

*Маслюк А. М., кандидат психологічних наук, старший науковий співробітник лабораторії історії психології ім. В. А. Роменця Інституту психології мени Г. С. Костюка НАПН України (м. Київ)*

## ВПЛИВ ЗАБОБОНІВ НА ПСИХОЛОГІЮ УКРАЇНЦІВ

*У статті розглядається питання впливу забобонів на психологію українського народу. Уточнено шість типів теорій походження упереджень: історичні й економічні, соціокультурні, ситуаційні, психогенні, феноменологічні, теорії заслуженої репутації. Проведено емпіричне дослідження щодо вірувань (забобонів) майбутніх психологів та юристів.*

*Ключові слова: забобони (упередження), соціальний стереотип, установка*

*В статье рассматривается вопрос влияния предубеждения на психологию украинского народа. Уточнено шесть типов теорий происхождения предубеждений: исторические и экономические, социокультурные, ситуационные, психогенные, феноменологические, теории заслуженной репутации. Проведено эмпирическое исследование верований (предрассудков) будущих психологов и юристов.*

*Ключевые слова: предрассудки (предубеждения), социальный стереотип, установка*

**Постановка проблеми.** Проблема упередження (забобонів) українців є актуальною та цікавою темою, оскільки розкриває кожну особистість по новому. Складність питання полягає в тому, що робіт з психології забобонів недостатньо, а тим більше з психології українського народу. Враховуючи науковий доробок щодо суміжних феноменів: І. В. Данилюк, Г. Крайг, Д. Майерс, Г. Олпорт, Д. В. Ольшанський, Є. С. Сенявська, та ін., спробуємо з'ясувати особливості впливу упереджень (забобонів) на психологію українців. В етнічному стереотипі зазвичай зафіксовано оцінювальні уявлення про моральні, розумові, фізичні особливості представників різноманітних етнічних спільнот. Реальною є ситуація, коли людина ніколи не бачила, наприклад, японця, особисто не контактувала з представником цієї етнічної групи, але в неї склалися певні стереотипні уявлення про неї. Для активізації відповідного стереотипу досить особистої зустрічі чи навіть простого згадування про ту чи іншу групу.

**Мета статті** – з'ясувати особливості впливу упереджень (забобонів) на психологію українців.

**Викладення основного матеріалу.** У словнику синонімів: «Забобони – упередження, марновірства, передсуди» [6, с. 102]. Психологічний словник: «Упередження (забобон) – установка, що перешкоджає адекватному сприйняттю повідомлення або дії. Звичайно людина не усвідомлює або не бажає усвідомити свою упередженість і розглядає своє ставлення до

об'єкта упередження як наслідок об'єктивної та самостійної оцінки» [15, с. 555].

Фактично кожна професія має свої забобони. Наприклад, у спортсменів «футболіст не повинен перед грою голитися або стригтися, якщо він розраховує на те, що фортуна посміхнеться саме йому. Ще краще, якщо у нього в гетрах буде щаслива монетка. Перед матчем потрібно шнурувати бутси завжди з однієї і тієї ж ноги і з неї ж треба виходити на поле, не наступаючи на лінію розмітки і попередньо торкнувшись газону рукою, та перехрестившись тощо».

Є. П. Ільїн характеризує спортсмена, який вірить в забобони та ритуали наступним чином: неадекватна занижена самооцінка, яка призводить до стійкої невпевненості в собі, яка властива спортсменам, що уникають боротьби. Вони легко навіювані, з нав'язливими думками, емоційно нестійкі [5]. Ми частково погоджуємося з такою думкою, проте більшість успішних спортсменів вірять у забобони, які дають їм відчуття впевненості, налаштовують на успіх, на перемогу. Наприклад, чемпіон світу з боксу Володимир Кличко ніколи не заглядає у дзеркало перед виходом на ринг. Крім того, за погану прикмету вважає недбале ставлення до афіш, на яких рекламують його поєдинки, – їх не можна класти на стіл, крісло чи диван, а тільки на підлогу або в шафу.

Що стосується військових забобонів, то Є. С. Сенявська виділила і класифікувала забобони та прикмети, що існували під час

війни в Афганістані, запозичені з досвіду минулих воєн:

1. система табу (заборон) на певні дії напередодні бойових операцій («не голитися, не надягати чисту білизну, не дарувати нікому своїх речей тощо»);

2. виконання певних ритуалів після повернення з бойових операцій («повернувся в частину – подивися в дзеркало»);

3. традиції та звичаї щодо загиблих («не прибирати речі і фотографію протягом 40 днів, традиційний третій тост; не носити речі загиблого, нічого не брати з мертвих, не показувати на собі місце, куди поранили іншого тощо»);

4. зберігання амулетів і талісманів (не обов'язково релігійних символів, хоча часто талісманами служили ладанки і натільні хрестики);

5. молитви (не обов'язково традиційні, власне у кожного своя молитва);

6. колективні звички, вироблені за принципом доцільності і надалі закріплені традиціями бойового підрозділу;

7. надання будь-яким (поза межами офіційних правил несення служби) діям додаткового містичного сенсу) [7].

Г. Крайг та Д. Бокум зазначають: «Упередження – це негативне відношення членів однієї групи до людей, які належать до іншої групи, яка відрізняється від першої за тими чи іншими ознаками: етнічними, релігійними тощо. Упередження передбачає існування своїх, тобто людей, які на думку групи, володіють певними бажаними характеристиками, і чужих, які відрізняються від «своїх» і тому є небажаними персонами» [8, с. 485]. Існування «своїх» і «чужих» закладає основу для упередження. Автори вказують на вік формування упереджень – це раннє дитинство, в якому розвивається усвідомлення етнічної приналежності ще до того, як дитина усвідомлює або розуміє, що вона може являтися причиною забобонів та упереджень.

Г. Олпорт наводить результати одного з досліджень упереджень серед американських школярів, яким зачитували такий текст: «Аладдін був сином бідного кравця. Він жив у Пекіні, столиці Китаю. Це був ледар, він тинявся без діла і любив більше гратися, ніж працювати. Хто був цей хлопчик – індіанець, чорношкірий, китаєць,

француз або голландець?». Більшість дітей у класі відповідали: чорношкірий [1, с. 190]. Такі упередження можуть бути штучно внесені в масову свідомість за допомогою ЗМІ особами, які прагнуть мати з цього користь. Крім того, не слід забувати й про феномен конформізму, який може проявлятися у свідомому прийнятті групових забобонів. Безпосередні міжетнічні контакти сприяють поширенню знань про інші етноси, що призводить до розмивання етнічних стереотипів.

І. В. Данилюк стверджує: «Наявність упереджень у етнічній самосвідомості особистості чи групи є передумовою й підґрунтям для формування національних забобонів» [4, с. 311]. Перший тип установчих новоутворень не пов'язаний з відверто ворожими проявами в поведінці, а активно репрезентується тільки на рівні вербальної поведінки і за відсутності прямого контакту з представниками різних етнічних спільнот. Етнічні забобони можна подолати, як можна долати негативні соціальні явища в різних сферах життєдіяльності людини.

Д. В. Ольшанський у роботі «Психологія мас» виокремлює параграф присвячений психології забобонів. Вчений розподіляє забобони на типи і пояснює відмінності між ними: передбачення, гадання, гороскопи, передчуття, загадування, упередження [11].

Наприклад, забобон «не можна проходити під сходами або драбиною, бо будуть неприємності» вирішили експериментально перевірити у 1939 році, під час Всесвітньої виставки в Нью-Йорку. У вестибюлі поставили велику драбину. Вона ніяк не заважала проходу, але 70 %, з декількох мільйонів відвідувачів, виставки обходили, її, хоча це було незручно.

З точки зору психології, забобони – це пошук логічного зв'язку між подіями, які наступають одна за одною. Проте в психології мас уявлення про цілком можливий понад природний зв'язок між близькими або співпадаючими за часом явищами досі продовжують зберігатися й слугувати джерелом віри у прикмети, передчуття й ворожіння. Слід врахувати й особливу вибірковість нашої пам'яті: один забобон, який здійснився, запам'ятовується краще, ніж декілька нездійснених. Ф. Бекон вказував на те, що таким є підґрунтя майже

всіх забобонів – в астрології, в сновидіннях тощо. Людина часто захочує себе подібного роду подіями, які здійснилися, і залишає поза увагою ті події, які не справилися, хоча останні відбуваються значно частіше [3].

Забобони засуджуються релігією, хоча психологічна природа і структура забобонів суттєво не відрізняється від канонізованої віри. Відмінності часто зводяться в основному до ідейних компонентів, які визначають зміст забобонів. У психологічній структурі забобону зазвичай домінує почуття віри, яке гальмує мислення. Забобон більше переживається, ніж сприймається. В його основі лежать лише емоції. Б. Спіноза колись справедливо стверджував про те, що страх є причина, завдяки якій марновірство виникає, зберігається і підтримується [14].

Вчений вважав забобони хоча і помилковими, але все-таки природними для широких мас, від яких позбавити натовп не можливо. Таким чином, психологія забобонів більш давня основа психології мас, ніж навіть психологія самої релігії.

В. М. Дружинін зазначає: «Чітка структура соціальної установки дозволяє виділити два важливих її різновиди – стереотип і упередження. Від звичайної соціальної установки вони відрізняються перш за все змістом свого когнітивного компоненту» [12, с. 641–642].

Термін «стереотип» 1922 р. використав У. Липпман у праці «Суспільна думка», аналізуючи вплив наявного знання про предмет на його сприйняття та оцінку під час безпосереднього контакту. Стереотипи – це впорядковані, детерміновані культурою «картинки світу» в голові людини [9]. Вчений зазначав, про дві причини стереотипізації: 1) використання принципу ощадливості зусиль, характерного для повсякденного людського мислення, тобто люди прагнуть не реагувати щоразу повному на нові факти та явища, а розглядати їх за допомогою категорій, що вже є в наявності; 2) захист групових цінностей.

Стереотип є соціальною установкою зі збідненим змістом когнітивного компоненту. В ситуаціях, де необхідне творче мислення, стереотип гальмує взаємодію особистості з дійсністю.

Упередження – це соціальна установка з викривленим змістом її когнітивного

компоненту, внаслідок чого індивід сприймає деякі соціальні об'єкти в неадекватному вигляді.

Основна причина утворення упереджень міститься, на думку В. М. Дружиніна, в нерозвиненості когнітивної сфери особистості, завдяки чому індивід не критично сприймає вплив відповідного середовища. Життя швидкоплинне і ми не маємо часу на зупинку, і тому соціальний стереотип дозволяє різко скоротити час реагування на реальність, яка змінюється. Проте, в умовах обмеженої інформації, соціальний стереотип може виявитися помилковим, тому необхідно аналізувати кожен конкретну ситуацію в залежності від налаштування (позитивного чи негативного) самого індивіда. Наявність у людини стереотипів не означає, що у неї є упередження.

Д. Майерс у «Соціальній психології» [10] вказує на наступні джерела упереджень (забобонів): 1) *когнітивні* (поділ людей на категорії збільшує одноманітність всередині групи і відмінності між групами. Пояснення поведінки інших людей їх диспозиціями може викликати упередження на користь групи – пояснення негативної поведінки членів «їх» групи їх природним характером – і водночас до сприймання їх позитивної поведінки з певними обґрунтуваннями); 2) *соціальні* (група, яка відчуває задоволення від своєї переваги, частіше виправдовуватиме своє становище за допомогою упереджених думок. Так, нерівний статус створює основу для забобонів. Одного разу сформувавшись, упередження існує як наслідок інерції конформності, або як наслідок інституціональної підтримки таких соціальних структур, або як засоби масової комунікації); 3) *емоційні* (забобони підживлюються фрустрацією і агресією, особистісними чинниками, такими, зокрема, як потреба в статусі та авторитарні тенденції. Фрустрація породжує ворожість, яку люди виливають на нижчих за статусом, а іноді спрямовують на групи, які з ними змагаються і яких вони сприймають такими, що відповідають за власну фрустрацію. Також упередження забезпечують почуття соціальної переваги і маскують почуття неповноцінності).

Г. Олпорт у 1954 році в книзі «Природа упереджень» охарактеризував теоретичні

основи упереджень та розробив шкалу для опису поведінкового компонента упереджень. Згідно запропонованої шкали, автор виділяє п'ять ступенів дискримінації: вербальне вираження антипатії; уникнення контактів з групою осіб; дискримінацію; прояв актів насильства; знищення [1]. Крім того, вчений аналізує шість типів теорій походження упереджень: історичні й економічні, соціокультурні, ситуаційні, психогенні, феноменологічні, теорії заслуженої репутації.

*Історичні та економічні.* Коріння забобонів знаходиться в минулому, але слугують причиною упереджень і в сучасних людей. Тобто з покоління в покоління передаються певні установки (позитивні або негативні) без усвідомленого осмислення. Наприклад, вислів «*непроханий гість гірше татарина*» свідчить про коріння існуючого упередження в минулому (набіги кочовиків тощо).

*Соціокультурні.* Соціальні швидкоплинні зміни в суспільстві призводять до масової невротизації, оскільки люди не встигають адекватно реагувати на сучасні виклики. Як наслідок може виникати агресія до інших груп у суспільстві, чії норми і цінності здаються незрозумілими, чужими (наприклад, несприйняття європейського відношення до нетрадиційних стосунків та вибір переможця Євробачення 2014 року).

*Ситуаційні.* Необхідно враховувати конкретну ситуацію, що сприяла формуванню упереджень. Тобто, реакція на певну ситуацію сприяє формуванню масових, групових упереджень і пояснюється конформізмом. Чим гостріше міжгрупове напруження, тим вищий рівень конформізму, що посилює групову згуртованість і сприяє формуванню «образу ворога» (наприклад, сучасна політична ситуація в світі й стосунки між дружніми народами).

*Психогенні.* Проблеми варто шукати в самих носіях цих упереджень, а саме у внутрішніх конфліктах. Невирішені внутрішні конфлікти гальмують нормальну соціальну адаптацію. Наприклад, забобон «*чорна кішка перебігла дорогу до нещастя*» може свідчити про невпевненість, тривожність, знижену самооцінку особистості. Основою психогенної концепції були: 1) необіхевіоризм (теорія

фрустрації – агресії: соціальна упередженість пояснюється умовами людського існування, тобто озлоблення людей, життєві негаразди виходять на незахищених, слабких); 2) психоаналіз (спирається на вчення про авторитарну особистість. Передумовою забобонів виступають проблеми особистісного розвитку. Авторитарні особистості схильні до влади, сили і водночас жорстокі й агресивні до слабких, беззахисних).

*Феноменологічні.* Упередження знаходяться в самій особистості. Особистість, спираючись на власний досвід, вибірковість сприймання інформації, на власні цінності й переваги, інтерпретує будь-який факт події. Власне бачення ситуації підштовхує до суб'єктивних оцінок і висновків, результатом чого можуть стати упередження стосовно певних соціальних груп (наприклад, упередження Гітлера про те, що німці вибрана раса, вказує на масовий соціальний характер упереджень).

*Теорії заслуженої репутації.* Негативне сприймання групами одна одної зумовлює та обставина, що групи, до яких склалося упереджене ставлення, справді наділені певними характеристиками, які викликають неприйняття з боку інших груп. З позицій цього підходу, групи меншин, яких не люблять, частково самі заслужили це своєю поведінкою.

Нами було проведено емпіричне дослідження стосовно вірувань студентів. У дослідженні, яке тривало в 2013–2014 роках, брали участь 320 студентів (юристи та психологи) віком від 18 до 20 років ВНЗ м. Києва (КНТЕУ, НАВС та НПУ імені М. П. Драгоманова). Гендерний розподіл студентів був наступним: 136 (42,5 %) – чол. статі та 184 (57,5 %) – жіночої статі. Слід наголосити на тому, що жоден з опитуваних не відмовився від участі в дослідженні і таких, що не знали забобонів – не було. Охарактеризуємо найбільш значущі, на наш погляд, результати експерименту.

Не вірять у забобони 72 (22,5 %) респонденти, з них:

16 (5,0 %) – жіночої статі;

56 (17,5 %) – чоловічої статі – «не вірю в забобони; це абсурд тощо», що свідчить про відносно меншу віру у забобони сильної половини людства. Загальноприйнятим вважається більша забобонність осіб жіночої статі, що і підтвердили перші

результати дослідження. Наведемо цитату з відповідей, яка найбільш вдало пояснює не віру в забобони цієї категорії респондентів: «Якщо вірити, що буде горе через те, що перед тобою пробігла мила тваринка, яка гуляє і радіє життю, то ми самі те горе накличемо».

Проаналізувавши загальну кількість забобонів – 2152 відповіді, виявили той факт, що представники жіночої статі в середньому записували по 8 забобонів, а чоловічої статі по 5 забобонів відповідно. Такі результати пов'язуємо з комунікативними здібностями та схильністю жіночої статі до магічного мислення. Вражає той факт, що забобони практично стосуються всіх сфер життя: навчання, весілля, народження дитини, сімейного життя, фінансів, кохання, спортивних, водійських забобонів тощо.

На запитання «Які забобони Ви знаєте?» отримали наступні результати, які проранжували за частотою згадування:

1 – *«чорна кішка перебігла дорогу до нещастя. Потрібно кинути через це місце якийсь предмет (камінчик), а потім йти»;*

2 – *«розсипана сіль до сварки. Потрібно посміятися або 3 рази перекинути сіль через ліве плече»;*

3 – *«коли тобі баба переходить дорогу з пустими відрами – до нещастя, не буде грошей»;*

4 – *«коли забув щось і повертаєшся додому, то подивись у дзеркало»;*

5 – *«не можна обмітати віником незаміжню дівчину» тощо.*

Дещо інші результати ми отримали на друге запитання: «Виділіть ті забобони, в які Ви вірите?».

На першому місці *«чорна кішка перебігла дорогу до нещастя»* – 96 (30,0%) з них: 44 (13,75 %) – чоловічої статі та 52 (16,25 %) – жіночої статі, тобто не має суттєвої різниці між статями.

На другому місці *«нічого не передавати через поріг (гроші або речі) не вітатися, а якщо передаєш треба наступити на нього, щоб не посваритись»* – 80 (25,0 %) з них: 36 (11,25 %) – чоловічої статі та 44 (13,75 %) – жіночої статі, знову ніяких відмінностей між статями.

На третьому місці *«розсипана сіль до сварки»* – 68 (21,25 %) з них: 12 (3,75 %) – чоловічої статі та 56 (17,5 %) – жіночої статі,

що свідчить про більше залучення жінки до ведення домашнього господарства.

Стосовно гендерних відмінностей, то наведемо наступні приклади.

Для осіб жіночої статі більше притаманні:

весільні забобони: «наречений не повинен бачити наречену до весілля у весільній сукні», «не можна сидіти на кутку стола, бо не вийдеш заміж», «якщо фата нареченої злетить з неї, до розлучення» тощо. Слід зазначити, що актуальність весільної тематики переважає над навчальною. Згідно державної служби статистики шлюбність в Україні за 2012 рік становила 278 276 шлюбів (див. табл. 1) [13].

Таблиця 1

**Розподіл одружених за віком\***

№	Міські поселення та сільська місцевість	Кількість
1.	Чоловіки до 20 років	5901
2.	Жінки до 20 років	29938
3.	Чоловіки 20-24 років	79855
4.	Жінки 20-24 років	103659

\*Примітка: в таблиці наведено результати двох вікових груп

Таким чином, статистичний розподіл одружених за віком вказує на більшу кількість шлюбів в жінок до 20 років та 20-24 роки, ніж у чоловіків. Отже, опитані дівчата в своїй більшості вже або готуються до шлюбу, або є одруженими, що й пояснює їхнє зацікавлення весільними забобонами.

Побутові забобони: «не виносити сміття увечері», «падає з рук столовий прибор, хтось поспішає», «не можна позичати сіль увечері», «не можна тримати вдома надщерблений чи тріснутий посуд», «як їси хліб, не лишай після себе шматків, бо в них твоя сила», «не витирайся з кимось одним рушником, бо це призведе до сварки» тощо.

Для осіб чоловічої статі притаманні як побутові «розбити посуд – на щастя», «у нову хату першим пускають kota – до добробуту», так і специфічні забобони: «жінка за кермом – не до добра», «не можна переступати через гриф штанги в спортзалі, бо не буде гарних спортивних результатів», «купив машину, то необхідно її «обмити», бо буде щось недобре» тощо.

Об'єднуючими є забобони, що стосуються навчання «перед екзаменами не мити голову», «конспект під подушку покласти або аркуш, щоб запам'ятати», «не

голитися перед екзаменом – втраяться знання», «під час навчання не можна їсти, бо заїси вивчене» тощо, а також грошей «гроші ввечері не віддавати», «не свистіти в приміщенні, бо не буде грошей», «ліва рука зачесалась – до грошей, права – вітатись будеш», «не піднімати з землі і не брати собі дрібні гроші, які лежать на землі – це хтось викинув свою нужду, а ти таким чином можеш її собі забрати» тощо.

Можна стверджувати, що утворюються нові забобони «гроші у машині не можна рахувати, щоб не почув даїшник», «щоб краще здати екзамен, потрібно з'їсти шоколадку» тощо.

Про що ж свідчать результати нашого емпіричного дослідження? Магічне мислення присутнє у житті і побуті сучасних українців, і є ознакою недостатньої віри в Бога, адже релігія негативно ставиться до такого роду вірувань. Проаналізуємо сучасний стан православ'я в Україні і Росії. За кількістю парафій Україна є найбільшою православною країною світу. Православних громад у нас більше, ніж у Росії або Румунії. Теоретично єдина помісна церква України була б найбільшою церковною інституцією православ'я. За даними Держкомнацрелігій, станом на 1 січня 2011 року УПЦ (Московського патріархату), має 11952 парафії, УПЦ (Київський патріархат) – 4371. Разом, не рахуючи УАПЦ і УГКЦ (остання здійснює обряд за православною традицією) – 16 323. Згідно російського міністерства юстиції, у вересні 2012 року на території Росії було 14 616 православних парафій.

Віра в забобони є великим гріхом, адже це порушення першої заповіді Божої: «Я є Господь Бог твоїй, нехай не буде в тебе інших богів, крім Мене» [2, с. 138–140]. Тобто, якщо ми залежні від якихось забобонних обставин чи віримо в прикмети, тоді волю Божу ставимо на друге місце. Забобонність і християнське життя є несумісними речами, тоді чому в українців так багато знаків і віщувань, у які вони готові вірити?

Лише незначна частина опитуваних (22,5 %) не вірять у забобони, а решта не тільки знають про них, а й вірять (77,5 %). Це насторожує, оскільки свідчить про некритичність мислення, не сформованість власного образу «Я», деякою мірою інфантилізацію, залежність від зовнішніх чинників у регулюванні власної поведінки. Адже упередження може бути наслідком поспішних і необґрунтованих висновків, або результатом некритичного засвоєння стандартизованих суджень, прийнятих у певній суспільній групі, або наслідком виправдання своїх неадекватних ситуації вчинків.

**Висновок.** Під упередженнями ми розуміємо установку, що перешкоджає адекватному сприйняттю повідомлення або дії. Підґрунтям упереджень (забобонів) виступає соціальний стереотип, як відносно стійкий і спрощений образ соціального об'єкта, який складається в умовах дефіциту інформації як результат узагальнення особистого досвіду і уявлень, прийнятих у суспільстві.

Уточнено шість типів теорій походження упереджень: історичні й економічні, соціокультурні, ситуаційні, психогенні, феноменологічні, теорії заслуженої репутації.

Можна стверджувати, що утворюються нові забобони «гроші у машині не можна рахувати, щоб не почув даїшник», «щоб краще здати екзамен, потрібно з'їсти шоколадку» тощо.

Лише незначна частина опитуваних (22,5 %) не вірять у забобони, а решта не тільки знають про них, а й вірять (77,5 %). Це свідчить про некритичність мислення, не сформованість власного образу «Я», деякою мірою інфантилізацію, залежність від зовнішніх чинників у регулюванні власної поведінки. Практичним психологам та педагогам необхідно враховувати в роботі такі особливості світосприйняття українських студентів, намагатися вплинути на молодих людей таким чином, щоб віра в забобони не засліплювала їх та не заважала в подальшому дорослому житті.

### Література:

1. Allport G. W. The Nature of Prejudice / G. W. Allport / – Cambridge: Fddison-Wesley, – 537 p.
2. Библиейские повествования. Из книг Святой Библии ветхого и нового завета. – Киев: УПЦ, 1992. – С. 520.
3. Бэкон Ф. Новый Органон. – Л.: ОГИЗ-СОЦЭКГИЗ, 1935. – 384 с.

## Питання психології

4. Данилюк І. В. Етнічна психологія як галузь наукового знання: історико-теоретичний вимір: Монографія / І. В. Данилюк. – К.: «САММІТ-КНИГА», 2010. – 432 с.
5. Ильин Е. П. Психология спорта. – СПб.: Питер, 2010. – 352 с.: ил. – (Серия «Мастера психологии»).
6. Караванський с. Практичний словник синонімів української мови. 3-тє вид., опрацьованє і доповн. Львів: БаК, 2008. – 512 с.
7. Караяни А. Г., Сыромятников И. В. Прикладная военная психология. – СПб.: Питер, 2006. – 480.
8. Крайг Г., Бокум Д. Психология развития. – 9-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 940 с.: ил. – (Серия «Мастера психологии»).
9. Липпман У. Общественное мнение / У. Липпман; [пер. с англ. Т. В. Барчуновой; редакторы перевода К. А. Левинсон, К. В. Петренко]. – М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2004. – 384 с.
10. Майерс Д. Социальная психология / Пер. с англ. – СПб., 1996. – 684 с.
11. Ольшанский Д. В. Психология масс. – СПб.: Питер, 2002. – 368 с. – (Серия «Мастера психологии»).
12. Психология XXI века: Учебник для вузов / Под ред. В. Н. Дружинина. – М.: ПЕР СЭ, 2003. – 863 с.
13. Ресурс: [http://database.ukrcensus.gov.ua/MULT/Dialog/statfile\\_c.asp](http://database.ukrcensus.gov.ua/MULT/Dialog/statfile_c.asp)
14. Спиноза Б. Избранные произведения в двух томах. Т. 1. – М.: Гос. изд-во политической литературы, 1957. – 632 с.
15. Шапар В. Б. Сучасний тлумачний психологічний словник. – Х.: Прапор, 2005. – 640 с.

*Maslyuk A. N., Ph.D., senior research fellow laboratory*

### **INFLUENCE PREJUDICE PSYCHOLOGY UKRAINIANS**

*The article discusses the impact of bias on the psychology of the Ukrainian people. Specifies six types of theories of prejudice: historical and economic, socio-cultural, situational, psychogenic, phenomenological theory deserved reputation. When we understand the bias setting that prevents adequate perception of the message or action. The basis of prejudice is the social stereotype as a relatively stable and simplified image of a social object, which consists in a shortage of information as a result of personal experience and generalize concepts accepted in society.*

*It can be argued that the formation of new superstition «money in the machine can not count to not hear traffic cop», «better to take the exam, you need to eat chocolate» and so on. Only a small proportion of respondents (22,5 %) do not believe in superstitions, but the rest is not only aware of them, but believe (77,5 %). This indicates a lack of critical thinking without formation of his own image «I», to some extent, infantilization, dependence on external factors to regulate their own behavior. Practical psychologists and educators need to be considered in the following features worldview ukrainian students try to influence young people in a way that does not prejudice the belief zasliplyvala them and did not interfere with later adult life.*

*Keywords: prejudice (prejudice), social stereotype, installation*