

Шеленкова Наталія Леонідівна
Семко Альона Вікторівна
Уманський державний педагогічний
університет імені Павла Тичини,
м. Умань

ПСИХОЛОГІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ГЕНЕЗУ ПОВЕДІНКИ У ГРУПІ

Групи є основним середовищем життя (існування) людини. В будь-яких групах, навіть якщо це сім'я, група співробітників чи просто група злочинців або друзів формуються певні відносини. Вплив групи на людей є одним із потужних джерел формування наших почуттів, суджень і загалом поведінки. Процеси, які відбуваються у групах, можуть привести до порушень і агресивних дій. Так само вони можуть стати джерелом найвищих і благородних дій, таких як самопожертва, любов чи вірність.

Кеттел вважає, що група – це сукупність індивідів, в якій існування всіх використовується для задоволення будь-яких проблем кожного. Прошанський та Зайденберг подають розгорнуте визначення групи: один або декілька індивідів, що поділяють загальний набір норм, цінностей, переконань і всі члени групи явно або імпліцитно пов'язані один з одним так, що поведінка одного тягне за собою наслідки для інших [3].

Групи розрізняються за різними параметрами. Чим більша група, тим більша ймовірність, що до неї ввійдуть індивіди, які володіють широким спектром навичок та умінь.

Крім цих моментів, є підстави стверджувати, що розмір групи суттєво впливає на комунікацію. Відомим є той факт, що чим більші розміри групи, тим ймовірніше зменшення у відсотковому внеску індивідів у групову дискусію. Це пов'язано з тим, що почуття страху посилюється перед участю в дискусіях. Крім цього, обмежується час для висловлювання кожного індивіда.

Групи, як було сказано вище, відіграють вирішальну роль у людських стосунках та взаємодії. Вони впливають на їхнє сприйняття і установки, забезпечують підтримку при стресі, впливають на їх вчинки і прийняття рішень. Групові процеси можуть приводити як до девіантної поведінки, так і до безкорисливої самовідданості та альтруїзму.

“Теорія соціального порівняння” стверджує, що люди відчують сильний вплив для того, щоб виробляти правильні погляди відносно їхнього середовища і їхніх можливостей. Тому вироблення особистих переконань можливо тільки за умови порівняння з вчинками і переконаннями інших людей.

Згідно “теорії обміну”, групи що забезпечують максимум зиску, є найбільш бажані для її членів. Відповідно до цього, члени групи обмінюються між собою як винагородами, так і затратами.

Зміни, що відбуваються у групі, привели авторів Тукмена та Дженсена до виділення основних стадій розвитку групи на початку її формування. Дослідники вважають, що на ранніх етапах формування групи всі її учасники хвилюються про прийняття їх до складу групи, про отримання інформації щодо групи та сформовану позицію ситуації у групі. Цю стадію групової взаємодії дослідники називають *формуючою*. Вона відрізняється від інших стадій стриманістю поведінки та пошуком інформації [1].

По мірі того, як група розвивається і окремі її члени почувають себе більш впевнено, починається період конфліктів (*бурхлива стадія*). На цій стадії відбувається зіткнення членів групи між собою з будь-яких причин. Якщо ж група переживає цю стадію, то вона переходить до наступної *нормуючої стадії*. Це період, коли досягається консенсус відносно ролей, статусу і процедур. На цій стадії члени групи йдуть на компроміси, в результаті чого ворожість і конфлікти зменшуються, а згуртованість групи збільшується. Тому, пройшовши цю стадію, група буде більш ефективно добиватися поставлених перед нею цілей чи завдань. В цілому під час цього періоду, а це є *виконавча* стадія, відбувається менше конфліктів та

емоцій, які пов'язані з внутрішньою роботою групи. В кінцевому результаті група може досягти розформування (за термінологією Тукмена і Дженсена, – *стадія перерви*), коли активність групи спадає, групові цілі досягнені або відкладені. Саме в той час члени групи відчують потребу в розставанні один з одним [2].

Отож люди, перебуваючи у групі, як правило, по-різному реагують на увагу до себе з боку оточуючих. Ці відмінності в реакціях на увагу зі сторони людей можуть пояснюватися певними індивідуальними особливостями. Наприклад, рівнем тривожності, самооцінки, але самі диспозиційні причини, котрі пояснюють цей феномен, є недостатніми. Таким чином, особистість, перебуваючи під впливом інших людей, а саме в групі, буде поводитись конформно.

Отже, група чинить значний вплив на погляди людини, на поведінку і на прийняття нею рішень. Р.Кричевський, Е.Дубовська, Р.Чалдіні, Н.Семечкін та інші вчені, які досліджували групові процеси, схиляються до гнучкого визначення “групи” і частіше займаються вивченням часткових і не структурних груп. Але існує ряд теорій, які пояснюють значний вплив груп на вчинки людей, так як групи відрізняються за деякими груповими характеристиками, такими як розмір, домінуючі норми, структура та стадії розвитку.

Список використаних джерел

1. Перспективы социальной психологии : Пер. с англ. – М.: Изд – во ЭКСМО –Пресс, 2001. – 688 с. (Серия «Мир психологии»).
2. Социальная психология группы : процессы, решения, действия / Р.Бэррон, Н.Керр, Н.Миллер. – СПб.: Питер, 2003. – 272 с. : ил. – (Серия «Концентрированная психология»).
3. Шихирев П.Н. Современная социальная психология. – М.: ИП РАН; КСП+; Академический Проект, 1999.- 448с.