

УДК 159.9

ФЕДОРЕНКО Ю. О.

Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського

ГРУПОВА ІДЕНТИЧНІСТЬ ЯК ЧИННИК ПРИЙНЯТТЯ ГРУПОВИХ НОРМ

У статті розглянуто групову ідентичність як чинник прийняття групових норм. Описано рівні впливу норм на поведінку індивіда. Визначено значення групових норм для членів групи. Подано класифікацію референтних груп. Виокремлено види соціальної ідентичності. Описано рівні процесу індивідуалізації.

Ключові слова: групова ідентичність, групові норми, прийняття групових норм, рівні впливу норм, референтні групи, соціальна ідентичність, процес індивідуалізації.

Людина співвідносить з існуючими у суспільстві нормами та оцінками кожен свою дію та намір. Навіть способи та форми задоволення фізичних потреб носять для людини нормативний характер. Наприклад, угамування голоду та спаги, згідно загальноприйнятих правил, підкорюється певним етичним та естетичним нормам. Носіння одягу у процесі еволюції також набуло соціальної функції і підкорено цілій системі естетичних (мода) та етичних норм й оцінок.

Під керівництвом Б. Г. Ананьева проведено експеримент, у результаті котрого виділено чотири рівні впливу норм на поведінку індивіда.

Поверхнєве знання норм, яке виступає для індивіда зовнішнім регулятором поведінки та діяльності, а не внутрішніми мотивами. Унаслідок цього вони не можуть адекватно спрямовувати і контролювати поведінку.

Середній рівень розвитку особистісних якостей відповідає більш глибокому засвоєнню норм, за якого окремі якості стають мотивами, що регулюють поведінку індивіда.

Високий рівень розвитку особистісних якостей людини характеризується єдністю дій соціальних норм поведінки, мотивів і реальної поведінки. Вже засвоєні соціальні норми здійснюються на практиці, що сприяє поглибленню мотивів, установок та норм.

На найвищому рівні розвитку особистісних якостей вони виступають як глибоко усвідомлені мотиви та потреби, які стійко регулюють поведінку і діяльність індивіда.

На думку Є. Дюркгейма, зовнішній характер соціальних норм та цінностей можна прослідкувати, аналізуючи дотримання чи недотримання цих норм окремими членами групи. Одним із кращих показників зовнішньої реальності соціальної норми є реакція групи на відхилення за межі допустимої поведінки. Реакції на відхилення, залежно від їх характеру, мають тенденцію до стандартизації у групі. З того моменту, коли

соціальна норма стає усталеною та прийнятою, навіть лідер повинен демонструвати поведінку, не виходячи за обмежені рамки.

Однак, людина, у якої більш розвинуті лідерські якості, впроваджує нові правила у групі. Як правило, саме від неї частіше за все поступають нові нестандартні ідеї та нові впровадження. Звісно, така людина залучає до впливу переконання свій авторитет і свою харизму. Але ж як група визначає, що можна допустити та змінити, а що має бути незмінним правилом навіть для лідера?

Як зазначає Е. М. Пеньков, мотиваційний механізм дії соціальних норм на особистісному рівні визначає єдність трьох моментів:

- знання соціальної норми та її усвідомлення;
- бажання реалізації (мотив);
- сама дія (тобто реальна поведінка) [3].

Соціальні цінності та норми стають «змістом» мотивації людини. Згодом вони починають впливати на її поведінку вже зсередини. У результаті цього ціннісно-нормативні регулятори виступають для особистості певним «орієнтуючим контекстом». Цей «орієнтуючий контекст», як зазначає А. А. Ручка, є критерієм, згідно якого особистість здійснює вибір дії [4]. З одного боку, процес формування групових норм та системи цінностей є конгломератом систем цінностей кожного з її членів. Але, разом з тим, бажання і необхідність відповідати груповим стандартам змінює і власні погляди, що впливає на життєву позицію індивіда. Саме тому міжособистісні зв'язки людини відіграють надзвичайно важливу роль у формуванні індивідуальних норм особистості. Розглядаючи таким чином групові норми, можна зазначити, що влада групи спирається на силу суспільної думки. Остання, у свою чергу, часто нав'язує людині свої етичні норми і залишає мало свободи у виборі поведінки.

На думку Л. Фестенгера, прив'язаність до групи є «базовою детермінантою поведінки» люди-

ни. Саме від неї залежить, чи насправді член групи приймає групові норми і діє відповідно до них, чи просто демонструє «вірну» поведінку. Причому, поведінка оцінюється соціальним оточенням. Так як більшість соціально-моральних норм не описані, але, як правило, чітко сформульовані і доводяться до відома у процесі соціалізації з самого юного віку людини, то й оцінка та міра їх порушень не є такою, як описано у законі щодо правових, адміністративних порушень чи юридичної відповідальності. Однак, у тій людині, яка відхиляється від суспільно прийнятих норм, починають вбачати «джерело соціальної загрози». Тому більшість членів групи прагнуть натиснути на неї, вплинути так, щоб вона була «як усі». Формами тиску можуть виступати соціальне засудження, відсторонення, насмішки.

Якщо розглядати ціннісні орієнтації людини у контексті регуляції поведінки особистості, то потрібно зазначити, що на думку А. А. Ручки, ціннісні орієнтації є ціннісно-нормативними. Це означає, що система ціннісних орієнтацій дорослої людини і є регулятором її поведінки. Саме у ній закладені ті індивідуальні норми, що утворилися у результаті прийняття чи відторгнення соціальних та групових норм, спираючись на внутрішньо індивідуальні мотиви особистості, її емоційно-вольову сферу, життєві прагнення та індивідуально-психологічні особливості. На думку А. А. Ручки, не можна розглядати окремо ціннісні позиції людини та норми її поведінки. Оскільки природа виникнення соціальних норм полягає в особливостях функціонування соціуму, і соціальні норми не завжди співпадають з нашими власними, а особисті цінності – це результат довготривалого споглядання та аналізу потреб суспільства, то наші індивідуальні норми закладені у власній системі цінностей, що і виступає внутрішнім регулятором наших дій. Отже, індивідуальна норма – це згода людини з нормою, що встановило суспільство. Саме індивідуальні норми в імпліцитному розумінні визначаються як «життєвий принцип», «власна позиція» тощо [4].

К. О. Альбуханова-Славська стверджує, що моральні уявлення, на прикладі вивчення менталітету сучасних росіян, переважають над правовими та входять до складу інших уявлень, оскільки саме вони найбільш виражають відношення особистості до соціальної дійсності та слугують регулюванню взаємовідносин та поведінки людини [1].

Науковці Дж. Тібо та Г. Келлі визначили значення групових норм для членів групи з декількох точок зору:

- з точки зору соціальних процесів та механізмів (соціальний тиск, санкції, обов'язки);
- за їх безпосереднім впливом («референтні рамки», поведінкова однорідність);
- з точки зору їх більш віддалених наслідків та функцій (забезпечення підтримки думки, групові досягнення) [7].

Референтні групи виконують відносно її членів нормативну функцію, а також функцію порівняння. Спираючись на таку класифікацію, Г. Келлі класифікує референтні групи як:

- групи, з якими індивід порівнює себе, щоб оцінити свій стан та свої установки (функція порівняння);
- групи, у яких він бере норми та цінності (нормативна функція) [7].

Значення референтності дає нам можливість розрізняти ідентичність набутої та передбаченої. Набута ідентичність передбачає індивідуальний вибір. Це розкриває надзвичайно цікавий аспект для вивчення, оскільки у випадку можливості вибору групова ідентифікація збільшується, а групова згуртованість, відповідно, зростає. Референтність групи у цьому випадку є високою, що означає подібність групових цінностей та норм з внутрішньо сформованими ціннісними орієнтаціями та індивідуальними нормами.

Інше питання – передбачена ідентичність, коли людина є членом певної соціальної групи безумовно (нація, сім'я тощо). Відмінність – у мірі її референтності для людини, довірі та погодженості з внутрішньо груповими правилами та нормами. Досягнення спільної мети повинно підкріплюватись відповідальністю спільним нормам. Якщо цього не відбувається, члени групи можуть чинити певний тиск на людину. Залежно від реакції на груповий тиск, член групи може виступати як:

- конформіст – погоджуватись з вимогами групи;
- нонконформіст – протистояти тиску групи; вірити у себе; мати здатність думати «по-своєму»;
- колективіст – реагувати на тиск групи вибірково, тобто підтримувати групову думку тільки тоді, коли вона не протирічить його власній [7].

Це питання знов-таки про сформованість особистісних якостей людини, її самоідентифікації та системи ціннісних орієнтацій, тобто рівень міри усвідомленого прийняття групових та соціальних норм особистістю цілком залежить від її психологічної «зрілості» [7].

Якщо групові норми та правила у робочому колективі склалися і вони відповідають професійним функціям працівників, тоді у управлінні

групою знижується роль таких управлінських функцій, як контроль, корегування діяльності, постановка задач [7]. Отже, з'ясування та прийняття нормативних критеріїв пов'язано, перш за все, з інтерналізацією соціальної ролі.

З'ясування та прийняття нормативних критеріїв пов'язано, перш за все, з інтерналізацією соціальної ролі. Прослідковується двобічний зв'язок. Людина прагне досягти певного соціального статусу, отримання якого є для неї важливою цінністю. Згідно неї людина буде свою діяльність та поведінку. Разом з тим, дуже важливо дотримуватись усіх норм поведінки, притаманних їй вже досягненій соціальній ролі [7].

Людина, будучи лідером у певному колективі, відіграє певну соціально важливу роль і не може проявляти себе як нерішуча, неактивна тощо. Вона має певний стереотипічний «образ» серед оточуючих, якому має слідувати. Розглядаючи феномен лідерства, можна вбачати у ньому формальну соціальну роль, або, як зазначає Дж. Тернер, певний спосіб здійснити вплив одного члена групи на інших [5]. Таку поведінку й очікують члени групи. Отже, незважаючи на те, що дуже легко поступитися своїй соціальній позиції, соціальні відносини є надзвичайно стійкими. Людина за природою є соціальною, тому вона постійно є не тільки об'єктом, але й суб'єктом соціально-психологічного впливу.

Як зазначає В. П. Тугарінов, нормативне регулювання поведінки людей обов'язково передбачає наявність цілі, яку необхідно здійснити. Сутність соціального регулювання полягає у підтриманні відносної стабільності суспільних відносин і дій людей відповідно до певних соціальних норм. Соціальні норми виражають потреби суспільної системи як певного цілісного соціального організму. Регулювати – це означає підкорювати життєдіяльність суспільства певним правилам – потребам (суб'єктивний чинник), зміст яких обумовлений перш за все економічними відносинами суспільства (об'єктивний чинник).

На думку В. І. Куценко, соціальна норма у соціальному регулюванні відіграє роль своєрідної міри обов'язкових та допустимих варіантів поведінки, які стають типовими. Норми завжди фіксують необхідність дій певного типу.

Так, під нормою Дж. Хоманс розуміє код поведінки. Нормативне регулювання поведінки обов'язково передбачає наявність цілі, яку необхідно здійснити, *систему норм*, виконання яких повинно забезпечити досягнення поставленої цілі, *умови реалізації норм*, у тому числі наяв-

ність засобів соціального контролю за їх виконанням (соціальні санкції). Одним із засобів контролю за ступенем відповідності чи невідповідності власних мотивів поведінки індивіда соціальним нормам є захисні механізми, які виступають психологічними бар'єрами.

Звертаючись до питання морального регулювання, болгарський філософ В. Вічев розглядає різновиди нормативно-ціннісного впливу на людину. Воно, у свою чергу, включає у себе:

- ідеал, що виражає уявлення суспільства про моральну досконалість;
- системи моральних норм, додержуватись яких є необхідною умовою для функціонування суспільства і досягнення ним морального ідеалу;
- певні форми соціального контролю, що забезпечують реалізацію цих норм.

Ціннісно-нормативна регуляція поведінки людини не обмежується лише цілеспрямованим впливом на особистість з боку суспільства. Вона передає їй також «стихийні» впливи різних референтних груп. Подібні впливи є причиною конфліктів та розбіжностей на рівні малої групи, а також на рівні політико-економічних, культурно-історичних, етнічних спільнот тощо. Факт входження до складу певної великої або малої групи формує відношення до норм цієї групи. Разом з тим, людина, як зазначалось раніше, є членом одразу декількох груп, що визначає її повну сформовану систему індивідуальних норм.

Як зазначає вітчизняна дослідниця феномену соціальної ідентичності К. В. Коростелина, орієнтація на правила достатньо поверхнева та недовготривала, проте вона легко виникає у випадку використання символів та загальних правил. Ціннісна включеність є найбільш стабільною та більш глибокою, вона – основа формування вираженої соціальної ідентичності [2].

К. В. Коростелина виокремлює різновиди соціальної ідентичності:

- сімейна;
- професійна;
- регіональна;
- релігійна;
- національна;
- політична;
- етнічна [2].

Важливо зауважити, що соціальна ідентичність є первинною відносно особистісної ідентичності. А категорії та норми соціальної – є лише основою для формування змістовної структури особистісної ідентичності. Ми бачимо, що в основі особистісної ідентичності лежать не тільки персональні риси людини, а й загальні риси гру-

пи. Звісно, вони виражаються у всіх членів групи різною мірою, а це означає, що і проявляються вони по-різному [2].

Можна виокремити декілька рівнів процесу індивідуалізації як такого. Максимальне прийняття групових норм, підпорядкування їм власної поведінки. Цей тип характеризується високою конформністю індивіда, значним рівнем референтності групи для нього, міцною ідентифікацією з групою, авторитетністю лідера тощо. У людини такого типу превалює колективістська спрямованість, що виступає мотиватором її дій, учинків та поведінки.

Часткове прийняття групових норм. Цей тип є найбільш розповсюдженим і може носити неоднозначний характер. Так, часткове прийняття може характеризуватися:

- прийняттям норм більшістю чи меншістю;
- прийняттям тих норм, які не протирічать власним ціннісним орієнтаціям, життєвим позиціям та установкам;
- прийняттям норм, що транслює один із лідерів у групі і неприйняттям тих, що привносяться іншими членами групи;
- прийняттям і слідуванням тим нормам, які можуть допомогти у досягненні власних цілей, тоді поведінка людини буде варіюватися залежно від ситуації.

Неприйняття групових норм. Такої позиції можуть дотримуватися люди, які:

- характеризуються високою індивідуалістичною спрямованістю, стабільною власною системою ціннісних орієнтацій, слабким рівнем конформності, прагненням встановлювати групові норми та займати лідерську позицію у групі;
- характеризуються неконформною поведінкою, виключно індивідуалістичною спрямованістю, пасивністю щодо транслювання власних норм та максимальним відторгненням норм, що транслюються іншими.

Як бачимо, особливості процесу індивідуалізації групових норм частково базуються на рівні конформності індивіда. Так, Г. Келмен розрізняв три види впливу: інформаційна конформність, нормативна конформність щодо групи та нормативна конформність щодо експериментатора. Останній виникає в експериментальній ситуації, й існує думка, що саме такий тип конформності досліджується у штучній ситуації – в лабораторних умовах. Ефект експериментатора – невід'ємний чинник, який необхідно враховувати.

Оскільки прояв конформізму можливий тільки у ситуації психологічного впливу, Г. Келмен класифікує і розрізняє три види такої поведінки: підпорядкування, ідентифікацію та інтерналіза-

цію. Якщо підпорядкування носить нетривалий, ситуативний характер та проявляється переважно у зовнішніх показниках, то ідентифікація та інтерналізація носять більш заглиблений характер і базуються на перебудові власних систем ціннісних орієнтацій. Це розподілення представляє собою класифікацію механізмів або форм процесу прийняття норм.

Розглядаючи взаємовідносини у групі та аналізуючи групу, як суб'єкт психологічного захисту, у своїй статті В. А. Штроо вводить термін групової реальності. Під груповою реальністю він розуміє, з одного боку, план спільної діяльності, а з другого «загальну для всіх членів групи частину їх індивідуальних картин світу» [6, с. 59]. Процес індивідуалізації і полягає в усвідомленні та рівні мотивації до спільної діяльності, а також задіяння тих індивідуально-особистісних характеристик, які сприяють досягненню спільногрупової мети разом із реалізацією власних бажань.

Тому ключ до врегулювання поведінки підкорення груповим нормам лежить у розробці мотиваторів. До мотиваторів, на нашу думку, відносяться:

- підвищення референтності групи для індивіда;
- збільшення рівня ідентифікації з членами групи (прагнення розділяти загальногрупові цінності та норми, діяти з метою досягнення спільних задач);
- гармонізація внутрішньогрупових стосунків, створення позитивного соціально-психологічного клімату;
- згуртування членів групи, набуття групою характеристик колективу та команди;
- створення можливостей для реалізації власних цілей протягом загальногрупової діяльності. А саме – міру узгодженості між індивідуальними цілями та загальногруповою ціллю, що досягаються у процесі спільногрупової діяльності.

До процесу індивідуалізації безпосередньо є включеним прагнення до прояву індивідуальності. Остання певною мірою є бар'єром до слідування встановленим поведінковим зразком, оскільки прагнення витримувати власну позицію, відрізнятись від більшості, повніше розпоряджатися власним життям перешкоджає прийняттю загальногрупових постулатів. Індивідуальні способи поведінки згідно індивідуальних норм підтримують відчуття власної значущості (переважно у власних убачаннях). А прояви конформізму відносно групових норм означають, що людина частково втрачає власну цілісність.

Список використаних джерел

1. Абульханова-Славская К. А. Социальное мышление личности: проблемы и стратегия исследования / К. А. Абульханова-Славская // Психологический журнал. — Т. 15. — 1994. — № 4. — С. 39—55.
2. Коростелина К. В. Исследование социальной идентичности на пути к примирению в Крыму / К. В. Коростелина. — Симферополь: Доля, 2003. — 360 с.
3. Пеньков Е. М. Социальные нормы — регуляторы поведения личности / Е. М. Пеньков. — М., 1972. — 198 с.
4. Ручка А. А. Социальные ценности и нормы (Некоторые теоретические и прикладные вопросы социологического анализа). / А. А. Ручка. — К.: «Наукова думка», 1976. — 160 с.
5. Тернер Дж. Социальное влияние / Дж. Тернер. — СПб.: Питер, 2003. — 256 с. — (Серия «Концентрированная психология»).
6. Штроо В. А. Защитные механизмы: от личности к группе / В. А. Штроо // Вопросы психологии. — 1998. — № 4. — С. 54—61.
7. Kelly N. H. The social psychology of groups / N. H. Kelly, J. W. Thibaut. — N. Y. — 1959.

ФЕДОРЕНКО Ю. А.**ГРУППОВАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ КАК ФАКТОР ПРИНЯТИЯ ГРУППОВЫХ НОРМ**

В статье рассмотрена групповая идентичность как фактор принятия групповых норм. Описаны уровни воздействия норм на поведение индивида. Определены значения групповых норм для членов группы. Представлена классификация референтных групп. Выделены виды социальной идентичности. Описаны уровни процесса индивидуализации.

Ключевые слова: групповая идентичность, групповые нормы, принятие групповых норм, уровни воздействия норм, референтные группы, социальная идентичность, процесс индивидуализации.

FEDORENKO Y. A.**GROUP IDENTITY AS A FACTOR IN THE ADOPTION OF GROUP NORMS**

The article discusses group identity as a factor in the adoption of group norms. Exposure levels are described norms on individual behavior. The values of group norms for group members. The classification of reference groups. Marked types of social identity. Levels described the process of individualization.

Keywords: group identity, group norms, the adoption of group norms, levels of exposure norms, reference groups, social identity, the process of individuation.

Стаття надійшла до редколегії 13. 09. 2013 року.

УДК 159.947.5

ФОМЕНКО К. І.

Харківський національний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У ХАРАКТЕРИСТИЦІ СПРЯМОВАНOSTІ ОСОБИСТОСТІ СТУДЕНТІВ, ЩО ПРАГНУТЬ ДО УСПІХУ

У статті розглянуто поняття: «відповідальність», «губристична мотивація», «прагнення до досконалості», «прагнення до переваги», «перфекціонізм», «стрес старанності», «роботоголізм», уявлення зарубіжних та вітчизняних учених про ці явища. Представлено методи дослідження спрямованості особистості та відповідальності, а також результати дослідження взаємозв'язку між показниками відповідальності та особливостями спрямованості особистості, що прагне до успіху.

Ключові слова: відповідальність, губристична мотивація, прагнення до переваги, прагнення до досконалості, перфекціонізм, стрес старанності, роботоголізм.

Соціальна реальність вимагає від особистості формування якостей її спрямованості, що обумовлюють досягнення нею успіху, зокрема відповідальності. Актуальність дослідження зумовлена тим, що нова соціально-економічна ситуація значною мірою змінила як умови генези та протікання прагнення особистості до самоствердження, характеристики котрої пов'язані з особливос-

тями відповідальності. Низка компонентів спрямованості особистості, таких як: губристична мотивація, перфекціонізм, роботоголізм тощо – визначають характер відповідальності молодого покоління.

Міра наукової розробки проблеми оцінюється роботами науковців, що звертали увагу на проблематику губристичної мотивації, а саме: Ю. Козелецького, С. М. Петрова, І. Пуфоль-Струзик, Р. І. Цветкової, Т. Б. Хомуленко та ін., а також на особливості відповідальності особис-