

1. Нормативна поведінка в групі та реалізація групових норм.

◆ Що таке групові норми?

Групові норми — це неформальні або формальні правила поведінки, які встановлюються і підтримуються групою для регулювання взаємодії між її членами. Вони визначають, що вважається прийнятним, а що — ні, у межах конкретної соціальної спільноти.

Основні характеристики групових норм:

- **Продукт соціальної взаємодії:** Виникають у процесі спільної діяльності та комунікації членів групи.
- **Залежність від контексту:** Формуються залежно від значущих для більшості групи ситуацій.
- **Регуляція поведінки:** Служать орієнтирами для прийнятної поведінки, допомагаючи уникати конфліктів.
- **Уніфікація та диференціація:** Уніфікують поведінку в групі, але також можуть регулювати внутрішньогрупові відмінності.
- **Вплив на рольову поведінку:** Можуть визначати реалізацію конкретної ролі у конкретній дії.
- **Різний ступінь прийняття:** Деякі норми підтримуються більшістю, інші — меншістю.
- **Санкції за порушення:** Від м'яких (соціальне осудження) до жорстких (виключення з групи).

◆ Нормативна поведінка в групі

Нормативна поведінка — це дії індивіда, що відповідають встановленим груповим нормам. Вона забезпечує стабільність і передбачуваність у взаємодії між членами групи.

Механізми формування нормативної поведінки:

1. Соціалізація: Процес засвоєння індивідом норм, цінностей і ролей, прийнятих у групі.
 2. Конформізм: Схильність індивіда змінювати свою поведінку під впливом групового тиску, навіть якщо це суперечить його особистим переконанням.
 3. Референтні групи: Групи, з якими індивід ідентифікує себе і чиї норми приймає як зразок для наслідування.
-

◆ Реалізація групових норм

Реалізація групових норм відбувається через:

- Санкціонування: Застосування заохочень або покарань для підтримки норм.
 - Моделювання поведінки: Лідери або авторитетні члени групи демонструють бажану поведінку.
 - Комунікацію: Обговорення і пояснення норм, особливо новим членам групи.
 - Ритуали та традиції: Повторювані дії, що підкріплюють норми (наприклад, щотижневі збори команди).
-

◆ Види групових норм

1. Прескриптивні (позитивні): Визначають, що слід робити (наприклад, допомагати новим членам групи).
 2. Проскриптивні (негативні): Визначають, чого слід уникати (наприклад, не запізнюватися на зустрічі).
 3. Дескриптивні: Відображають те, як більшість членів групи зазвичай поведуться.
 4. Інжунктивні: Вказують на соціально схвалювану або несхвалювану поведінку.
-

◆ Приклади з реального життя

- Робоча команда: У команді прийнято починати зустрічі вчасно. Той, хто регулярно запізнюється, може отримати зауваження або втратити довіру колег.
 - Студентська група: Студенти домовляються не списувати на іспитах. Порушення цієї норми може призвести до соціального осуду або виключення з групи.
 - Сімейна спільнота: У родині прийнято вечеряти разом. Ігнорування цієї традиції може сприйматися як віддалення від сім'ї.
-

◆ Дослідження та теоретичні підходи

- Леон Фестінгер: Вивчав вплив когнітивного дисонансу на поведінку в групі. Показав, що люди прагнуть узгодити свої дії з груповими нормами, щоб уникнути внутрішнього конфлікту.
 - Соломон Аш: Провів експерименти, які демонструють, як груповий тиск може змусити індивіда приймати неправильні рішення, щоб відповідати нормам групи.
 - Мортон Дойч і Гарольд Джерард: Розрізняли інформаційний та нормативний впливи в групі, показуючи, як люди змінюють свою поведінку під впливом бажання бути правими або прийнятими.
-

◆ Висновки

- Групові норми є фундаментом для функціонування будь-якої соціальної групи, забезпечуючи порядок і передбачуваність у взаємодії.
- Нормативна поведінка підтримує цілісність групи, сприяє досягненню спільних цілей і зміцнює соціальні зв'язки.
- Реалізація норм відбувається через різні механізми, включаючи соціалізацію, санкції та моделювання поведінки.
- Розуміння групових норм є ключовим для ефективного управління групами, вирішення конфліктів і сприяння позитивній динаміці в колективі.

Якщо тобі потрібно, я можу підготувати інфографіку або презентацію за цією темою для зручного повторення чи навчання.

2. Феномен групового тиску.

◆ Що таке груповий тиск?

Груповий тиск — це соціально-психологічний феномен, коли індивід змінює свою поведінку, думки або переконання під впливом реального чи уявного тиску з боку групи. Це може проявлятися як у формі явного примусу, так і через більш тонкі механізми впливу, такі як бажання бути прийнятим або уникнути осуду.

◆ Основні механізми групового тиску

1. Конформізм — схильність індивіда змінювати свою поведінку або думки, щоб відповідати груповим нормам, навіть якщо вони суперечать його власним переконанням.
 2. Інформаційний вплив — коли людина приймає думку групи як правильну через переконання, що група має більше інформації або краще розуміє ситуацію.
 3. Нормативний вплив — коли людина піддається тиску, щоб бути прийнятою групою, уникнути осуду або соціального відторгнення.
-

◆ Класичні дослідження групового тиску

1. Експеримент Соломона Аша (1951)

Мета: Дослідити, як груповий тиск впливає на індивідуальні судження.

Метод: Учасникам показували лінії різної довжини та просили вказати, яка з них відповідає еталонній. У групі були підставні особи, які навмисно давали неправильні відповіді.

Результати:

- Близько 75% учасників хоча б раз погоджувалися з неправильною думкою більшості.
- У середньому, 32% відповідей були конформними.

Висновок: Люди схильні піддаватися груповому тиску, навіть якщо це суперечить їхнім власним спостереженням.

2. Експеримент Мюзафера Шерифа (1935)

Мета: Вивчити формування групових норм у неоднозначних ситуаціях.

Метод: Учасникам демонстрували світлову точку в темряві (автокінетичний ефект) і просили оцінити її рух. Спочатку індивідуально, потім у групах.

Результати:

- Індивідуальні оцінки варіювалися.
- У групах оцінки зближувалися, формуючи спільну норму.

Висновок: У неоднозначних ситуаціях люди орієнтуються на думку групи для формування власних суджень.

◆ Фактори, що впливають на силу групового тиску

1. Розмір групи: Збільшення кількості людей, що висловлюють однакову думку, підсилює тиск.
2. Одностайність: Якщо всі члени групи дотримуються однієї думки, тиск зростає.
3. Статус і авторитет: Думка авторитетних осіб має більший вплив.
4. Культурні особливості: У колективістських культурах конформізм вищий, ніж в індивідуалістських.
5. Особистісні риси: Люди з низькою самооцінкою або високою потребою в схваленні більш схильні до конформізму.

◆ Практичні приклади групового тиску

- Робоче середовище: Співробітник може погодитися з рішенням команди, навіть якщо вважає його неправильним, щоб уникнути конфлікту.
- Освітні заклади: Студент може підтримати популярну думку в класі, навіть якщо має іншу точку зору, щоб бути прийнятим.

- Соціальні мережі: Користувач може змінити свою думку під впливом переважаючої позиції в коментарях або лайках.
-

◆ Наслідки групового тиску

Позитивні:

- Сприяє соціальній згуртованості.
- Полегшує прийняття рішень у групі.

Негативні:

- Придушення індивідуальності.
 - Прийняття неправильних або неетичних рішень.
 - Виникнення явища "групового мислення", коли критичне мислення замінюється одноставністю.
-

◆ Протидія груповому тиску

1. Розвиток критичного мислення: Навчання аналізу та оцінки інформації незалежно від думки більшості.
 2. Підтримка індивідуальності: Заохочення вираження власної думки та поваги до різноманітності поглядів.
 3. Створення безпечного середовища: Формування атмосфери, де кожен може вільно висловлюватися без страху осуду.
-

◆ Висновок

Феномен групового тиску є потужним механізмом соціального впливу, який може як сприяти ефективній взаємодії в групі, так і призводити до негативних наслідків, таких як придушення індивідуальності та прийняття неправильних рішень. Розуміння цього

феномену та розвиток навичок критичного мислення допомагають зменшити його негативний вплив і сприяють здоровому функціонуванню соціальних груп.

3. Поняття «конформізм», «конформність», «конформна поведінка».

◆ 1. Конформізм

Конформізм – це соціально-психологічне явище, що полягає в пасивному прийнятті індивідом існуючих норм, правил, думок чи поведінки, які домінують у певній соціальній групі або суспільстві загалом. Це пристосування до групових стандартів без критичного осмислення.

Основні характеристики:

- Пасивність: відсутність активного спротиву чи критичного аналізу групових норм.
- Пристосуванство: зміна власних переконань або поведінки для відповідності груповим очікуванням.
- Відсутність власної позиції: людина приймає думку більшості, навіть якщо вона суперечить її особистим переконанням.

Приклад:

У робочому колективі всі підтримують певну ідею, з якою новий співробітник не згоден. Проте, щоб уникнути конфлікту або бути прийнятим, він погоджується з більшістю, навіть якщо внутрішньо не поділяє цю думку.

◆ 2. Конформність

Конформність – це особистісна риса або схильність індивіда піддаватися реальному чи уявному тиску з боку інших людей або групи, що проявляється у зміні його поведінки чи переконань для відповідності груповим стандартам. [StudFiles](#)

Основні характеристики:

- Схильність до піддатливості: готовність змінювати свою думку під впливом інших.

- Залежність від соціального оточення: поведінка індивіда значною мірою визначається очікуваннями та нормами групи.
- Варіативність: рівень конформності може змінюватися залежно від ситуації, статусу індивіда в групі, його самооцінки та інших факторів. psychologis.com.ua

Фактори, що впливають на конформність:

- Особистісні риси: низька самооцінка, висока тривожність, потреба в схваленні.
 - Соціальні фактори: значущість групи для індивіда, статус у групі, культура (колективістська чи індивідуалістська).
 - Ситуаційні умови: неоднозначність ситуації, відсутність чітких знань або інформації.
-

◆ 3. Конформна поведінка

Конформна поведінка — це ситуативна поведінка індивіда, яка проявляється у зміні його дій, переконань або висловлювань під впливом реального чи уявного тиску з боку групи.

Види конформної поведінки:

1. Зовнішнє підпорядкування: індивід змінює свою поведінку, але внутрішньо не погоджується з групою.
2. Внутрішнє прийняття (інтерналізація): індивід не лише змінює поведінку, але й внутрішньо приймає групові норми як свої власні.

Рівні конформної поведінки (за Гербертом Кельманом):

1. Підпорядкування: поведінка змінюється через очікування винагороди або уникнення покарання.
2. Ідентифікація: індивід приймає поведінку, щоб асоціювати себе з групою або конкретною особою.
3. Інтерналізація: поведінка приймається, бо вона відповідає внутрішнім переконанням і цінностям індивіда.

◆ 4. Дослідження та експерименти

Експеримент Соломона Аша (1951):

Мета: дослідити, як груповий тиск впливає на індивідуальні судження.

Метод: учасникам показували лінії різної довжини та просили вказати, яка з них відповідає еталонній. У групі були підставні особи, які навмисно давали неправильні відповіді.

Результати:

- Близько 75% учасників хоча б раз погоджувалися з неправильною думкою більшості.
- У середньому, 32% відповідей були конформними.

Висновок: люди схильні піддаватися груповому тиску, навіть якщо це суперечить їхнім власним спостереженням.

Експеримент Мюзафера Шерифа (1935):

Мета: вивчити формування групових норм у неоднозначних ситуаціях.

Метод: учасникам демонстрували світлову точку в темряві (автокінетичний ефект) і просили оцінити її рух. Спочатку індивідуально, потім у групах.

Результати:

- Індивідуальні оцінки варіювалися.
- У групах оцінки зближувалися, формуючи спільну норму.

Висновок: у неоднозначних ситуаціях

Вплив меншості на групу — це ключовий механізм соціального впливу, який, незважаючи на чисельну перевагу більшості, може призвести до глибоких змін у переконаннях, поведінці та нормах групи. Цей феномен особливо важливий у контексті соціальних змін, інновацій та трансформації суспільних норм.

4. Вплив меншості на групу.

◆ Що таке вплив меншості?

Вплив меншості — це процес, за якого індивід або невелика група (меншість) змінює погляди, переконання чи поведінку більшості, незважаючи на чисельну перевагу останньої. Цей вплив зазвичай є інформаційним, тобто заснованим на переконанні, а не на тиску чи примусі.

◆ Основні механізми впливу меншості

1. Конверсія (перетворення)

Меншість може спричинити глибоку зміну переконань у більшості через процес конверсії. Це відбувається, коли більшість починає ретельно аналізувати альтернативну точку зору, запропоновану меншістю, що може призвести до зміни власних переконань.

2. Консистентність (послідовність)

Меншість, яка демонструє послідовність у своїх переконаннях та поведінці, має більший шанс вплинути на більшість. Ця послідовність викликає повагу та змушує більшість замислитися над альтернативною точкою зору.

3. Гнучкість

Хоча послідовність важлива, надмірна жорсткість може бути контрпродуктивною. Меншість, яка демонструє готовність до компромісу та врахування думок інших, сприймається як більш розумна та викликає менший опір.

4. Ідентифікація

Вплив меншості посилюється, коли члени більшості ідентифікують себе з меншістю, тобто відчувають спільність цінностей, досвіду чи соціального статусу.

◆ Класичні дослідження

Експеримент Московічі (1969)

Серж Московічі провів експеримент, у якому групі учасників показували слайди з відтінками синього кольору. Двоє підставних учасників (меншість) наполягали, що слайди зелені. Результати показали, що 8.42% відповідей учасників були конформними до меншості, а 32% хоча б раз погодилися з меншістю.

◆ Фактори, що впливають на ефективність меншості

- Розмір меншості: Хоча один індивід може вплинути на групу, невелика, але згуртована меншість має більший вплив.
- Соціальний статус: Меншість з високим статусом або експертними знаннями сприймається більш серйозно.
- Культурний контекст: У індивідуалістичних культурах меншість має більше шансів на вплив, ніж у колективістських.
- Підтримка лідера: Якщо лідер групи підтримує меншість, її вплив значно зростає.

◆ Соціальна криптомнезія

Це явище, коли ідеї, спочатку запропоновані меншістю, з часом стають загальноприйнятими, але джерело цих ідей забувається. Прикладом є багато соціальних реформ, які спочатку були непопулярними, але з часом стали нормою.

◆ Практичні приклади впливу меншості

- Рух за громадянські права у США: Невелика група активістів зуміла змінити ставлення суспільства до расової дискримінації.
- Екологічні рухи: Групи, які спочатку були маргінальними, з часом вплинули на політику та поведінку щодо охорони довкілля.
- Технологічні інновації: Невеликі стартапи часто змінюють ринок, пропонуючи нові підходи та продукти.

◆ Висновок

Вплив меншості — це потужний механізм соціальних змін. Хоча він може бути повільним і не завжди помітним одразу, послідовна, гнучка та впевнена меншість здатна змінити переконання та поведінку більшості, сприяючи еволюції суспільства.