність<sup>309</sup> (самоефективність та розвиток стресостійкості в умовах екстремальності), самоконтроль та біологічний зворотний зв'язок (першого та другого порядку), емоційне зараження (в т.ч. емоціями вболівальників, - та методи їх скеровування) та командний дух (психологічний клімат), долання

<sup>287</sup> <http://psy.su/feed/1948/>; <https://geektimes.ru/post/276148/>; <http://psyhub.ru/research/pochemu-veryat-v-teorii-zagovorov/>; <http://vivovoco.astronet.ru/VV/PAPERS/ECCE/CONSP.HTM>; [http://www.ostatok.net/teoria\\_zagovora\\_konspirologia.html](http://www.ostatok.net/teoria_zagovora_konspirologia.html); [http://royallib.com/read/nayt\\_piter/kultura\\_zagovora\\_ot\\_ubiystva\\_kennedi\\_do\\_sekretnih\\_materialov.html#0](http://royallib.com/read/nayt_piter/kultura_zagovora_ot_ubiystva_kennedi_do_sekretnih_materialov.html#0);

<http://allconspirology.org/>; [http://fan.lib.ru/e/eskov/text\\_0180.shtml](http://fan.lib.ru/e/eskov/text_0180.shtml); <http://d-i-a-s.livejournal.com/453008.html?thread=4871568>

<sup>288</sup> <http://moyuniver.net/teoriya-otnositelnoj-deprivacii-i-politicheskoe-nasilie/>; <http://www.e-reading.club/book.php?book=89697>

<sup>289</sup> <http://psyfactor.org/lib/envy.htm>; <http://psihomed.com/zavist/>; [http://psychologi.net.ru/book2\\_p\\_p/sokolova\\_zavist.html](http://psychologi.net.ru/book2_p_p/sokolova_zavist.html)

<sup>290</sup> [http://cyclowiki.org/wiki/Чувство\\_собственной\\_важности](http://cyclowiki.org/wiki/Чувство_собственной_важности); <http://manandwoman.org/blog/psychology/661.html>;

<http://netuda.com/index.php?topic=483.0>

<sup>291</sup> <http://podskazki.info/vysokomerie/>; <http://karpachoff.com/gibris-sindrom-ili-sindrom-vysokomer/>;

<http://upsihologa.com.ua/maska-vysokomeriya-gestaltist.html>; <http://bealpha.com/content/view/950/129/>

<sup>292</sup> <http://studentbooks.com.ua/content/view/1041/42/1/1/>; <http://osvita.ua/vnz/reports/psychology/10121/>; [http://www.kara-murza.ru/books/manipul/manipul\\_content.htm](http://www.kara-murza.ru/books/manipul/manipul_content.htm); методи дослідження: [http://www.nbu.gov.ua/old\\_jrn/natural/sitsbo/04-19/04-19.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/natural/sitsbo/04-19/04-19.pdf)

<sup>293</sup> <http://evartist.narod.ru/text9/17.htm>; <http://www.koob.ru/pochepcov/>; Ильясов Ф. Н. Политический маркетинг: <http://www.psi-test.ru/pub/pm/oglavlenie.html>; <http://cyberleninka.ru/article/n/yazyk-politicheskoy-reklamy-obraschenie-k-molodezhi>

<sup>294</sup> [http://psyera.ru/elektoralnoe-povedenie\\_8384.htm](http://psyera.ru/elektoralnoe-povedenie_8384.htm)

<sup>295</sup> <http://delo.ua/opinions/metody-zombirovaniya-zritelej-rossijskogo-tv-230051/>

<sup>296</sup> <http://kak-bog.ru/kult-lichnosti>

<sup>297</sup> <http://psyfactor.org/lybr8-2.htm>; [http://www.sociology.chnu.edu.ua/res/sociology/Ps\\_R.pdf](http://www.sociology.chnu.edu.ua/res/sociology/Ps_R.pdf); <http://www.aquarun.ru/psih/relig/>;

<sup>298</sup> Грановская Р.М. Психология веры: <http://www.e-reading.club/book.php?book=1021327>; <http://scisne.net/s-12>;

<http://psychology.net.ru/talk/viewtopic.php?t=23507>; [http://www.koob.ru/shermer/secrets\\_brain\\_sh](http://www.koob.ru/shermer/secrets_brain_sh); Сафронов А.Г. Психология

религии: [http://www.koob.ru/safronov/psy\\_religion](http://www.koob.ru/safronov/psy_religion); [http://risu.org.ua/ua/library/periodicals/lis/lis\\_1999/lis\\_99\\_08/37252/](http://risu.org.ua/ua/library/periodicals/lis/lis_1999/lis_99_08/37252/)

<sup>299</sup> <http://scisne.net/a-1089>

<sup>300</sup> <http://sam-sebe-psycholog.ru/articles/traktovka-ponyatiya-kult-i-naibolee-rasprostranennye-vidy-kultov>

<sup>301</sup> <http://waking-up.org/religii-svitu/religiya-vudu-chastina-druga/?lang=uk>

<sup>302</sup> [http://aratta-ukraine.com/text\\_ua.php?id=1668](http://aratta-ukraine.com/text_ua.php?id=1668)

<sup>303</sup> [http://pidruchniki.com/10431016/religiyeznavstvo/nereligiyni\\_viruvannya](http://pidruchniki.com/10431016/religiyeznavstvo/nereligiyni_viruvannya)

<sup>304</sup> [http://www.nbu.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/Skhid/2010\\_2/25.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Skhid/2010_2/25.pdf)

<sup>305</sup> [http://www.gumer.info/bogoslov\\_Buks/sekta/index.php](http://www.gumer.info/bogoslov_Buks/sekta/index.php)

<sup>306</sup> <https://avernus.ru/destruktivnoe-vozdeystvie/technologiya-zombirovaniya-lichnosti-primer-metodiki-psichologicheskogo-vozdeystviya-destruktivnich-sekt>; <http://orgpsiholog.ru/met.kult.htm>; <http://www.countries.ru/library/religio/cults.htm>

<sup>307</sup> [http://www.lib.ru/DPEOPLE/stiwen\\_hanter.txt](http://www.lib.ru/DPEOPLE/stiwen_hanter.txt) Contents; [http://www.felicidad.ru/2015/05/blog-post\\_15.html](http://www.felicidad.ru/2015/05/blog-post_15.html);

<http://rcrs.sumdu.edu.ua/images/pic/fanat.PDF>

<sup>308</sup> Див.: Ильин Е.П. Психология спорта: [http://www.koob.pro/iljin\\_e\\_p/sports\\_psych](http://www.koob.pro/iljin_e_p/sports_psych); Касаткин В.М. Лекция о психологии

спорта: <https://www.youtube.com/watch?v=k9FDZwgCT7A>; <http://www.fizkult-ura.ru/books/psychology?page=0>;

<http://sportfiction.ru/books/materialy-k-kursu-sportivnaya-psikhologiya/?bookpart=196431>; <http://psylist.net/sport/>;

[http://studme.org/1596061025575/psihologiya/sportivnaya\\_psihologiya](http://studme.org/1596061025575/psihologiya/sportivnaya_psihologiya); [http://sportwiki.to/Спортивная\\_психология](http://sportwiki.to/Спортивная_психология)

<sup>309</sup> [https://istina.msu.ru/media/publications/article/c3c/6f7/6744806/Sportivnyj\\_psiholog\\_Kasatkin\\_Ahmerova\\_Grushko\\_11-17.pdf](https://istina.msu.ru/media/publications/article/c3c/6f7/6744806/Sportivnyj_psiholog_Kasatkin_Ahmerova_Grushko_11-17.pdf)

психологічної втоми, робота з поразками (долання страху поразки та вміння аналізувати її причини, рефреймінг думок та звичок «невдахи»), робота із самозаспокоєнням (в т.ч. визнання сили суперника і вміння знаходити його слабкості), когнітивна та мотиваційна імажінація, розвиток техніко-тактичного мислення, когнітивне переструктурування самоінструкцій та планування кар'єрних перспектив, психологія фітнесу<sup>310</sup>.

**Тема 13. Кримінальна психологія**<sup>311</sup>: делінквентна психологія та субкультура<sup>312</sup>, психологія віктимної поведінки<sup>313</sup>, поведінка жертв масових катастроф<sup>314</sup>, психологія допиту, складання психологічного профілю (профайлінг)<sup>315</sup>, психологія серійних убивць<sup>316</sup>, психологія корупції<sup>317</sup>, психологія обману<sup>318</sup>, пенітенціарна психологія<sup>319</sup> та служба пробації<sup>320</sup>, клептоманія<sup>321</sup>.

**Тема 14. Психологія здоров'я**<sup>322</sup>: вплив суспільства на сприйняття «образу тіла»<sup>323</sup>, психологія їди<sup>324</sup>, психологія ожиріння<sup>325</sup> та схуднення<sup>326</sup>, психологічні чинники анорексії, булімії та компульсивного переїдання<sup>327</sup>, внутрішня (аутопластична) картина хвороби та здоров'я<sup>328</sup>, «інвалідне виховання» та культ хвороби<sup>329</sup>, непродуктивні міжособистісні ігри<sup>330</sup>, ігроманія та комп'ютерна залежність<sup>331</sup>,

<sup>310</sup> [http://ggym.ru/view\\_cat.php?cat=13](http://ggym.ru/view_cat.php?cat=13); [https://new.vk.com/fitnes\\_psiholog](https://new.vk.com/fitnes_psiholog); <http://levgon.ru/stati/motivaciya/psihologiya-fitnessa/>; <http://www.fit-money.ru/?cat=59>; [http://primefc.ru/categories/psychology\\_fitness/](http://primefc.ru/categories/psychology_fitness/); <http://fitnessexpert.com/journal/tonkaya-psihologiya-fitnessa/>; <http://ladyfitness.ru/php/articles.php?id=194>

<sup>311</sup> Пирожков В.Ф. Криминальная психология: <http://www.booksite.ru/localtxt/pir/ozh/kov/>; Бартол К. Психология криминального поведения: <http://www.padaread.com/?book=30204&pg=6>

<sup>312</sup> <http://cyberleninka.ru/article/n/kriminalnaya-deviantnost-podrostkovo-molodezhnyh-subkultur>; <http://medbasis.ru/kps-preface-poznyshev>

<sup>313</sup> <http://cyberleninka.ru/journal/n/viktimologiya>; Малкина-Пых И. Виктимология. Психология поведения жертвы. – Режим доступу: <http://www.universalinternetlibrary.ru/book/8454/ogl.shtml>; <http://tempus.novsu.ru/file.php/1/Vitebsk/Viktimologija.pdf>; <http://www.scienceforum.ru/2016/1787/19931>; <http://moluch.ru/conf/psy/archive/81/3404/>; <https://e-koncept.ru/2016/56124.htm>; [http://psyjournals.ru/psyandlaw/2013/n2/61022\\_full.shtml](http://psyjournals.ru/psyandlaw/2013/n2/61022_full.shtml); <http://www.universalinternetlibrary.ru/book/33065/ogl.shtml>

<sup>314</sup> <http://www.rfh.ru/downloads/Books/154693055.pdf>; Малкина-Пых И. Психологическая помощь в кризисных ситуациях. – Режим доступу: [http://univer.nuczu.edu.ua/tmp\\_metod/619/psyho\\_extremal.pdf](http://univer.nuczu.edu.ua/tmp_metod/619/psyho_extremal.pdf); <http://www.aquarun.ru/psih/extrem/extrem6.html>; <http://diplomba.ru/work/109525>

<sup>315</sup> <http://onlinebookz.ru/372785/>; <http://www.law.edu.ru/doc/document.asp?docID=1251581>; <http://anna-kulik.ru/materials/>; <http://cyberleninka.ru/article/n/psihologicheskij-profil-problemy-modelirovaniya-lichnosti-neizvestnogo-prestupnika>

<sup>316</sup> <http://cyberleninka.ru/article/n/rekonstruktsiya-lichnostnyh-osobennostey-serijnogo-prestupnika-pri-analize-stadij-soversheniya-prestupleniya>; <http://www.serial-killers.ru/materials/psixologicheskij-portret-lichnosti-serijnogo-ubijczy.htm>;

<sup>317</sup> Решетников М. Психология коррупции: [http://www.koob.ru/reshetnikov/psy\\_corruption](http://www.koob.ru/reshetnikov/psy_corruption); <http://psy.su/feed/4939/>; <http://www.golos-ameriki.ru/a/psychology-corruption/1559468.html>; <http://psyfactor.org/lib/corruption2.htm>; <http://cyberleninka.ru/article/n/lichnostnye-osobennosti-lits-s-korruptsionnym-povedeniem>;

<http://www.gazetamim.ru/mirror/Korruptzya14.03.2013.htm>; [http://socis.isras.ru/files/File/2014/2014\\_7/Zhuravlev.pdf](http://socis.isras.ru/files/File/2014/2014_7/Zhuravlev.pdf)

<sup>318</sup> Форд Ч. Психология обмана. Как, почему и зачем лгут даже честные люди: <http://loveread.ec/contents.php?id=47852>

<sup>319</sup> <http://khomich.narod.ru/LEGALPSYCHOLOGY/CONTENTS/WORKBOOK.htm>; <http://bargu.by/2196-ispravitel'naya-penitenciar'naya-psihologiya.html>

<sup>320</sup> <http://old.minjust.gov.ua/13956>; <http://www.viche.info/journal/943/>; <http://lib.iitta.gov.ua/7125/1/стаття5.Pdf>

<sup>321</sup> [http://www.sanaris.com.ua/experts\\_and\\_services/info/specialist/psiholog/2005/11/07/kleptomanija\\_bezumny\\_2595.html](http://www.sanaris.com.ua/experts_and_services/info/specialist/psiholog/2005/11/07/kleptomanija_bezumny_2595.html)

<sup>322</sup> Касаткин В.М. Лекция о психологии здоровья: <https://www.youtube.com/watch?v=jPYdpqGeMwY>; Фромм Э. Здоровое общество. - Режим доступу: <http://www.e-reading.club/book.php?book=103037>

<sup>323</sup> [https://ru.wikipedia.org/wiki/Образ\\_тела](https://ru.wikipedia.org/wiki/Образ_тела); <http://articles.shkola-zdorovia.ru/bolshe-chem-prosto-telo-vospriyatie-psihologicheskikh-harakteristik-i-priroda-obektivatsii/>; [https://www.ted.com/talks/vilayanur\\_ramachandran\\_on\\_your\\_mind/transcript?language=ru](https://www.ted.com/talks/vilayanur_ramachandran_on_your_mind/transcript?language=ru); <http://www.eat-to-live.ru/2011/11/21/obraz-tela-i-ego-vospriyatie/>

<sup>324</sup> Коннер М., Армיתהдж К. Социальная психология пищи. – Режим доступу: <http://padaread.com/?book=117477&pg=5>; <https://euromd.com.ua/21-zdorove-zhittya/135-zdorova-simya/32-psikhologiya-i-otnosheniya/post-6829-kult-izhi-v-simi-yak-z-nim-borotysya/>; <https://lifehacker.ru/2013/04/30/psixologiya-edy-kak-zastavit-sebya-polyubit-nenavistnuyu-edu/>;

[http://mirknig.su/knigi/nauchno\\_popularnoe/12063-kuhnya-pervobytnogo-cheloveka-kak-eda-sdelala-cheloveka-razumnym.html](http://mirknig.su/knigi/nauchno_popularnoe/12063-kuhnya-pervobytnogo-cheloveka-kak-eda-sdelala-cheloveka-razumnym.html)

<sup>325</sup> <http://www.jv.ru/news/psikhologhiia/26974-psihologicheskie-prichini-lishnego-vesa.html>; <http://love-psy.narod.ru/obesity.html>;

<http://psycholog-praktik.ru/body/psihologicheskie-prichiny-ozhireniya>; <http://www.psychologkazan.ru/39-psixologicheskie-osobennosti-polnogo-cheloveka.html>; <http://pmarchive.ru/semeyno-psixologicheskije-aspekty-problemy-ozhireniya/>

<sup>326</sup> <http://www.d-slim.ru/st-psihologiya-pohudeniya-zdes-i-sejchas.html>; <http://www.hudeika.ru/psihol.html>; <http://www.hudeem-pravilno.ru/psychology/>; <http://psycabi.net/psikhologiya-krasoty-i-zdorovya/kak-pokhudet>

<sup>327</sup> <http://www.eav.org.ua/konsultaczii/zavisimost-ot-edy>

<sup>328</sup> <http://ibib.ltd.ua/311-vnutrennyaya-kartina-35797.html>

<sup>329</sup> <http://vprosvet.ru/biblioteka/kult-bolezni/>

<sup>330</sup> <http://psvera.ru/vnutriorganizacionnye-igry-160.htm>; книги Э.Берна об играх и ролях: <http://loveread.ec/contents.php?id=2085>; [http://knigger.org/berne/the\\_psychology\\_of\\_human\\_relationships/](http://knigger.org/berne/the_psychology_of_human_relationships/); <http://www.transactional-analysis.ru/games/234-6roles>

<sup>331</sup> <http://www.narcozona.ru/igrzavis.html>; <http://www.zavisimost-v-seti.ru/>; <http://narcot.com/index.php/razdelnedug/36-zavisimosti/196-igromanija-zavisimost>; <http://stopazart.blogspot.com/>; <http://ludoman.info/>; <http://www.psi-test.ru/pub/gambling.html>

оніоманія (шопоголізм)<sup>332</sup> та патологічне накопичування<sup>333</sup>, медитація<sup>334</sup> та психологія потоку<sup>335</sup>, психологія творчості<sup>336</sup>, психологія здорового способу життя<sup>337</sup>, психічне та психологічне здоров'я суспільства<sup>338</sup>, гумор та його види<sup>339</sup>, чинники та прояви щастя<sup>340</sup>, консюмеризм<sup>341</sup>, задоволеність життям<sup>342</sup>.

**Тема 15. Психологія кохання та сім'ї:** психологія чоловіків та жінок<sup>343</sup>, чинники привабливості<sup>344</sup> та вибору партнера, чинники сором'язливості<sup>345</sup> та ревнощів<sup>346</sup>, бар'єри комунікації та порозуміння<sup>347</sup>, чинники та прояви дружби<sup>348</sup> і кохання<sup>349</sup>, психологія сім'ї<sup>350</sup>, розмаїття шлюбів<sup>351</sup> та сімей<sup>352</sup>, сімейне насильство<sup>353</sup>, сім'я vs робота<sup>354</sup>, сім'я та щастя<sup>355</sup>.

<sup>332</sup> <http://japsix.ru/shopogolizm-bolezn-ili-privy-chka/>; <http://www.aif.ru/health/psychologic/23847>

<sup>333</sup> [https://uk.wikipedia.org/wiki/Синдром\\_Діогена](https://uk.wikipedia.org/wiki/Синдром_Діогена); [https://ru.wikipedia.org/wiki/Патологическое\\_накопительство](https://ru.wikipedia.org/wiki/Патологическое_накопительство)

<sup>334</sup> <https://www.youtube.com/watch?v=Z-XU0Oc6n6Q>; [http://www.nbu.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/VInu\\_philos/2008\\_11/16.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/VInu_philos/2008_11/16.pdf); [http://mhp-journal.ru/upload/2007\\_v2\\_n1/2007\\_v2\\_n1\\_13.pdf](http://mhp-journal.ru/upload/2007_v2_n1/2007_v2_n1_13.pdf); <http://cyberleninka.ru/article/n/psihologicheskie-aspekty-meditatsii>; <http://feelpassion.ru/ezoterika/meditation.html>; <http://esotericpl.narod.ru/medit/kurs2.htm>

<sup>335</sup> <http://loveread.ec/contents.php?id=45897>; <https://lifehacker.ru/2014/03/19/zhizn-v-potoke-v-predelax-i-za-granyu-vozmognogo/>; <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/pedagogy-psychology-and-sociology-311/general-psychology-311/7433-interior-motives-and-the-state-of-flux>; [https://psy-journal.hse.ru/data/2013/10/30/1283367690/Van\\_et\\_al\\_8-04pp73-101.pdf](https://psy-journal.hse.ru/data/2013/10/30/1283367690/Van_et_al_8-04pp73-101.pdf); Толле Э. Сила момента сейчас. – Режим доступа: [http://royallib.com/read/Tolle\\_Eckhart/sila\\_momenta\\_seychas.html#0](http://royallib.com/read/Tolle_Eckhart/sila_momenta_seychas.html#0)

<sup>336</sup> Ильин Е.П. Психология творчества, креативности, одаренности: [http://www.koob.pro/iljin\\_e\\_p/psych\\_creat](http://www.koob.pro/iljin_e_p/psych_creat); <http://psychologiya.com.ua/psixologiya-tvorchestva.html>

<sup>337</sup> <http://psy.su/feed/2726/>; <http://sexolog.perm.ru/index.php/psikhologicheskie-osnovy>; <http://psypress.ru/articles/25199.shtml>; <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/38573/1/59-63.pdf>; <http://health4ever.org/psihologija-obraz-zhizni-i-molodost/ogranichivajuwie-ubezhdenija>

<sup>338</sup> [https://www.academia.edu/2039924/КРИТЕРИИ\\_ПСИХОЛОГИЧНОГО\\_ЗДОРОВ\\_Я?](https://www.academia.edu/2039924/КРИТЕРИИ_ПСИХОЛОГИЧНОГО_ЗДОРОВ_Я?); <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/2654>; <http://mgppu.ru/page/3603>; Фромм Э. Здоровое общество. – Режим доступа: <http://www.e-reading.club/book.php?book=103037>

<sup>339</sup> <http://www.mega-mir.com/articles/publications/section4339/element286922/>

<sup>340</sup> Аргайл М. Психология счастья: <http://i.booksgid.com/web/online/11075>; Маслоу А. По направлению к психологии бытия: <http://www.e-reading.club/book.php?book=150929>; Франкл В. Воля к смыслу: <http://i.booksgid.com/web/online/42226>; Чиксентмихайи М. В поисках потока. Психология включенности в повседневность: <http://loveread.ec/contents.php?id=45897>;

Селигман М. Новая позитивная психология. Научный взгляд на счастье и смысл жизни: <http://mreadz.com/read65095/p1>; Любомирски С. Психология счастья. Новый подход: <http://loveread.ec/contents.php?id=48205>; <https://postnauka.ru/faq/67173>;

Бэйкер Э. Психология счастья: <http://knigi.tor2.org/?b=4616614>; <http://tedrus.com/ted-talks-desyat-let-spustya-den-gilbert-o-zhizni-posle-udivitelnoy-nauki-schastya>; <http://psyresearchdigest.blogspot.ru/2012/12/rost-dokhodov-uvlichivaet-uroven-schastya-no-pri-opredelyonnykh-usloviyakh.html>; [https://www.ted.com/talks/dan\\_gilbert\\_researches\\_happiness?language=ru](https://www.ted.com/talks/dan_gilbert_researches_happiness?language=ru); <http://psycholevity.com/books>;

<sup>341</sup> [https://uk.wikipedia.org/wiki/Суспільство\\_споживання](https://uk.wikipedia.org/wiki/Суспільство_споживання)

<sup>342</sup> <http://psyresearchdigest.blogspot.ru/2014/11/wellbeing-and-ageing.html>

<sup>343</sup> <http://knijky.ru/books/postupay-kak-zhenshchina-dumay-kak-muzhchina>; <http://www.psylib.org.ua/books/greyj01/index.htm>; [http://www.psychologos.ru/articles/view/otlichiya\\_muzhskoy\\_i\\_zhenskoy\\_psihologii](http://www.psychologos.ru/articles/view/otlichiya_muzhskoy_i_zhenskoy_psihologii); <http://mirvsemeye.ru/brak/psihologiya-muzhchiny-i-zhenshchiny-otlichiya.php>; [http://adalin.mospsy.ru/r\\_03\\_00/r\\_03\\_04b.shtml](http://adalin.mospsy.ru/r_03_00/r_03_04b.shtml); <https://pro-psixology.ru/edinstvo-mira-i-problema-razvitiya-psixiki/33-razlichiya-v-psixike-muzhchin-i-zhenshhin.html>

<sup>344</sup> <http://www.psychologos.ru/articles/view/privilekatelnost>; [http://www.psylibe.ru/articles/4647\\_kto-komu-i-pochemu-nravitsya.aspx](http://www.psylibe.ru/articles/4647_kto-komu-i-pochemu-nravitsya.aspx)

<sup>345</sup> Бурно М.Е. Сила слабых. – Режим доступа: [http://afield.org.ua/force/b3\\_1.html](http://afield.org.ua/force/b3_1.html)

<sup>346</sup> [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/Article/Pol\\_RevGl.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/Article/Pol_RevGl.php); <http://psychologist.com.ua/psychologist/index.php/o-zhizni/594-psychologia-revnosti>; [http://upsihologa.com.ua/Revnost\\_istoki\\_i\\_sposob-Puertas.html](http://upsihologa.com.ua/Revnost_istoki_i_sposob-Puertas.html)

<sup>347</sup> <http://psyera.ru/4547/barery-obshcheniya>; <http://psyznaiyka.net/socio-obshchenie.html?id=14>

<sup>348</sup> Кон И.С. Дружба. – Режим доступа: <http://www.pseudology.org/kon/Druzhiba/index.htm>

<sup>349</sup> <http://psyfactor.org/lybr21-1.htm>; Ильин Е.П. Психология любви. – Режим доступа: <http://loveread.ec/contents.php?id=46864>; <http://book2.me/muzhchina-i-zhenshina/>; <http://ua.korrespondent.net/lifestyle/1601481-doslidzhennya-pokazalo-yak-chasto-lyudi-po-spravzhnomu-zakohuyutsya>

<sup>350</sup> <http://psylist.net/family/>; <http://www.realove.ru/main/family?id=263>; [http://adalin.mospsy.ru/r\\_03\\_00/r\\_03036.shtml](http://adalin.mospsy.ru/r_03_00/r_03036.shtml); Шнейдер Л. Б. Психология семейных отношений. – Режим доступа: <http://psychlib.ru/mgppu/SPs/SPs-001.HTM>

<sup>351</sup> Кон И.С. Любовь небесного цвета: [http://www.e-reading.club/bookreader.php/28756/Kon\\_-\\_Lyubov\\_nebesnogo\\_cveta.html](http://www.e-reading.club/bookreader.php/28756/Kon_-_Lyubov_nebesnogo_cveta.html); <http://www.psynavigator.ru/articles.php?code=1646>; <http://www.psychologies.ru/couple/my-vmeste/odnopolye-braki-8-nauchnyih-faktov-za-i-protiv/>; <http://ria.ru/science/20160229/1381884119.html>; <http://psyresearchdigest.blogspot.com/2013/02/privodit-li-k-negativnym-posledstviyam-vozpitanie-rebyonka-gomoseksualnymi-roditelyami.html>; [http://psyresearchdigest.blogspot.ru/2014/06/homosexuality\\_24.html](http://psyresearchdigest.blogspot.ru/2014/06/homosexuality_24.html)

<sup>352</sup> <https://lenta.ru/articles/2016/03/17/polyamorous/>; <http://korrespondent.net/lifestyle/1594292-gruppovaya-poliarnaya-semya-kak-dobitsya-garmonii>; <http://www.lyubi.ru/psy13.7.php>

<sup>353</sup> <http://psihomed.com/nasilie-v-seme/>; <http://obozrevatel.com/blogs/70514-razrushitelnaya-sila-vlasti.htm>; <http://www.colady.ru/14-priznakov-domashnego-psixologicheskogo-nasilija-nad-zhenshhinoj-kak-ne-stat-zhertvoj.html>; <https://pro-psixology.ru/illyuziya-lyudvi>; <http://getmedic.ru/psikhologiya/74822-otnosheniya-zhertva-tiran-psikhologiya-5>

<sup>354</sup> <http://psyresearchdigest.blogspot.ru/2012/05/impact-life-events-satisfaction.html>;

<http://psyresearchdigest.blogspot.ru/2012/08/hours-worked-and-work-family-conflict.html>

<sup>355</sup> Карнеги Д. Как быть счастливым в семье. – Режим доступа: <http://www.klex.ru/abu>



**Тема 16. Гендерна психологія**<sup>356</sup>: гендер і стать<sup>357</sup>, розвиток індивідуальних відмінностей статей, розвиток психомоторики статей, розвиток відчуттів статей, розвиток інтелектуальних здібностей статей, розвиток емоційного інтелекту статей, гендерно-рольова соціалізація та її джерела<sup>358</sup>, маскуліність та фемінність<sup>359</sup>, гендерні установки та методи їх вивчення, пережитки патріархальних порядків<sup>360</sup>, гендерні стереотипи<sup>361</sup>, розвиток гендерної ідентичності (за Дж.Батлер)<sup>362</sup>, гендерні відмінності в психології моди<sup>363</sup>, медійний та рекламний портрет жінки<sup>364</sup>, розвиток мотиваційної спрямованості статей, типи гендерних стосунків<sup>365</sup>, стратифікація статей в різних культурах<sup>366</sup>, соціальна поведінка гендерів<sup>367</sup>, гендерна психологія спілкування<sup>368</sup>, гендерна психологія лідерства, гендерна компетентність та гендерний аудит<sup>369</sup>, гендерна терапія<sup>370</sup>.

---

<sup>356</sup> <http://student.psi911.com/list07.htm>; <http://psyera.ru/2480/ponyatiya-pol-gender>

<sup>357</sup> Буличов І.І. Про зміст ключових понять гендеристики: <http://medbib.in.ua/gender-dlya-chaynikov820.html>

<sup>358</sup> Хрестоматія по гендерній психології: [http://ellib.library.isu.ru/docs/psycholog/p1824\\_B10\\_9229.pdf](http://ellib.library.isu.ru/docs/psycholog/p1824_B10_9229.pdf)

<sup>359</sup> Гендерна психологія / Під ред. І.С.Клеціної: <http://medbib.in.ua/gendernaya-psihiologiya-2.html>

<sup>360</sup> Гендер: традиції і сучасність / Під ред. С.Р.Касимової: <http://medbib.in.ua/gender-traditsii-sovremennost-sbornik-statey.html>

<sup>361</sup> Гендер для «чайників» 2: <http://medbib.in.ua/gender-dlya-chaynikov820.html>

<sup>362</sup> <https://www.youtube.com/watch?v=6gYVFvHAAts>

<sup>363</sup> <http://medu.pp.ua/psihiologiya-gendernaya/gendernye-razlichiya-psihiologii.html>

<sup>364</sup> <http://cyberleninka.ru/article/n/kompleks-gendernyh-stereotipov-v-mediynom-portrete-zhenschiny-v-mestnoy-presse>

<sup>365</sup> Берн Ш. Гендерная психология: <http://psymania.info/gend/bern/sekreti.php>; <http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-osnovaniya-psihiologii-gendernyh-otnosheniy>

<sup>366</sup> Бендас Т.В. Гендерная психология: <http://i.booksgid.com/web/online/17729> (с. 34)

<sup>367</sup> <http://www.genderwars.com.ua/chto-chitat-6/>

<sup>368</sup> [http://ecsocman.hse.ru/data/2011/02/08/1214887899/Монография Гендерная психология общения.pdf](http://ecsocman.hse.ru/data/2011/02/08/1214887899/Монография%20Гендерная%20психология%20общения.pdf)

<sup>369</sup> <http://www.nsu.ru/xmlui/bitstream/handle/nsu/1970/03.pdf>

<sup>370</sup> Малкіна-Пих І.Г. Гендерна терапія: <http://medbib.in.ua/gendernaya-terapiya-spravochnik-prakticheskogo.html>