

ТЕМА 7. СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ

1. Поняття і типи соціально-економічних груп.
2. Групові ефекти економічної поведінки.
3. Соціальні феномени економічної поведінки.



1. ПОНЯТТЯ І ТИПИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ГРУП

- ✘ Соціально-економічна група є найбільш представницьким різновидом соціальних груп. Її розуміють як найбільш загальне і специфічне поняття, що означає певну сукупність людей, які мають загальні соціальні ознаки і об'єднані спільними інтересами, цінностями, нормами і традиціями, системою певних відносин, які регулюються формальними і неформальними соціально-економічними інститутами.



Для виникнення групи необхідна внутрішня організація, мета, конкретні форми соціального контролю, зразки діяльності. Як висхідна підсистема в соціальній структурі людських відносин соціальна група виконує роль проміжної ланки в системі "суспільство-група-особистість".

СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ, ЩО У ВЗАЄМОДІЇ ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГРУПИ:

- ✘ члени групи, їх риси і принципи, що визначають ідентичність та безперервність існування групи;
- ✘ завдання групи, засоби, які слугують реалізації завдань, психосоціальні механізми, створені для реалізації завдань;
- ✘ фактори, що підтримують внутрішню згурпованість, інститути та система соціального контролю, зразки взаємодій, зразки поведінки і норми, що регулюють відносини між членами групи;
- ✘ інститути та засоби регулювання контактів та відносин з іншими групами.



ОБ'ЄКТИВНІ ПІДСТАВИ СТРАТИФІКАЦІЇ ГРУП:

- ✘ зайнятість, її ступінь та вид;
- ✘ позиція у суспільному розподілі праці, тобто зайнятість керівною чи виконавчою, аграрною чи індустріальною, фізичною чи розумовою працею;
- ✘ особливості праці у плані важкості, складності, комунікативності, ризику, фізичних і моральних умов;
- ✘ професія чи заняття, тобто робота за наймом за заробітну плату, що вимагає професійної кваліфікації, чи самостійна робота з вільним доходом, у тому числі і незалежна від освіти;
- ✘ відношення до власності на засоби виробництва, її наявність чи відсутність, а також її ступінь, форма і вид;
- ✘ відношення до організації та управління виробництвом і працею, її рівень, економічні і правові основи, формальний чи неформальний характер;
- ✘ прибутки, їхній ступінь та джерела, легітимність чи моральність, стабільний чи нестабільний характер;
- ✘ освіта і кваліфікація, їхній рівень, профіль, престижність.



СУБ'ЄКТИВНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ:

- ✗ людські якості, які мають велике значення для соціально-економічних відносин - категоричних орієнтацій на ті чи інші професії;
- ✗ стиль поведінки і діяльності в одних і тих самих видах економічної діяльності;
- ✗ пасивність чи активність;
- ✗ лідерство;
- ✗ законослухняність;
- ✗ відношення до праці і заробітної платні;
- ✗ моральність у питаннях праці і власності;
- ✗ схильність до індивідуальної чи колективної соціально-економічної діяльності.



ЕКОНОМІСТИ ПРОПОНУЮТЬ ВИРІЗНЯТИ ЧОТИРИ ТИПИ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН:

- ✘ виробничі,
- ✘ розподільчі,
- ✘ відносини обміну (купівля-продаж)
- ✘ відносини споживання.



ВИРОБНИЧІ ВІДНОСИНИ

- ✘ виникають виключно у процесі виробництва матеріальних засобів до життя.
- ✘ це відносини власності на засоби і результати виробництва, відносини між різними соціальними групами, які посідають неоднакове місце у виробництві, організаційно-управлінські і технологічні відносини.



РОЗПОДІЛЬЧІ ВІДНОСИНИ

- ✘ виникають з приводу розподілу в суспільстві каналів доступу до життєвих благ і способів їх привласнення.
- ✘ Ці канали доступу і способи привласнення нерівноцінні: ефективні - неефективні, вигідні - невивідні тощо.
- ✘ Кожен з них уможлиблює відщипнути від "суспільного пирога" більший чи менший шматочок.
- ✘ сутність розподільчих відносин полягає у забезпеченні соціальним суб'єктам найрізноманітніших позицій на шкалі розподілу суспільних благ.



ОБМІННІ ВІДНОСИНИ (КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ, ПОПИТУ-ПРОПОЗИЦІЇ ТА ІН.)

- ✘ переважно ринкові відносини - між продавцями і покупцями та їхніми посередниками.
- ✘ Безпосередньо через себе трансформує і відтворює їх система торгівлі, комерції, бізнесу.
- ✘ Обмінюються продукти виробництва, а через них - форми діяльності.
- ✘ Як правило, обмінні відносини опосередковуються грошми, грошовим способом привласнення.
- ✘ Однак має місце і прямий обмін продуктами - бартерна торгівля.
- ✘ Обмінні відносини утверджують соціальний компроміс, соціальну рівновагу між великими групами людей - виробниками, продавцями і покупцями, що різняться своїми інтересами, але мають потребу один в одному.



ВІДНОСИНИ У СФЕРІ СПОЖИВАННЯ З ПРИВОДУ ЗАДОВОЛЕННЯ БЕЗПОСЕРЕДНІХ ПОТРЕБ ЛЮДЕЙ ЯК СПОЖИВАЧІВ

- ✘ складається з кількох підгруп:
- ✘ відносини між споживачем і виробником,
- ✘ що реалізуються в домашньому господарстві як доведення продуктів суспільного виробництва до остаточної споживної форми;
- ✘ відносини відповідальності споживача перед виробником, наприклад, за технологічну правильність експлуатації тих чи інших виробів, пристроїв, машин на строк гарантій;
- ✘ відносини споживача з підприємствами торгівлі, громадського харчування, сервісу, транспорту, зв'язку, закладами культури, спорту, охорони здоров'я та ін.; відносин між споживачами; нормативних відносин.

ЗА ТАКОГО РОЗПОДІЛУ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ВИДІЛЕНО ЧОТИРИ СОЦІАЛЬНІ ТИПИ ЇХНІХ НОСІІВ - СУБ'ЄКТІВ

- ✘ суб'єкти власності (власники),
- ✘ суб'єкти виробництва господарської діяльності (виробники),
- ✘ суб'єкти обмінних відносин (продавці, покупці, посередники),
- ✘ суб'єкти споживання (споживачі).



ТИПОЛОГІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТРУКТУРИ

- ✘ 1. Традиційні і нові групи. Під традиційними розуміють довгостроково існуючі і добре інтегровані в соціально-економічну систему групи. Нові - це виникаючі знову групи, що ще не володіють визначеним статусом.
- ✘ 2. Домінуючі групи. Поняття домінування відбиває специфічні процеси міжгрупового лідерства і панування одних груп над іншими, які відбуваються й у соціально-економічній структурі. Домінування може бути тривалим чи тимчасовим, мати безліч форм. По-перше, домінування може ґрунтуватися на пріоритетності ролі. По-друге, основою домінування є принцип основних і неосновних функцій.
- ✘ 3. Маргінальні групи. Існують групи, що займають прикордонну, проміжну позицію в соціально-економічній структурі, що сполучають у собі риси декількох груп (частіше порівняльний план складають "крайності", дві, що істотно розрізняються групи).
- ✘ 4. Проблемні групи. До них належать групи, що займають несприятливу позицію на загальному соціально-економічному фоні з погляду загальноприйнятих і очевидних соціально-економічних стандартів. До проблемних можуть бути також віднесені ті групи, чий інтереси, потреби, чекання (оцінювані як правомірні, нормальні) досить довго не реалізуються.
- ✘ 5. Закриті, відкриті, перехідні групи. Загальним критерієм визначення відкритості чи закритості груп є можливість міжгрупових переміщень, виходу з групи чи входження в неї. Поняття перехідності стосовно до груп відбиває також процес міжгрупових переміщень. Перехідні групи - це групи, що відрізняються нестабільністю і мінливістю складу.

- ✘ Соціальне сприяння – це поліпшення продуктивності при виконанні якоїсь задачі в присутності інших людей.
- ✘ Соціальне гальмування - погіршення продуктивності при виконанні якоїсь задачі в присутності інших людей.
- ✘ Це може відбуватися або у присутності пасивних глядачів (ефект аудиторії), або в присутності інших людей, що виконують схожі завдання (ефект сприяння).



ЕФЕКТ СПРИЯННЯ

- ✘ Термін позначає ефект, що виникає в тих випадках, коли люди працюють поруч і виконують однакові завдання.
- ✘ При цьому вони використовують один одного у контексті соціального порівняння для оцінки своєї продуктивності.
- ✘ Наслідком такого порівняння є підвищена увага до продуктивності праці і дух здорового суперництва.

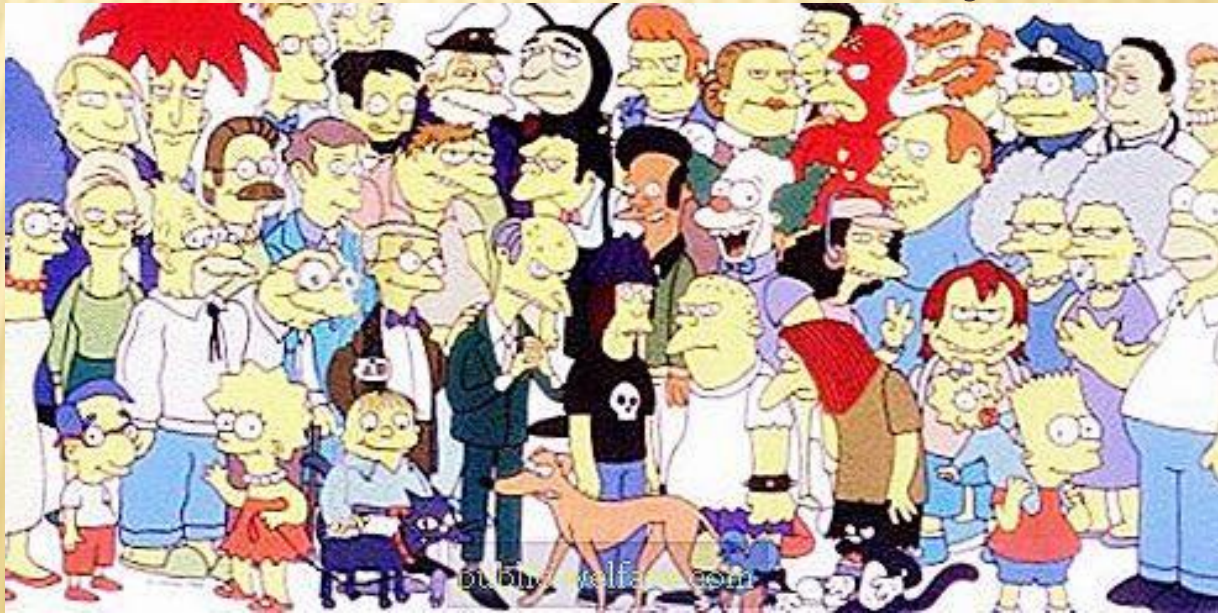


СОЦІАЛЬНЕ ПАРАЗИТУВАННЯ

- ✘ особливо поширене при виконанні завдань, де внесок кожного з членів колективу у остаточний результат не піддається точній оцінці.
- ✘ Якщо ми вважаємо, що інші ухиляються від роботи, то самі починаємо чинити так само.
- ✘ Згідно теорії «справедливості» ми хочемо отримати від ситуації щось приблизно еквівалентне нашому внеску в неї. Цей ефект спостерігався як у фізичних, так і в інтелектуальних видах діяльності.
- ✘ Те, що ціле не дорівнює сумі своїх частин, відомо давно, але виходить, що воно не завжди краще і більше цієї суми. Інакше кажучи, в *групі*, незважаючи на всі зусилля її членів, останнім не вдається досягти своїх максимальних показників.

2. ГРУПОВІ ЕФЕКТИ ТА ЇХ ДОСЛІДЖЕННЯ

- ✘ Групові ефекти - це механізми функціонування групи, через які здійснюються групові процеси та досягаються групові стани, які забезпечують інтеграцію індивідуальних дій у спільній діяльності та спілкуванні.



1. ЕФЕКТ СОЦІАЛЬНОЇ ФАСИЛІТАЦІЇ (ІНГІБІЦІЇ)

- ✘ Соціальна фасилітація (англ. social facilitation) – груповий ефект, що проявляється у підвищенні активності індивіда в умовах здійснення діяльності в групі порівняно зі звичним рівнем виконання тієї ж діяльності індивідуально, а також у посиленні домінантних реакцій у присутності інших.
- ✘ Дослідив Норман
- ✘ Триплетт



ВИЗНАЧАЛЬНИМИ ЧИННИКАМИ ПРИ СОЦІАЛЬНІЙ ФАСИЛІТАЦІЇ Є:



- ✘ кількість присутніх людей (людина в присутності великої кількості людей більш збуджена);
- ✘ взаємовідносини всередині групи (симпатія чи антипатія між членами групи);
- ✘ важливість стосунків із певними людьми;
- ✘ міра просторової дистанції між людьми (чим тісніше розташовані присутні, тим сильніше соціальне збудження).

2. ЕФЕКТ ГРУПОВОЇ НАЛЕЖНОСТІ.

- ✗ описали Е. Мак-Дауголл в 1908 р., в кінці 70-х років Г. Теджфел та Дж. Тернер
- ✗ вивчали процеси усвідомлення індивідом групи і позначили сукупність цих явищ як "явище групової належності".
- ✗ сформулювали теорію соціальної ідентичності: особа ототожнює себе з групою і прагне оцінити її позитивно, підтримуючи високий статус групи й одночасно власну самооцінку.



ГРУПОВА ІДЕНТИЧНІСТЬ



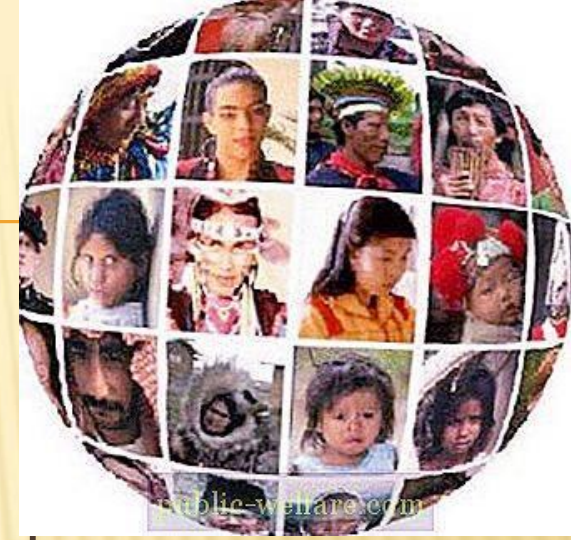
- ✘ є установкою на належність до певної групи, їй притаманні всі особливості соціальної установки, до того ж вона має й таку саму трикомпонентну структуру (когнітивний, емоційний і поведінковий компонент).
- ✘ Когнітивний компонент полягає в усвідомленні особою своєї належності до групи і досягається на основі порівняння своєї групи з іншими за низкою значущих параметрів.
- ✘ Емоційний компонент нерозривно пов'язаний із когнітивним, полягає в переживанні своєї належності до групи у формі різних почуттів (любові, гордості чи ненависті).
- ✘ Поведінковий компонент проявляється тоді, коли особа реагує на інших із позицій свого групового членства, з того моменту, коли починає розрізняти відмінності між своєю групою і позиціями інших груп.

3. ЕФЕКТ РІНГЕЛЬМАНА



- ✘ відкрив Макс Рінгельман.
- ✘ Зі збільшенням кількості членів групи відбувається зменшення середнього індивідуального внеску в групову роботу.
- ✘ Продуктивність групи не перевищує половини суми продуктивності її членів.
- ✘ Дослідження Рінгельмана продемонструвало, що члени групи фактично менш мотивовані і докладають менше зусиль при виконанні спільних дій, ніж при виконанні індивідуальних.
- ✘ Дослідник порівнював, наприклад, підняття ваги разом із групою та окремими людьми. Виявилось, що якщо продуктивність окремої людини прийняти за 100%, то двоє разом піднімуть вагу, яка становить лише 93 % сумарної ваги від тієї, що разом можуть підняти люди, які працюють окремо. Коефіцієнт корисної дії групи з трьох осіб буде 85 %, група з восьми осіб буде продуктивною на 49 % щодо очікуваної продуктивності всіх членів групи.

ЧИННИКИ СОЦІАЛЬНОЇ ЛІНІ ЗА РІНГЕЛЬМАНОМ:



- ✘ наявність індивідуальної відповідальності за результати своєї праці: чим вище рівень відповідальності, тим нижче соціальна лінь;
- ✘ групова згуртованість та дружні стосунки: люди в групах менше байдикують, якщо вони друзі, а не чужі один одному люди;
- ✘ чисельність групи: чим більше чисельність групи, тим більшою є соціальна лінь;
- ✘ крос-культури і відмінності: члени колективістичних культур менше схильні до проявів соціальної лінії, ніж члени індивідуалістичних культур;
- ✘ гендерні відмінності: жінки меншою мірою проявляють соціальну лінь.

4. ЕФЕКТ СИНЕРГІЇ.



- ✘ Досліджували російські вчені В. М. Бехтерев та М. М. Ланге.
- ✘ При об'єднанні людей у цілісну групу виникає додаткова інтелектуальна енергія, що втілюється в груповому результаті, який переважає суму індивідуальних результатів.
- ✘ Формально для цього ефекту є справедливим співвідношення $1+1 > 2$.
- ✘ У дослідженнях встановлено, що група за успішністю є значно продуктивнішою, ніж окремі люди.
- ✘ Це проявляється як в інтелектуальній сфері, так і в інших формах психічної активності: підвищення спостережливості людей у групі, точності їхнього сприйняття та оцінок, збільшення обсягу пам'яті та уваги, ефективності рішення простих арифметичних задач, що не вимагають складної та узгодженої взаємодії.
- ✘ Однак Бехтерев також зазначав, що при вирішенні складних завдань, коли необхідні логіка і послідовність, "особливо обдаровані люди" переважають середньо групові показники.
- ✘ Яскраво ефект синергії проявляється при проведенні "мозкової атаки", коли група має запропонувати багато нових ідей без їх критичного та логічного аналізу.

5. ЕФЕКТ ГРУПОВОГО МИСЛЕННЯ.

- ✘ Відкриття цього феномена, як і запровадження терміна "групомислення" (groupthink), належить Ірвіну Дженісу.
- ✘ Це специфічний спосіб мислення, за якого в згуртованій групі домінує пошук згоди, що підпорядковує собі реалістичну оцінку можливих альтернативних дій.
- ✘ Описаний ефект виникає тоді, коли критерієм істинності слугує узгоджена позиція групи, яка протиставляється думці окремої людини.
- ✘ Коли ж члени групи зустрічаються з загрозою розбіжностей позицій, думок, суперечок та конфліктів, вони намагаються зменшити груповий когнітивний дисонанс і усунути негативні почуття, які при цьому виникають, та одночасно знайти рішення, хоча це може бути недостатньо продуманим і розумним з погляду кожного окремого члена групи.
- ✘ Якщо група втягується в такі стратегії прийняття рішень, пошуки консенсусу стають настільки важливими, що члени групи відмовляються добровільно від будь-яких сумнівів і можливостей подивитись на завдання новим оригінальним поглядом.
- ✘ Окремі члени групи можуть перетворюватись також на так званих групових наглядців, які зайняті тим, що фіксують і жорстоко карають будь-яке інакомислення.

6. ЕФЕКТ КОНФОРМІЗМУ.



- ✘ Члени групи залежні від неї в своїх контактах зі світом, у більшості ситуацій вони навіть сенсорну інформацію можуть сприймати з певною модифікацією, зумовленою груповими чинниками різного характеру (дивляться на світ крізь групову призму, так, як прийнято у групі).
- ✘ Ефект встановлений у 1956 р. Соломоном Ашем.

ЧИННИКИ КОНФОРМІЗМУ:

- ✘ тип особистості: особи з заниженою самооцінкою більш залежні від групового тиску, ніж ті, що мають завищену самооцінку;
- ✘ чисельність групи: найвищий рівень конформізму люди проявляють тоді, коли стикаються з одностайною думкою трьох чи більше людей;
- ✘ склад групи: конформність підвищується, якщо група складається з експертів, члени групи є авторитетними для людини та належать до одного соціального оточення;
- ✘ згуртованість: чим більше згуртованість групи, тим більше її конформність (пастка "групомислення");
- ✘ статус (авторитет): люди, які в очах особи мають авторитет, легше можуть вплинути на неї, їм частіше підкоряються;
- ✘ наявність союзника: якщо до людини, що обстоює свою позицію чи має сумніви, приєднується хоча б один союзник, який дає правильну відповідь, то тенденція приймати групову позицію знижується;
- ✘ публічна ситуація: вищий рівень конформізму люди мають тоді, коли повинні виступити публічно, а не тоді, коли записують самотійно свою позицію.

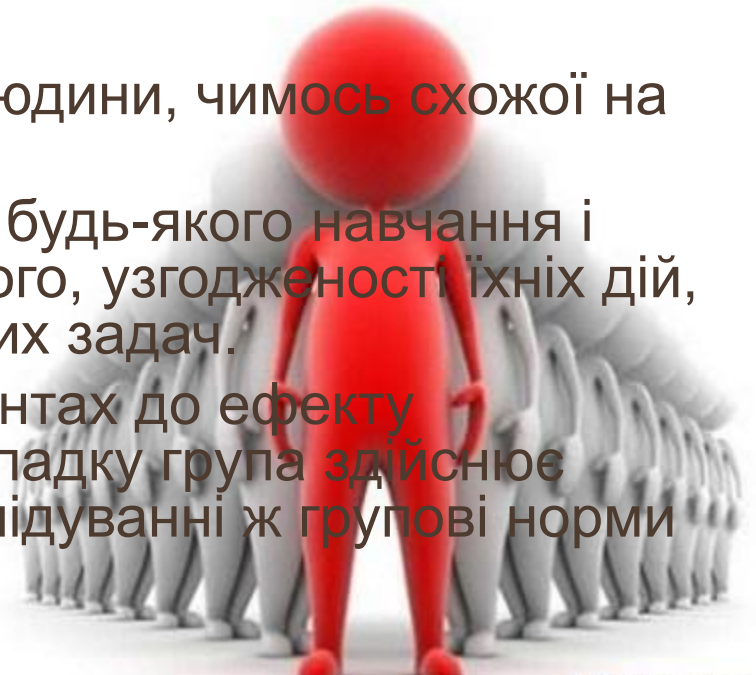
ПРИЧИНИ КОНФОРМНОЇ ПОВЕДІНКИ:

- ✘ наполеглива та вперта поведінка людей, які прагнуть перекопати особу, що її позиція є неправильною;
- ✘ тенденція членів групи уникнути осуду, покарання, відсторонення від членів групи за їх незгоду;
- ✘ невизначеність ситуацій і брак інформації сприяють тому, що члени групи починають орієнтуватись на думку інших.



7. ЕФЕКТ МОДИ (ГРУПОВОГО НАСЛІДУВАННЯ).

- ✘ Наслідування - один із основних механізмів групової інтеграції. В процесі групової взаємодії члени групи формують спільні еталони, стереотипи поведінки, слідування яким підкреслює їхню єдність та зміцнює їхнє членство в групі.
- ✘ Члени певних груп створюють певні усталені норми щодо зовнішнього вигляду (групова уніформа у військових, ділові костюми бізнесменів, білі халати лікарів).
- ✘ Така групова уніформа, іноді не встановлена офіційно, показує оточенню, до якої групи людина належить, якими нормами та правилами регулюється її поведінка.
- ✘ Люди схильні наслідувати приклад людини, чимось схожої на себе, більшою мірою, ніж несхожої.
- ✘ Ефект наслідування лежить в основі будь-якого навчання і сприяє адаптації людей одне до одного, узгодженості їхніх дій, підготовленості до вирішення групових задач.
- ✘ Цей ефект подібний у якихось елементах до ефекту конформізму, однак в останньому випадку група здійснює певний тиск на свого члена, при наслідуванні ж групові норми приймаються добровільно.



8. ЕФЕКТ ОРЕОЛА ("ГАЛО-ЕФЕКТ").

- ✘ Це вплив на зміст знань, оцінок особистості певної установки, що є в однієї людини щодо іншої, виникає при сприйнятті та оцінці людьми одне одного в процесі спілкування
- ✘ Існує і негативний варіант ефекту ореолу, коли применшуються позитивні риси особистості, формується упереджене ставлення до людини з боку оточення.
- ✘ Упередженість - це специфічна установка на сприймання, що ґрунтується на негативних рисах особистості (об'єкта сприймання), причому інформація про негативні риси не є достовірною, а просто її беруть на віру.

ЕФЕКТ ОРЕОЛА ПРОЯВЛЯЄТЬСЯ ЗА ТАКИХ УМОВ:

- ✘ дефіцит часу (у людини немає часу, щоб добре познайомитись з іншою людиною, продумати її особистісні характеристики чи проаналізувати ситуацію взаємодії);
- ✘ надмірна кількість інформації (людина перенавантажена інформацією про різних людей, тож не має можливості й часу подумати про окрему людину);
- ✘ незначимість іншої людини (формування невиплаченого) уявлення про людину, що виконує роль ореолу;
- ✘ стереотипи сприймання (функціонування узагальнених образів різних груп людей, якими члени певної групи користуються як скороченими варіантами знання про ці групи);
- ✘ яскравість та неординарність особистості (певні риси ніби впадають в очі оточенню і відсувають на задній план всі інші якості цієї людини, такою характерною рисою є зовнішність людини).



9. ЕФЕКТ ГРУПОВОГО ФАВОРИТИЗМУ.

- ✘ Це тенденція сприяти членам своєї групи на відміну від членів чужої групи. Цей ефект слугує розподільним механізмом між людьми, що сприймаються як свої і чужі.
- ✘ Ефект групового фаворитизму сильніше проявляється тоді, коли для групи дуже важливі критерії порівняння результатів діяльності й особливості відносин з іншими групами, коли групи конкурують одна з одною, утворюються можливості однозначної порівнюваності груп.
- ✘ Коли членство в групі більш важливе, ніж міжособистісна подібність, тоді надають перевагу "своїм", навіть якщо "чужі" є подібними за своїми особистими якостями, інтересами, поглядами.
- ✘ Члени групи також схильні пояснювати успіх своєї групи внутрішньогруповими чинниками, а й можливу невдачу - зовнішніми.
- ✘ Тож якщо група успішна в своїй діяльності, вона вважає, що це завдяки самій собі (своєму керівництву, клімату, здібностям її членів). Коли ж група потрапляє в ситуацію поразки (невдачі), то шукає винуватців цього за межами групи або скидає провину на інші групи.

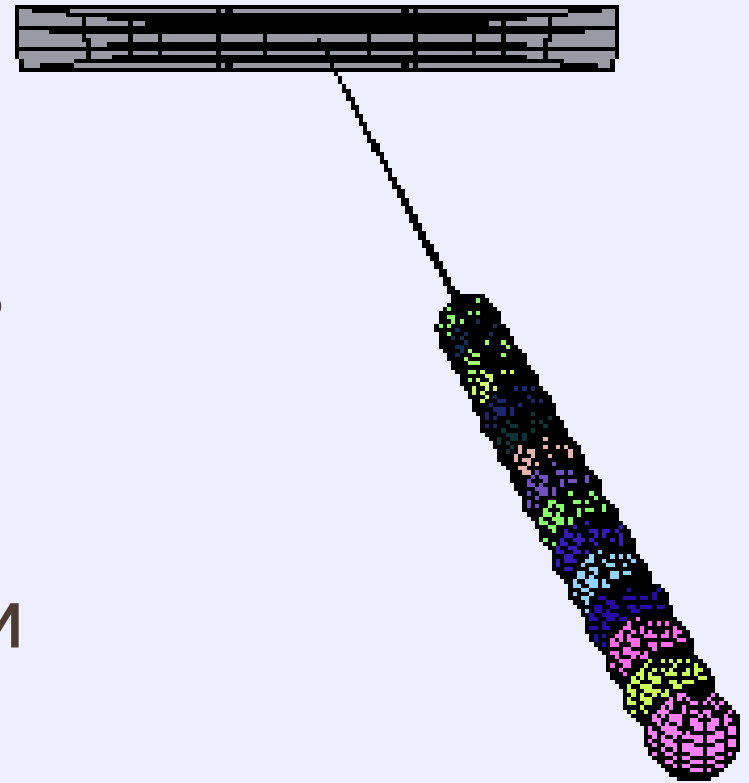


10. ЕФЕКТ ГРУПОВОГО ЕГОЇЗМУ.

- ✘ Це спрямованість групових інтересів, цілей і норм поведінки проти інтересів, цілей і норм окремих груп чи всього суспільства.
- ✘ Цілі групи при цьому досягаються через протидію інтересам членів інших груп, нехтування суспільними інтересами.
- ✘ Груповий егоїзм проявляється тоді, коли цілі та цінності групи стають важливішими за суспільні цінності та цілі, коли поступаються інтересами окремої людини задля стабільності існування групи.
- ✘ В таких випадках людина приноситься в жертву цілісності групи, повністю підпорядковується вимогам та стандартам групової поведінки.
- ✘ Цей ефект має надзвичайно негативні наслідки для групи в цілому, її подальшої життєдіяльності та долі її окремих членів.

11. ЕФЕКТ МАЯТНИКА.

- ✘ Це циклічне чергування емоційних станів стенічного та астенічного характеру, інтенсивність і тривалість яких залежить від діяльності групи.
- ✘ Експериментально емоційні потенціали групи досліджував О. М. Лутошкін.



ЕМОЦІЙНІ ЦИКЛИ ГРУПИ ЗАЛЕЖАТЬ ВІД ТАКИХ ЧИННИКІВ:

- ✘ день тижня та період доби, наприкінці тижня настрої працівників погіршується, накопичується втома;
- ✘ особливості психологічної структури групи, лідерських процесів, системи стосунків, рівня конфліктності, згуртованості групи;
- ✘ рівень дисципліни в групі: чим вище дисципліна праці в групі, тим краще настрої її членів.

12. ЕФЕКТ ХВИЛІ.



- ✘ Це поширення в групі ідей, цілей, норм і цінностей. Окрема людина ділиться новою ідеєю із своїм найближчим оточенням, ця ідея доповнюється та розвивається членами групи.
- ✘ Ідея починає поширюватись серед інших членів групи, здійснюється її групова оцінка та обговорення, ідея охоплює все більше людей.

Це можливо лише тоді, коли нова ідея відповідає потребам та інтересам людей, а не суперечить їм.

Якщо ідея відповідає інтересам людей і розвивається ними, то ефект хвилі посилюється. Якщо ідея суперечить інтересам людей, то хвиля затухає.

13. ЕФЕКТ ПУЛЬСАРА.



- ✘ Це зміна групової активності залежно від різних стимулів.
- ✘ Групова активність розгортається як цикл: оптимальна активність, необхідна для нормальної роботи групи - підйом активності — спад активності - повернення до оптимального рівня активності.
- ✘ Розгортання цього циклу залежить від зовнішніх (отримання групою термінового завдання) і внутрішніх (прагнення членів групи вирішити проблему) стимулів.
- ✘ Відповідно до ефекту пульсара активність групи різко підвищується на початку діяльності, а коли завдання вирішене, настає спад активності.
- ✘ Потім рівень активності знову піднімається до оптимального рівня, необхідного для нормальної злагодженої роботи групи.

14. ЕФЕКТ БУМЕРАНГА.

- ✘ Вперше досліджений у діяльності засобів масової інформації; полягає в тому, що людина, яка сприймає інформацію, не визнає її істинною, а продовжує дотримуватись попередньої установки, або формується нова оцінка подій чи особи, протилежного змісту, ніж та інформація, яку людині повідомили.



Ефект бумеранга виникає при повідомленні суперечливої інформації або при взаємодії людей, коли агресивні дії однієї особи, спрямовані проти іншої, врешті-решт діють проти того, хто здійснює ці дії або негативно висловлюється.

В умовах групи люди більш прихильні до спокійної людини, ніж до її агресивного суперника.

15. ЕФЕКТ "МИ - ВОНИ".

- ✘ Це почуття належності до групи (ефект "ми") і відповідно відстороненості, відокремлення від інших (ефект "вони").
- ✘ Ефект належності до групи має два окремі ефекти – емоційної підтримки та долучення.
- ✘ Ефект долучення полягає в тому, що член групи відчуває себе долученим до проблем, справ, успіхів чи невдач тієї групи, до якої він реально належить чи суб'єктивно себе до неї приєднує, відчуває відповідальність за результати групи.
- ✘ Ефект емоційної підтримки проявляється в тому, що член групи очікує емоційної та реальної підтримки, співчуття, допомоги з боку інших членів групи.
- ✘ Якщо член групи не отримує підтримки, у нього руйнується почуття "ми" - почуття належності до групи і виникає почуття "вони", тобто він здатен сприймати свою групу як чужинців, що не поділяють його інтереси і турботи.
- ✘ Ефект "ми" є психологічним механізмом функціонування групи. Гіперболізація почуття "ми" призводить до переоцінки своїх можливостей і переваг, до відриву від інших груп, до групового егоїзму.
- ✘ В той же час недостатня розвиненість почуття "ми" призводить до втрати почуття ціннісно-орієнтаційної єдності групи.

3. СОЦІАЛЬНІ ФЕНОМЕНИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ.



ПРОСОЦІАЛЬНА ПОВЕДІНКА

- ✘ Просоціальність, як особливе явище свідомості і поведінки людини, аналізується у контексті практичних відносин між людьми у формі солідарності, благодіяння, у контексті **«допомагаючої поведінки»**.
- ✘ В моделі **Б. Латане і Д. Дарлі** описується п'ять стадій прийняття рішення у момент ускладненої життєвої ситуації. Перший крок просоціальності має передбачати виокремлення надзвичайної події, потім людина повинна проінтерпретувати її як надзвичайну. На третій стадії, людина повинна вирішити, чи варто їй брати на себе відповідальність за втручання, як тільки таке рішення прийняте – людина вирішує, в якій формі буде надана допомога, і нарешті, як саме буде реалізовуватись рішення.

КОНФОРМІЗМ (CONFORMITY)

- ✘ пристосування, пасивне прийняття існуючого порядку речей, пануючої думки; поступливість людини реальному чи уявному тиску групи щодо прийняття нею невідповідних її переконанням групових соціальних настанов (норм, правил, стандартів) або деяких суджень як спосіб розв'язання внутрішнього конфлікту.
- ✘ Нонконформізм (recusancy) – протилежна позиція неприйняття індивідом точки зору групи, зовнішнє чи внутрішнє протиставлення індивідуальних ціннісних орієнтацій і власних відмінних від групових бачення та поведінки.



КОРУПЦІЯ

- ✘ не просто соціальне, а й психологічне та моральне явища. Адже вона не існує відокремлено від людей – їх поведінки, діяльності.
- ✘ Корупція – це спосіб мислення, який зумовлює спосіб життя. У країнах, де хабарництво та інші корупційні діяння трапляються порівняно рідко, корупція в громадській свідомості асоціюється з великим злом для держави та її громадян і не має істотного впливу на суспільне життя. У тих країнах, де корупція поширена значною мірою, корумповані відносини все більше витісняють правові, етичні відносини між людьми, корупція із соціальної аномалії поступово перетворюється в правило і виступає звичним способом розв'язання життєвих проблем, стає нормою функціонування влади і способом життя значної частини суспільства.



Найбільш небезпечним наслідком такого стану справ у суспільстві є те, що в результаті витіснення корумпованими відносинами правових та етичних відносин відбувається значний злам у суспільній психології – люди у своїй поведінці з самого початку психологічно вже налаштовані на протиправні способи вирішення питань.

АЛЬТРУЇЗМ

- ✘ безкорисливе наданням допомоги людям.
- ✘ Альтруїст допомагає іншим людям завжди, у тому числі тоді, коли нічого не отримує натомість і навіть сам може постраждати через надання допомоги людям. Сповнений почуття жалю до людей, він може віддати своє зовсім незнайомій людині, не чекаючи ні вдячності, ні винагороди.
- ✘ Соціальні психологи давно намагаються зрозуміти природу альтруїстичної поведінки, по-різному відповідаючи на запитання про те, що спонукає людей поводитися альтруїстично.
- ✘ Відносно альтруїзму, що розуміється в якості мотиву соціальної поведінки, склалися дві протилежні точки зору: біологічна та соціальна.
- ✘ Біологічна точка зору на походження альтруїзму полягає в тому, що він як потреба і форма поведінки вважається вродженим, успадкованим людиною від тварин. Ця точка зору обґрунтовується тим, що не тільки у людини, але і у тварин, особливо вищих, можна спостерігати випадки турботи один про одного і надання допомоги один одному. Крім того, у дітей досить рано можна помітити альтруїстичні тенденції в поведінці, і цей факт розглядається також як непряме підтвердження вродженого походження альтруїзму.