

9. Формирование учебной деятельности студентов / под ред. В.Я. Ляудис. — М. : Изд-во МГУ, 1989. — 240 с.

10. Человек и его работа (социологические исследования) / под ред. А.Г. Здравомыслова, В.П. Рожина, В.А. Ядова. — М. : Мысль, 1967. — 276 с.

В статье раскрыта структура и динамика отношения студентов к избранной специальности психолога. Описаны мотивы профессионального выбора студентов. Проведено сопоставление мотивов и успеваемости студентов. Разъяснена удовлетворенность студентов избранной специальностью. Обоснована устойчивость профессионального выбора студентов. Описано развитие творческих способностей студентов-психологов как проявление профессиональной направленности.

Ключевые слова: направленность личности, профессиональная направленность, отношение к выбранной специальности, мотивы профессионального выбора, успешность, удовлетворенность выбранной специальностью, устойчивость профессионального выбора, творческие способности.

The article disclosed structure and dynamics of students' attitudes toward their chosen specialty psychologist. Describes the motivations of professional choice students. A comparison of student performance and motivation. Explained to the satisfaction of students chosen field. Justified resistance vocational choices of students. Describes the development of creative abilities of students of psychology as a manifestation of professional orientation.

Keywords: personal orientation, professional orientation, relation to the chosen specialty, professional choice motives, success, satisfaction with the chosen specialty, stability professional choice, creativity.

УДК 159.9

КАЛИНКА Г. І.

Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського

ПСИХОЛОГІЧНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ ГРУПОВОЇ ПОВЕДІНКИ

В статті висвітлюються психологічні закономірності групової поведінки. Досліджуються відмінності у груповій політичній поведінці індивідів в організованих і стихійних об'єднаннях та групах. Визначається роль паніки як стихійно виникаючого стану і поведінки великої сукупності людей.

Ключові слова: маси, натовп, групова поведінка, паніка, масова свідомість, колективні погляди, групові настрої, психологічне наслідування, організовані та стихійні об'єднання.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Реальна практика суспільного життя переконливо доводить, що у перехідні, переломні етапи суспільного розвитку психологічні феномени не лише супроводжують соціально-економічні та політичні процеси чи події, а й здатні активно впливати на них. Саме тому, актуальним є дослідження психологічних особливостей та закономірностей групової поведінки як діяльнісного прояву масової свідомості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення даної проблеми і на які спирається автор. Масові явища завжди привертати увагу політиків, представників громадської думки. На зламі XIX–XX ст. предметом ретельного вивчення багатьох учених різних країн стали явища навіювання, наслідування, поведінки особистості в натовпі, взаємодії лідера та маси. Найбільш відомими роботами з цієї проблематики є роботи французьких дослідників Г. Тарда і Г. Лебона. В наш час питання групової поведінки як діяльнісного прояву масової

свідомості досліджують М. Головатий, В. Москаленко, А. Назаретян, Д. Ольшанський та інші.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Завдання статті полягають у наступному: уточненні понять та сутності термінів «натовп», «маса», «паніка»; дослідженні дефініції «групової поведінки»; конкретизації психологічних особливостей та закономірностей групової поведінки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Кожна людина, яка є складовою соціального світу, не в змозі уникнути впливів з боку інших. Особистість – це та сторона людини, яка є джерелом впливу і сама прагне здійснити вплив на інших з метою зробити їх своїми прихильниками, змусити здійснити якийсь вчинок, розділити точку зору і навіть життя.

Мати певний статус у суспільстві означає брати участь у процесах «соціального обміну», бути вплетеним у тканину соціального контексту, який наповнює смислом наше життя. Людина є вільною у своєму виборі, проте вплив інших

може схилити наше рішення в ту або іншу сторону в результаті переконання, підпорядкування авторитетові, соціального наuczіння та інших соціально-психологічних процесів, які відбуваються в результаті взаємодії суб'єкта і об'єкта впливу.

Соціальне життя людини втілюється в багатомірності різних форм. Існують форми поведінки людини індивідуалізовані, тобто цілком і повністю або значною мірою залежні від її волі, бажання, потреб та інтересів. Але є і такі форми поведінки індивіда, в яких прояви волі, бажання суттєво обмежені прямим або опосередкованим впливом на нього інших людей (колективу, групи, маси тощо).

Якщо в самостійних індивідуальних діях кожна людина виступає як особистість, то в масових, колективних формах дії вона здебільшого підпадає під вплив притаманних їм психологічних феноменів. Активно діюча спільнота – це не механічна сукупність індивідів, а особливе самостійне утворення, якому притаманні певні психологічні властивості, що здатні впливати на психологію індивіда [7]. Серед них виокремлюють:

- наявність спільних колективних поглядів, думок, що являють собою сукупність оцінкових суджень, в яких відображається ставлення індивідів до певних суспільних подій, явищ, цінностей;
- колективні, групові настрої – спільні переживання тих чи інших подій, фактів і, як наслідок, подібність емоційного стану, що на певний період може охопити всю спільноту або окрему її частину, визначаючи поведінку індивіда і спрямованість його дій;
- психологічне наслідування – поширення думок та ідей окремих осіб або впливових груп на колектив, які внаслідок цього стають надбанням інших людей чи маси в цілому;
- виникнення стану психологічного зараження, інакше кажучи, співпереживання, яке формується в процесі спільних колективних дій і впливає на почуття та настрої людей.

Ці психологічні феномени й зумовлюють особливості поведінки індивіда під час його участі в колективних формах діяльності.

Існують певні відмінності в груповій (масовій) політичній поведінці індивідів в організованих і стихійних об'єднаннях, групах.

Організовані групи – це відносно стійкі, різні за чисельністю, пов'язані зі спільними цілями об'єднання людей, в яких здійснюється тою чи іншою мірою контакт між їх членами (безпосередньо чи опосередковано). Вони існують в єдиному просторі, взаємодіють, вступають у певні ділові міжособистісні відносини [5].

Оскільки поняття організованої групи охоплює різні аспекти людської діяльності, види груп диференціюються за різними логічними основами.

За якісною ознакою виділяють малі й великі групи. Малі групи являють собою сукупність людей, що виконують певну цілеспрямовану діяльність, у процесі якої вони безпосередньо контактують між собою відповідно до завдань, які вирішують. Великі групи – це соціальні об'єднання, які включають в себе 100 і більше осіб (вони можуть бути як умовними, так і реальними) [10].

У зв'язку з процесом соціалізації особистості розрізняють первинні і вторинні групи. До первинних відносять, наприклад, сім'ю. До вторинних – спільноти, в які індивід включається на більш пізніх етапах свого розвитку (ВНЗ, політична організація, громадський рух тощо).

За рівнем організованості розрізняють групи нижчого і вищого рівня розвитку. До груп нижчого рівня розвитку відносять асоціації, корпорації. До груп вищого рівня розвитку – колективи.

Існують також диференціації організованих груп, побудовані на їх значущості для індивіда, відповідно до його суспільного статусу, проте зупинимося детальніше на характеристиках колективу.

Поняття «колектив» застосовується до тих малих контактних груп, для яких характерні: єдність суспільно значущих цілей його членів; високий рівень організованості; психологічна сумісність.

Колективу, на відміну від інших малих груп, притаманні: по-перше, соціально значуща мета, що усвідомлена й прийнята всіма членами групи, які прикладають максимум зусиль для її досягнення, що забезпечує оптимальну ефективність їх діяльності; по-друге, наявність таких типів міжособистісних відносин між членами колективу, як: довіра, взаємодопомога, взаєморозуміння, згуртованість, що забезпечує позитивний психологічний клімат, високу працездатність і стійкість групи; по-третє, керівництво з боку авторитетного впливового керівника – лідера, що поєднує в собі ознаки гарного організатора, високого професіонала, який користується повагою членів колективу і є водночас емоційно привабливою людиною.

Мабуть, виходячи саме з таких якостей терміном «колектив» на побутовому рівні прийнято називати будь-яку групу людей, яка характеризується позитивною соціальною спрямованістю.

Психологічні особливості організованих груп чітко прослідковуються в діяльності політичних груп.

Організовані політичні групи – це об'єднання громадян, які залучаються в політичні баталії не стихійно, а організовано (хоча відомі випадки, коли, виникнувши стихійно, те чи інше політичне угруповання в процесі політичної діяльності набуває організованих форм) [8]. Як правило, ініціатива такого об'єднання йде зверху, від впливових, визначальних, керівних груп. Тому політична поведінка учасників цих груп здійснюється в основному за певними правилами, статусними чи програмними принципами, їх діяльність чітко спланована, спрямована, а рівень керованості досить високий. Знаючи мету, програмні цілі тих чи інших політичних організацій, не важко спрогнозувати спрямованість політичної діяльності їх учасників, зміст їх виступів.

У сучасних демократичних політичних системах існує велика кількість різних громадсько-політичних груп, які згідно з принципами, мотивами і метою того чи іншого об'єднання безпосередньо створені для громадсько-політичної діяльності. Ці групи відрізняються:

- по-перше, своїми масштабами. Вони бувають малими (наприклад, «команда» політичного лідера, парламентська фракція) і великими (політичні партії, організовані громадсько-політичні рухи);
- по-друге, рівнем інституціалізації: одні вимоги до поведінки їх членів ставлять політичні партії з обов'язковим, фіксованим членством своїх прихильників, інші – не інституціалізовані (наприклад, тимчасові групи підтримки чи то політичної партії, чи окремого політика);
- по-третє, тривалістю функціонування (наприклад, політичні партії і профспілки чи групи виборців тощо);
- по-четверте, ступенем включення у сферу політики та політичної діяльності [11].

Постійними суб'єктами громадсько-політичної діяльності є політичні партії. Профспілкові, підприємницькі, лобістські, молодіжні та інші неполітичні організації (їх ще часто називають «групи інтересів», або «групи тиску») втручаються у сферу політики лише тоді, коли це відповідає потребам тих соціальних, професійних груп, інтереси яких вони відстоюють. Залученими у сферу політичної діяльності тут переважно є лідери, активісти чи апаратні працівники. Основна ж маса відіграє здебільшого роль пасивної підтримки цих лідерських груп.

Для великих організованих політичних груп, на думку психологів, характерні певні спільні ознаки:

1. Існування більшості з них викликане наявністю специфічного досвіду громадсько-

політичної діяльності, з якою пов'язані ці організовані групи. Однак їм властиві також відносна стабільність і спадкоємність, через які відтворюються форми відповідної діяльності.

2. У більшості з них діють специфічні регулятори поведінки, особливі форми спілкування і типи контактів, що традиційно складаються між їх членами. Важливого значення при цьому набувають спільні інтереси, цінності, потреби. Проте кожному з таких груп характеризує певна своєрідність, тому було б помилковим абсолютизувати спільні для них риси [2].

Психологічні характеристики великих організованих політичних груп є тим спільним, типовим, що характерне для їх членів, однак не загальною кількістю ознак, властивих кожному індивіду. Психологія групи – це те загальне, що склалося в умовах сумісної діяльності людей, а не однакою для всіх. Тому не всі ознаки, притаманні психології групи, однаковою мірою засвоюються її членами. Цим пояснюється, зокрема, різний ступінь залучення в громадсько-політичну діяльність окремих індивідів (членів політичної партії, наприклад).

Ступінь засвоєння індивідами психологічного досвіду тієї чи іншої групи значною мірою обумовлений індивідуальними психологічними характеристиками особистості, тому рівень їх активності в найсуттєвіших для цих груп сферах діяльності не може бути однакою.

Одним із різновидів великих груп є масові спільноти, які виникають стихійно та існують протягом короткого часу (натовп, публіка) [9].

Якщо організовані групи утворюються спеціально, то стихійні виникають випадково. Вони досить часто є масовою реакцією людей на політичну кризу чи нестабільність, певні соціальні, економічні явища тощо. На відміну від перших вони не мають чіткої програми діяльності, а поведінка їх учасників не підкоряється ніяким правилам, статутам. Відсутній також чіткий розподіл функцій між їх учасниками.

Стихійні виступи мас цікавлять психологів не тільки через їх суспільно-політичну значущість, але й тому, що тут діють своєрідні психологічні закони або, принаймні, специфічно проявляються.

Маса – це сукупність індивідів, об'єднаних у численну аморфну групу, які в більшості випадків не мають між собою прямих контактів, але пов'язані певним спільним більш-менш постійним інтересом [8].

Легальне існування лише організованих політичних груп в умовах тоталітарного режиму і недопущення стихійних виступів зумовили відсутність у вітчизняній політичній психології наукових досліджень таких психологічних феноменів, як натовп, паніка, чутки тощо. Натомість на Заході ці проблеми уже давно стали предметом наукового вивчення, зокрема в працях таких відомих учених, як З. Фрейд і Г. Лебон. Дослідження, проведені ними, дали можливість виявити характерні особливості масових стихійних груп та їх діяльності. Серед них, зокрема, виділяють:

- об'єднання за певним інтересом, який, можливо, не завжди і не всіма однаковою мірою усвідомлюється;
- відсутність, як правило, однієї універсальної причини їх утворення і активної діяльності;
- різні, не обов'язково політичні, приводи утворення груп та їх виступів;
- переважання ірраціональних інстинктивних почуттів над свідомими, прагматичними (раціональними) і вихід на поверхню, вивільнення з-під контролю підсвідомих інстинктів;
- формування почуття «стадності», за якого будь-яка індивідуальність, оригінальність стирається, що дає можливість учасникам стихійних виступів відключати волю, розум і діяти за законами зграї;
- висока емоційність, яка досягається шляхом поширення емоцій та почуттів під впливом навіювання, зараження (у психології це називають «циркулярною реакцією»);
- відсутність критичного ставлення до себе (комплекс власної бездоганності), перенесення вини на інших, часто бездоказові звинувачення («образ ворога»);
- аморфність і однорідність структури таких груп, часто – відсутність конкретного лідера (авторитетного, якщо група лише сформувалася), а якщо такий лідер з'являється, то його влада, як правило, необмежена;
- імпульсивність і схильність до зміни натовпу;
- низький рівень культури поведінки, дій тощо. Ще з часів первісних вакханалій масові виступи були виявом своєрідного антикультурного середовища [4].

Г. Лебон і З. Фрейд пояснюють це психологічними особливостями поведінки індивіда під впливом натовпу: по-перше, анонімністю поведінки учасників стихійних груп, що посилює їх агресивність, вивільнення підсвідомих потягів та інстинктів; по-друге, почуттями сили, якої набуває індивід у масі уже хоча б завдяки її численності; відсутністю страху, що породжує здат-

ність до необдуманих вчинків; по-третє, втрачено почуття відповідальності. Конкретний індивід не відчуває себе в натовпі особисто відповідальним за ті чи інші дії [3].

При цьому, також потрібно ще зазначити про деякі ознаки, якими характеризується людина в натовпі, а саме: пониження самоконтролю (інтернальності). *У людини посилюється залежність від натовпу, вона неусвідомлено підкоряється зовнішньому впливу великої групи людей, тобто зростає екстернальність її поведінки і знижується здатність до вільної регуляції власної поведінки; деіндивідуалізація поведінки людей у натовпі – вони поступово втрачають індивідуальність своєї поведінки, ніби зрівнюючись, що приводить до одного і того ж рівня психологічних проявів у поведінці. Різні люди у поведінці стають схожими один на одного; нездатність утримувати увагу на одному і тому ж об'єкті. Натовп у цілому проявляє зниження інтелектуальних якостей у порівнянні з індивідами, котрі його складають, вони поза натовпом [10].* Серед особливостей інтелекту найбільш яскраво проявляються некритичність мислення, що значно зросла, і легкість переключення уваги, що визначається зовнішніми умовами; характерні особливості переробки інформації. Людина у натовпі легко сприймає різноманітну інформацію, швидко переробляє її і розширює, при цьому зовсім мимовільно перекинує, трансформуючи її, тобто породжує чутки; підвищена навіюваність. Людина у натовпі легко може повірити у незвичайну інформацію, обіцянки, які заздалегідь не можуть бути виконані (наприклад, політиків на виборах), слідувати неймовірним і нерідко навіть абсурдним закличкам, гаслам тощо; підвищена фізична, психофізіологічна і психічна активізація. *У натовпі, особливо в активному, відбувається мобілізація усіх ресурсів індивіда, тому людина може проявити такі фізичні і психологічні якості, які стають їй недоступні поза натовпом, наприклад, підняти щось важке, швидко бігти, високо стрибати тощо; нетиповість, незвичність поведінки. У порівнянні зі звичними умовами людина нерідко проявляє неочікувані, навіть для неї самої, форми поведінки (нерідко вона потім не може повірити, що вона здійснила якісь-то дії). Тому поведінка людини, як і натовпу в цілому, характеризується непередбачуваністю.*

Таким чином, зникнення свідомого індивіда і поява індивіда несвідомого, спільність ідей і почуттів, прагнення до їх негайного втілення є тими головними рисами, що характеризують інди-

віда в натовпі. Звідси й особливості здійснення психологічного впливу на стихійні групи, зокрема натовп. У цьому плані слід мати на увазі наступне:

Відчуваючи силу, натовп, як правило, тільки її і поважає. Він не терпить доброти, вважаючи її слабкістю, тому вимагає від тих, хто прагне впливати на нього, демонстрації сили, рішучості, навіть насилля.

Маси легко піддаються навіюванню. Згідно з емпіричним законом навіювання В. Бехтерева, якщо навіюваність людини умовно дорівнює 1, то в масі кількістю 100 осіб вона збільшується в 100 разів. Будь-яку інформацію від авторитетної особи маси сприймають без критичного осмислення, на віру. Їм невідомі прагнення істини, яку часто замінюють ілюзією. Вони вірять в ілюзію і прагнуть її.

Як наслідок, маси не потребують і не визнають доказів і аргументів. Вони не піддають сумніву свої дії і прагнення, тому нетерпимі й недовірливі до аргументів і доказів інших.

Нарешті, маса, будучи ірраціональною, інстинктивно вірить в авторитет вождя і здатна сліпо йому підкорятися. Вважаючи себе сильною, аналогічних якостей вона очікує і від лідера [5].

Отже, раціонально впливати на маси в ситуації натовпу, паніки, очевидно, неможливо. На думку психологів-науковців і практиків, прийнятними способами впливу в цьому разі є:

- навіювання і зараження (спостереження за натовпом свідчать про те, що індивіди, перебуваючи там, впадають у такий стан, який дуже нагадує гіпноз, і швидше піддаються навіюванню, ніж логіці здорового глузду). Люди, вважає С. Московичі, зібрані в масу, вірять усього тому, що їм скажуть, і зроблять все, що їм накажуть [14];
- демонстрація сили, рішучості, упевненості (той, хто хоче впливати на натовп, не повинен показувати вагання, роздуми, невпевненість – це для мас рівноцінно слабкості);
- майстерне володіння словом (маси піддаються магичній дії слів): сильні, рішучі вислови; ствердження шляхом повторення, без використання аргументів, доказів; використання перебільшень і повторів;
- уникнення протиставлень – у ситуації натовпу це викликає протидію (тут не сприймається «я – ви», «ми – ви», лише «ми» як єдине ціле).

Для того щоб призупинити негативну спрямованість дії натовпу, слід приєднатися до нього і поступово переорієнтувати його поведінку на нейтральну. Маса, будучи ірраціональною, інстинктивно вірить в авторитет лідера (його

пристрасть і віру) і здатна йому підкоритися. Маса потребує таких лідерських якостей, як: сильна воля, фанатична віра в ідею та емоційна зараженість.

Історія дає нам багато прикладів здатності мас на безкорисність і самопожертву, прекрасні й героїчні вчинки. Той, хто здатний зрозуміти масу, визначити хід її думок і спрямувати, той здатен буде й впливати на перебіг суспільного процесу.

Сучасне суспільство часто називають масовим. Це є наслідком того впливу на суспільну свідомість, який спричиняють засоби масової комунікації. Вони перетворюють людей на масу, викликаючи у них одні й ті ж самі думки, образи, формуючи спільні смаки, емоції тощо, одним словом, створюють той ціннісний світ, в якому ми живемо.

Звідси – значення для організації мас і управління ними знання психології людини в масі, масової людини і природи колективної поведінки. Той, хто зуміє використати ці знання, отримає у своє розпорядження могутній інструмент влади і впливу.

Одним із різновидів поведінки натовпу є паніка. Аналіз словникових дефініцій свідчить, що паніка – це стихійно виникаючий стан і поведінка великої сукупності людей, котрі знаходяться в умовах поведінкової невизначеності у підвищеному емоційному збудженні від неконтрольованого почуття жаху [8]. Як відомо, паніка виникає далеко не у всякому скупченні людей. При цьому вирішальним стає сполучення багатьох умов, дія різних факторів, найбільш вживаними та принциповими серед яких є такі: наявність збуджуючих і стимулюючих паніку чутток; загальна психологічна атмосфера тривоги і невпевненості великої групи людей у випадках небезпеки або у результаті тривалого періоду переживання негативних емоцій і почуттів; особистісні якості людей і наявність схильності до паніки. Дуже важливою умовою виникнення паніки стає кількість таких людей у великій групі; паніка виникає при збігу не тільки загальних, але й різноманітних часткових і конкретних умов життя великої групи у кожний конкретний період часу. Такі збіги обставин передбачати складніше всього у зв'язку з багаточисельністю характеристик фізичного і соціального середовища.

До факторів, що здатні викликати паніку відносять наступні:

- фізіологічні – виникнення умов, обставин, які фізично послаблюють людей (стомлюваність, депресія, голод, безсоння, фізичні потрясіння, сп'яніння);

- психологічні – невпевненість, подив, раптовий страх, відчуття ізоляції, безсилля перед невідворотною небезпекою;
- соціально-психологічні – відсутність групової солідарності, втрата довіри до керівництва, дефіцит чи надмірність інформації [2].

Панічний стан розвивається як наслідок певного шокувального впливу (стимулу). Цей стимул після сприйняття його індивідами «розриває» їх попередню поведінку, зупиняє дії, які вони здійснювали до цього. Щоб спричинити такий вплив, даний стимул має бути або надто сильним, або довготривалим, або ритмічно діючим.

Першою реакцією індивіда на такий стимул є потрясіння і сприйняття ситуації як критичної. Потім потрясіння переростає в збентеженість, а завершується рятуванням і панічними діями.

Закінчується паніка в міру виходу окремих індивідів із даного стану. Для призупинення паніки важливе значення має характер першого зовнішнього впливу (наприклад, заклик «стояти», «сидіти» тощо) [3].

Методи попередження і виходу з паніки залежать від причин, які її породжують. Однак є те спільне, що слід враховувати:

- знання реальних обставин;
- відволікання уваги від джерела страху, недовіри;
- демонстрування сили, впевненості, спокою, переконаності.

Організація ефективного керівництва в малих і великих групах у поєднанні з формуванням і підтримкою довіри до керівництва всіх рівнів виступають передумовами попередження паніки і створення психологічно сприятливого суспільного клімату. В усіх випадках ще одним важливим чинником попередження паніки є формування навичок управління суспільними процесами з урахуванням їх психологічної складової. Знання психологічних закономірностей процесів і явищ суспільного життя часто виступають безпосереднім дієвим інструментом ефективної управлінської діяльності.

Отже, найбільш важливими характеристиками паніки є наступні: паніка виникає, як і будь-яке масове явище, у групах великої чисельності (натовпі, багаточисельній дифузній групі, масовому скупченні людей); паніка викликає почуття некерованого жаху, що базується на реальній або уявній загрозі; паніка це найчастіше всього стихійно виникаючий, неорганізований стан і поведінка людей; для людей у панічному стані характерна так звана поведінкова невизначе-

ність (стан розгубленості, хаотичність у діях і неадекватність поведінки в цілому).

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі.

Таким чином, комплексний аналіз досліджуваної проблеми дає підстави стверджувати, що поведінка людини у натовпі не залежить ні від культури, ні від національності, ні від релігії. Натомість, загальними психологічними закономірностями та характеристиками групової поведінки є: зменшення або повне припинення спілкування на міжособистісному рівні завдяки вербальній комунікації; безцільність рухів і пересувань у натовпі, яка виявляється у підвищеній агресивності людей; психомоторному збудженні, в хаотичній, безцільній фізичній активності, низькому контролю і координації рухів і дій; схильності до однотипних рухів; висока імпульсивність у діях учасників натовпу, швидкий відгук на накази і заклики лідера; наслідування рухів і поведінки лідера та більш активних учасників натовпу; високе емоційне збудження, що виявляється у частих викриках окремих слів, фраз, вигуків, не зосередженому погляді, рухливих очах, у нервовості, поривчастості рухів; емоційна лабільність, що виявляється у вигляді частоті зміни настроїв, у легкості появи стану лютості, гніву або захоплення; висока категоричність в оцінках, думках, судженнях. Відсутність почуття міри; потреба в простих рішеннях, які не потребують тривалої розумової праці. В натовпі панує категоричний імператив поведінки: «Хай живе!», «Не допустити», «Примусити», «Геть», «Ганьба»; нездатність до творчої діяльності; можливість виникнення у деякої частини членів натовпу слухових, зорових, нюхових галюцинацій. Поведінка людей, які мають такі ілюзії, змінюється наступним чином: часто оглядаються навкруги, ухиляються від неіснуючих перешкод, часто перепитують у людей, що знаходяться поруч, уточнюють своє сприйняття. Це є одним з механізмів зараження ілюзіями інших; в окремих членів натовпу (психічнохворих) можуть виникнути напади із судорожним синдромом; схильність учасників натовпу збиватись у більш щільну групу.

Список використаних джерел

1. Головатий М. Політична психологія / М. Головатий : навч. посіб. — К. : МАУП 2001.
2. Москаленко В. Психологія соціального впливу / В. Москаленко : навч. посіб. — К. : Центр учбової літератури, 2007.
3. Назаретян А. Психология стихийного массового поведения / А. Назаретян. — М., 2001.
4. Ольшанский Д. Основы политической психологии / Д. Ольшанский. — Екатеринбург : Деловая кн., 2001.

5. Ольшанский Д. Психология масс / Д. Ольшанский. — СПб. : Питер, 2001.
6. Основи психології : підручник / за заг. ред. О. Киричука, В. Роменця. — К. : Либідь, 1996.
7. Політична психологія : конспект лекцій до навч. модуля / уклад. М. Логунова та ін. — К. : Вид-во УАДУ, 2002.
8. Словарь практического психолога / сост. С.Ю. Головин. — Минск : Харвест, 1997.
9. Соціальна філософія : корот. енцикл. слов. / за заг. ред. В. Андрущенко, М. Горлача. — К. ; Х. : ВМП «Рубікон», 1997.
10. Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого «Я» / З. Фрейд. — Минск, 1994.
11. Бандурка А. Психология управления / А. Бандурка. — Х. : ООО «Фортуна-пресс», 1998.
12. Бродская О. Человек в массе / О. Бродская // Персонал. — 2004. — № 3. — С. 55—61.
13. Лебон Г. Психология народов и масс / Г. Лебон. — СПб. : Макет, 1995.
14. Московичи С. Век толпы : исторический трактат по психологии масс / пер. с фр. — М. : Центр психологии и психотерапии, 1998.

В статті освещаются психологические закономерности группового поведения. Исследуются различия в групповом политическом поведении индивидов в организованных и стихийных объединениях и группах. Определяется роль паники как стихийно возникающего состояния и поведения большей совокупности людей.

Ключевые слова: массы, толпа, групповое поведение, паника, массовое сознание, коллективные взгляды, групповые настроения, психологическое подражание, организованные и стихийные объединения.

УДК 159.9

КОРНЮХ А. О.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

«ЗАДОВОЛЕНІСТЬ ПОДРУЖНІМ ЖИТТЯМ» ТА ЙОГО СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Стаття присвячена виявленню та дослідженню сутнісних характеристик понять «задоволеність подружнім життям» та «сумісність подружжя». Проводиться аналіз існуючих підходів до вивчення проблематики задоволеності шлюбом та подружньої сумісності в цілому, розглядаються основні чинники впливу на стабільність/нестабільність подружнього життя.

Ключові слова: подружнє життя, задоволеність подружнім життям, сумісність.

Актуальність проблеми: Загальновідомим є той факт, що наразі інститут сім'ї та шлюбу перебуває у стані серйозних трансформацій, що позначається на структурі взаємовідносин між її членами. Як зауважує Н.Ю. Максимова «кардинальні зрушення політичного і економічного характеру в державі ...спричинили глибоку диференціацію доходів сім'ї, масове зубожіння більшості із них, викликали розгубленість і дезорганізували життя сімей» [9, с. 80]. Особливе значення у цьому контексті набуває вивчення проблем сімейно-рольової сумісності подружжя, оскільки уявлення майбутньої шлюбної пари про ролі, які повинні виконуватись у новоствореній сім'ї, перестали бути чітко детермінованими. Це призводить до того, що уявлення про ідеал «справжнього чоловіка» та «справжньої дружини» мають різкі відмінності у подружжя [8]. Порушення традиційних рольових очікувань впливає на характер задоволеності подружнім життям, що є важливим індикатором її функціонування.

Мета статті полягає у виявленні та розгляді основних характеристик понять «задоволеність шлюбом» та особливостей функціонування цього феномену у період глибоких трансформацій інституту шлюбу.

Досліджуючи феномен задоволеності шлюбом у вітчизняній та зарубіжній психології останніх трьох десятиріч у рамках загального підходу до вивчення якості шлюбу, були виявлені численні чинники, які підтвердили багатогранність цього поняття. Так, у працях А.Ю. Тавіт (1983) була представлена одна з перших та найбільш змістовних класифікацій чинників задоволеності шлюбом, у якій автор виокремлює дві групи чинників задоволеності шлюбом: ті, які виникли до вкладання шлюбу, та ті, що з'явилися під час шлюбного періоду. На думку А.Ю. Тавіт перша група чинників є психологічною основою шлюбу та вмщує такі аспекти, як походження (схожого із поняттям «сімейного сценарію» за Е.Берном), якості особистості, мотиви вступу до шлюбу. Друга група складається з етично-