МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
ВІННИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ МЕДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ім. М.І. ПИГОРОВА
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ПСИХОЛОГІЇ ТА МЕНТАЛЬНОГО ЗДОРОВ'Я
Кафедра педагогіки та психології

Кваліфікаційна праця на правах рукопису

ГРІША АНАСТАСІЯ СЕРГІЇВНА

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

«Психологічні підстави композиції соціальних груп»

Освітньо-професійна програма «Психологія»,
Спеціальність 053 «Психологія»

Науковий керівник:
доктор юридичних наук, доцент
Мельник Віктор Мирославович

Вінниця – 2025

АНОТАЦІЯ

Гріша Анастасія Сергіївна. Психологічні підстави композиції соціальних груп – Магістерська робота. Освітньо-професійна програма «Психологія». Спеціальність 053/С4 «Психологія». Навчально-науковий інститут психології та ментального здоров'я Вінницького національного медичного університету ім. М. І. Пирогова, Вінниця, 2025.

Було розглянуто теоретико-методологічні засади формування та функціонування соціальних груп у системі суспільних взаємодій. У першому розділі проаналізовано сутність соціальних груп, їхні ознаки, класифікації та роль у становленні особистості. Особлива увага була зосереджена на тому, що група є базовим середовищем розвитку індивіда, у якому формуються соціальні норми, цінності, ідентичність і моделі поведінки. У роботі узагальнено наукові підходи до розуміння динаміки групового процесу, зокрема стадій розвитку колективу, ролей, міжособистісної взаємодії, структурних особливостей та психологічних чинників, які визначають функціонування груп. На основі аналізу наукових праць вітчизняних і зарубіжних дослідників уточнено зміст поняття «композиція соціальної групи» як поєднання індивідуально-психологічних характеристик її членів, групових норм і цінностей, ступеня згуртованості та особливостей міжособистісних відносин.

У другому розділі представлено констатувальний етап емпіричного дослідження, спрямованого на виявлення психологічних характеристик, що впливають на побудову складу групи та специфіку міжособистісної взаємодії. У ході дослідження застосовано комплекс методів, зокрема тестування, анкетування, спостереження та аналіз структури міжособистісних відносин. За допомогою різних методик було визначено рівень самооцінки, емоційної стабільності, нейротизму, конформності та соціально-ціннісних орієнтацій учасників. Отримані результати свідчать, що індивідуальні психологічні параметри мають суттєвий вплив на позицію особистості в групі, її рольові функції та стиль взаємодії. Також, виявлено тенденцію до підвищеної активності та ініціативності серед учасників із високою самооцінкою та емоційною стабільністю, тоді як

респонденти з низькою самооцінкою та підвищеним нейротизмом частіше демонстрували схильність до конформної поведінки, уникнення відповідальності та пасивної участі у груповій роботі. Констатувальний аналіз дозволив визначити загальний рівень згуртованості, особливості комунікативних зв’язків та наявні бар’єри у взаємодії між членами групи.

У третьому розділі проведено формувальний експеримент, спрямований на оптимізацію складу групи та покращення соціально-психологічного клімату шляхом застосування тренінгових, комунікативних та рефлексивних технік. Запропонована програма була спрямована на гармонізацію міжособистісних відносин, формування спільних групових норм та цінностей, підвищення рівня взаємної довіри, відповідальності та ефективної координації дій. Після впровадження рекомендацій спостерігалося суттєве підвищення рівня згуртованості, зменшення конфліктності та більш рівномірний розподіл рольових позицій у групі. Результати формувального етапу підтвердили, що правильно організована робота з груповим складом здатна покращити командну взаємодію та загальний психологічний клімат. Розроблені рекомендації можуть бути застосовані практичними психологами, фахівцями з командотворення та керівниками колективів для підвищення ефективності роботи груп і створення сприятливих умов розвитку особистості в соціальному середовищі.

Ключові слова: соціальна група, композиція групи, групова динаміка, міжособистісні відносини, згуртованість, соціальні норми, цінності групи, індивідуально-психологічні характеристики, самооцінка, нейротизм, конформізм, групова взаємодія, психологічний клімат, соціально-психологічні механізми, формувальний експеримент.

SUMMARY

Grisha Anastasia Sergiyevna. Psychological foundations of the composition of social groups - Master's thesis. Educational and professional program «Psychology». Specialty 053/C4 «Psychology». Educational and scientific institute of psychology and mental health of Vinnytsia National Medical University named after M. I. Pirogov, Vinnytsia, 2025.

The theoretical and methodological principles of the formation and functioning of social groups in the system of social interactions were considered. The first section analyzed the essence of social groups, their characteristics, classifications and role in the formation of the personality. Particular attention was paid to the fact that the group is the basic environment for the development of the individual, in which social norms, values, identity and behavioral models are formed. The work summarizes scientific approaches to understanding the dynamics of the group process, in particular the stages of collective development, roles, interpersonal interaction, structural features and psychological factors that determine the functioning of groups. Based on the analysis of scientific works of domestic and foreign researchers, the content of the concept of «composition of a social group» as a combination of individual and psychological characteristics of its members, group norms and values, the degree of cohesion and the features of interpersonal relations is clarified.

The second section presents the ascertaining stage of an empirical study aimed at identifying psychological characteristics that influence the composition of a group and the specifics of interpersonal interaction. The study used a set of methods, including testing, questionnaires, observation, and analysis of the structure of interpersonal relationships. Using various methods, the level of self-esteem, emotional stability, neuroticism, conformity, and socio-value orientations of participants was determined. The results obtained indicate that individual psychological parameters have a significant impact on the position of an individual in a group, their role functions, and style of interaction. Also, a tendency towards increased activity and initiative was revealed among participants with high self-esteem and emotional stability, while respondents with low self-esteem and increased neuroticism more often

demonstrated a tendency to conformist behavior, avoidance of responsibility, and passive participation in group work. The ascertaining analysis allowed us to determine the general level of cohesion, features of communicative ties, and existing barriers in interaction between group members.

In the third section, a formative experiment was conducted aimed at optimizing the composition of the group and improving the socio-psychological climate through the use of training, communicative and reflective techniques. The proposed program was aimed at harmonizing interpersonal relationships, forming common group norms and values, increasing the level of mutual trust, responsibility and effective coordination of actions. After the implementation of the recommendations, a significant increase in the level of cohesion, a decrease in conflict and a more even distribution of role positions in the group were observed. The results of the formative stage confirmed that properly organized work with the group composition can improve team interaction and the general psychological climate. The developed recommendations can be applied by practical psychologists, team building specialists and team leaders to increase the efficiency of group work and create favorable conditions for the development of the individual in a social environment.

Keywords: social group, group composition, group dynamics, interpersonal relations, cohesion, social norms, value groups, individual psychological characteristics, self-esteem, neuroticism, conformism, group interaction, psychological climate, social psychological mechanisms, formal experiment.

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

EPI – Eysenck Personality Inventory

MPI– Maudsley Personality Invent

EPQ – Eysenck Personality Questionnaire

ЗВО – Заклад вищої освіти

ІБВ – індекс благополуччя взаємин

КІ -коефіцієнт ізоляції

США – Сполучені Штати Америки

ЗМІСТ

ВСТУП 8

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПСИХОЛОГІЧНИХ ПІДСТАВ КОМПОЗИЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ ГРУП 11

1.1 Визначення поняття соціальних груп, їх основних ознак та класифікації 11

1.2 Роль та функції соціальних груп у житті індивіда 21

1.3 Основні підходи до динаміки групового процесу 31

Висновки до першого розділу 38

РОЗДІЛ 2. ПСИХОЛОГІЧНІ МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ СКЛАДУ ГРУПИ 39

2.1 Вплив індивідуальних характеристик на групову взаємодію 39

2.2 Визначення соціальних норм, цінностей та згуртованості у групах 47

Висновки до другого розділу 55

РОЗДІЛ 3 ЕКСПЕРМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ПІДСТАВ ПОБУДОВИ СКЛАДУ СОЦІАЛЬНИХ ГРУП 56

3.1 Організація дослідження: вибірка, методика та процедура 56

3.2 Аналіз результатів дослідження та рекомендації 66

Висновки до третього розділу 82

ВИСНОВКИ 83

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 87

ДОДАТКИ 92

ВСТУП

Основними елементами соціальної структури є індивіди та їх групи. В суспільстві вони посідають визначені статуси та виконують в ньому соціальні ролі. Базуючись на статусно-рольових ознаках відбувається об'єднання індивідів в різні групи та соціальні спільноти. Незалежно від культури або раси всі люди самовиражаються в груповому житті. Як тільки дитина займає своє місце в родині, вона стає людиною, в свою ж чергу, відсутність людської групи негативно позначається на її особистості. Рухаючись в сімейному циклі, вона поступово завойовує властивим іншим групам взаємозв'язку які в процесі змін, супроводжуватимуть її в дорослому житті. Тому, можна сказати, що життя індивіда, який знаходиться постійно в суспільстві, протікає в соціальних групах і під їхнім безпосереднім впливом. В залежності від ситуації та цілей групи, використання різних способів дає можливість ефективніше вирішити практичні проблеми. Вивчення структури, ролі та факторів функціонування соціальних груп потрібне не тільки задля теоретичного аналізу, але й для практичного застосування, наприклад на роботі, в школі, в колі родини тощо.

Кожна людина значну частину свого часу проводить в різних групах: на роботі, вдома, на заняттях спортивної секції, в колі друзів і т.д. Люди в групах відпочивають, ведуть сімейне життя, працюють, виховують дітей, при цьому вступаючи в контакти з іншими людьми, так чи інакше, ведуть з ними взаємодії: конкурують, або навпаки, допомагають. Часом, індивіди можуть переживати в групі однакові психічні стани, що значною мірою має вплив на їхню діяльність. Здавна різного роду групи – це об'єкт соціально-психологічного аналізу, однак варто пам'ятати, що не всяку сукупність індивідів можна назвати групою. Наприклад, якщо в наслідок аварії відбувалось скупчення людей, які випадково опинились всі в одному місці – це агрегація, не група, оскільки всі ці люди не мають спільної мети, через декілька хвилин вони просто розійдуться і більше в житті їх нічого об'єднувати не буде. Якщо ж вони почнуть вживати спільні дії для допомоги постраждалим, тоді на короткий час це з'єднання осіб стане

групою. Таким чином, щоб скупчення вважались групою в соціально-психологічному сенсі, необхідна наявність декількох факторів: взаємодія між членами, спільна мета, певна структура та взаємне сприйняття себе як частини цієї групи.

Психологічні підстави композиції соціальних груп досліджувались багатьма психологами, зокрема Берн Е., Волошина В.В, Винничук Р.О., Власова О.І., Горбунова В..В., Григоришен О.О., Деннет Д., Дембицька Н.М., Зелінська Т.М, Огороднійчук З.В., Карпенко Є., Ставицька С.О. та інші.

Соціальні групи є не лише формальним об'єднанням людей за територіальною, професійною чи іншою ознакою. Це насамперед психологічні спільноти, які мать власну динаміку розвитку, живуть внутрішнім життям та визначають поведінку свого оточення. Розуміння психологічних підстав композиції соціальних груп дозволяє фахівцям ефективно працювати з колективами та досягати кращих результатів. Не дивлячись на безліч досліджень даної теми, вона досі залишається актуальною в контексті глобалізаційних змін. Тільки усвідомлення цих підстав дозволять сприяти сталому розвитку суспільства в цілому.

Метою дослідження є розгляд теоретико-методологічних положень та розробка практичних рекомендацій щодо психологічних підстав композиції соціальних груп.

Відповідно до мети дослідження було поставлено та вирішено ряд завдань:

– визначити поняття соціальних груп, їх основних ознак та класифікації;

– обґрунтувати роль та функції соціальних груп у житті індивіда;

– узагальнити основні підходи до динаміки групового процесу4

– охарактеризувати вплив індивідуальних характеристик на групову взаємодію;

– оцінити соціальні норми, цінності та згуртованість у групах;

– організувати дослідження: вибірку, методику та процедуру;

– аналізувати результати дослідження та рекомендації.

Об'єктом дослідження є процес психологічних підстав композиції соціальних груп.

Предметом дослідження є психологічні закономірності формування, структурування та функціонування соціальних груп.

Наукова новизна полягає у комплексному підході до вивчення психологічних підстав композиції соціальних груп, який поєднує дослідження індивідуально-психологічних характеристик із аналізом структури міжособистісних відносин у групі.

Практичне значення отриманих результатів можуть бути використанні у діяльності практичних психологів для оптимізації процесів групоутворення, покращення командної взаємодії та формування сприятливого соціально-психологічного клімату.

Щоб ефективно дослідити психологічні підставки композиції соціальних груп було використано наступні методи дослідження: спостереження, тестування, анкетування, класифікація, теоретико-методологічний аналіз, порівняння, узагальнення.

Основні положення кваліфікаційної роботи було апробовано на щорічній міжнародній науково-практичній конференції «GLOBAL TRENDS IN SCIENC AND EDUCATION» 28-30 липня 2025 року у тезі «Психологічні підстави композиції соціальних груп».

Структура: вступ, 3 розділи, висновок, 11 таблиць, 15 рисунків. Список використаної літератури 60 джерел. Загальна кількість сторінок 96.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПСИХОЛОГІЧНИХ ПІДСТАВ КОМПОЗИЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ ГРУП

1.1 Визначення поняття соціальних груп, їх основних ознак та класифікації

Соціально-психологічною базою спільності є феномени «Ми» і «Вони», при цьому «Ми» вважається універсально-психологічною формою самосвідомості будь-якої сукупності осіб, яка завжди була протилежна феномену «Вони». Вона є продуктом розвитку особистостей та передумовою спілкування. Як цілісності спільності властиві соціальний настрій, психологічний стан, політично-економічна та професійна діяльності. Характеризують її відокремленість людини, наприклад припинення спілкування в певній спільноті та момент уподібнення, де індивід ідентифікує себе з її нормами, цілями або ж цінностями. Відокремленість вказує на індивідуальність особистості, а це свідчить про її належність до інших різноманітних соціальних спільностей, соціальних ролей та соціальних відносин. До соціальних ознак, які об’єднують особистостей у суспільстві, відносять спільні інтереси, належність до групи єдиної релігії, спільні цілі, стиль та спосіб життя, відносини властивості, соціальний статус, тощо. Це дозволяє розглянути соціальну спільність як сукупність людей, які характеризуються спільними інтересами, умовами життєдіяльності, належність до культурних, професійних, територіальних або ж релігійних утворень, до історично сформованих інститутів та соціальних організацій.

До прикладу спільності можна віднести сусідство, общини, які кровно споріднені, дружба тощо. Берн Е. переконаний, що община – це як соціальна спільнота, яка себе вичерпала, так як вона як атрибут докласового суспільства рудиментарно зберігалася подекуди в наступні соціальні епохи [3, с. 125]. В той час Власова О.І. наводить аргументи про велике майбутнє та відродження общини, опиравшись на факти

самоуправління в багатьох сучасно-розвинених державах [4, с. 201]. На сьогоднішній день відносно сталим об'єднанням людей вважають групу, що характеризується сукупністю осіб, які об'єднались не тільки за рахунок спільних умов та засобів соціальної життєдіяльності, але й за рахунок взаємовпливів між людьми. До основних ознак групи відносять:

– взаємозв'язок;

– спільну діяльність або мету;

– відчуття приналежності;

– систему відносин державах [4, с. 201].

Оскільки суспільству характерна системна трансформація, відповідно це стимулює суспільствознавців удосконалювати їх теоретично-прикладний науковий інструментарій. Сучасні умови зумовлюють соціологів розробляти різні складові суспільства, зокрема, соціальні групи, які б дозволяти оцінити місце та роль в суспільстві кожної з них, виділяти індикатори, завдяки яким можна визначити внутрішні зміни в їхньому середовищі за умов системної трансформації суспільства, фіксувати чинники усталеності, які надають групам якісної визначеності. Приналежність до групи є неодмінною умовою людського існування. Якщо в цілому глянути на суспільство, то можна бачити, що воно базується на сукупності різних груп, членами яких є люди. Термін соціальна група, що використовується як в психології, так і соціології, відноситься до групи людей, які перебувають в постійно організованих стосунках спілкуються, спільно діють і мають спільні інтереси та цілі (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Генеза сутності «соціальна група»

Автор	Визначення
1	2
Винничук Р.О та інші [5]	Соціальною групою називають сукупність людей, виділені за статтю, расою, віком, національністю, місцем проживання, професією, владою, доходом, освітою і т.д., і є посередником між суспільством і окремою людиною.
Горбунов В.В. [7]	Соціальна група – це спільність людей, які поєднанні на основі відповідних загальних ознак, які стосуються спільної діяльності, на підставі якості виникають такі психологічні утворення як інтереси, соціальне почуття тощо.

Продовження табл. 1.1

1	2
Деннет Д. [11]	Соціальною групою називають сукупність індивідів, які на основі спільних очікувань між собою взаємодіють.
Зелінська Т.М. та інші [16]	Соціальна група характеризується сукупністю людей, які між собою пов'язані за рахунок спільних цінностей, інтересів, системою стосунків тощо. Соціальну групу формують люди, які виділяються за певними соціальними ознаками і мають особливі моделі поведінки в суспільстві. Члени групи між собою взаємодіють та мають один на одного вплив

Розроблено автором на основі [5, 7, 11, 16]

З табл. 1.1 можна стверджувати, що соціальну групу створюють люди, яких об'єднують спільні інтереси, що є реальними причинами дій і формуються в різних індивідів у зв'язку з різною роллю і становищем в суспільстві. Де є сталі зв'язки між індивідами, там соціальні групи мають місце, а від їх дій відтворюється соціальне життя. Створення соціальних груп характеризується спільним часовим і просторовим існування, спільною діяльністю, груповими установками. В деяких випадках членство в групах має великий вплив на особисте життя та кар'єру людини. Отже, соціальною групою є об'єднання людей, яке опосередковує взаємозв'язок між суспільством та особистістю.

У функціонуванні суспільства соціальні групи відіграють важливе значення. Група виступає посередником між конкретною особою і суспільством, сприяє впливові на людну суспільних явищ, формує переконання, установи та цінності, при цьому людина перебуваючи в різних соціальних групах може впливати на спільну думку людей, суспільстві процеси тощо. Загалом, соціальна група є самостійним суб'єктом розвитку і життєдіяльності, можна встановити, які механізми і фактори свідчать про появу соціальної групи, яким є цикл життєдіяльності, яку роль відіграє кожний член групи, які процеси забезпечують ефективність та стабільність функціонування групи. Також, перебуваючи в соціальній групі людина отримає нові навички, знання, досвід при взаємодії з іншими індивідами. Взаємодія між учасниками є основною характеристикою

соціальної групи. Вона може бути як формальною (робочі колективи, суспільні організації), так і не формальною (спортивні команди, дружні компанії) [17, с. 68].

Основними ознаками соціальних груп вважають цілу низку певних характеристик, які дозволяють краще зрозуміти, чому вони формуються та як функціонують, а також, яку роль в житті кожного індивіда та суспільства вони відіграють. Загалом усвідомлення індивідами своєї належності до певної групи є важливим фактором, оскільки без відчуття єдності та спільної ідентичності неможливо говорити про справжнє існування соціальної групи. Усвідомлення це формується за рахунок спільних традицій, символів, культурних практик, соціального становища або ж через єдність професійної діяльності. Наявність спільних інтересів та цілей дозволяють об'єднати членів групи для досягнення певних результатів, які є важливими для кожного учасника. Соціальна група формується навколо певної мети, цінності чи потреби, і може мати різний рівень узагальнення: від практичних завдань до культурних чи ідеологічних орієнтирів. Головним аспектом є те, що в цьому випадку є факт того, що цілі сприймаються як значущі для всієї групи та забезпечують мотиваційний фундамент її функціонування [6, с. 102].

Умовні соціальні групи характеризуються сукупністю індивідів, які не мають спільної діяльності, постійної взаємодії чи чіткої організації. При цьому їх об'єднують спільні соціально важливі ознаки. В свою чергу реальні групи поділяються на лабораторні та природні. Лабораторними називають групи, які спеціально були створені для проведення досліджень на вирішення наукових завдань, і підрозділяються вони на контрольні (виконання завдань відбувають без дії чинника, який вивчається) та експериментальні (схильні до дії чинника, який вивчається). Природні групи виникають спонтанно, без штучного створення і на основі спільних інтересів, потреб та взаємодії між особами, які об'єднуються для досягнення спільних цілей на відміну від створених лабораторних груп. До прикладу природними групами можна вважати натовп, аудиторію, сім'ю, друзів [4, с. 128].

Горбунова В.В. пропонує за основу взяти наступну класифікацію груп (рис. 1.1).

Рисунок 1.1 – Класифікація соціальних груп за Горбуновою В.В.

Розроблено автором на основі [7]

До характеристик природних груп відносять:

– неформальний характер;

– спільні інтереси та потреби;

– реальні зв’язки;

– спонтанність виникнення.

За розміром та соціально-психологічними характеристиками соціальні групи поділяють на великі та малі. Великою соціальною групою називають кількісно необмеженою, складно організовано соціальною групою, яка формується на основі віку,

статті національності і т.д. Вони існують в масштабах суспільства та розвиваються за соціально-психологічними закономірностями проявів масової психіки, і в порівняні з малими групами, великі не вимагають обов'язкових особистих контактів.

Великі групи класифікують за наступними ознаками:

– професійні та громадські об'єднання, партії, в які вступила особа через свідоме прагнення до об'єднання на основі певних цінностей і цілей;

– релігійні конфесії, етноси, страти, що утворились завдяки об'єднаним соціальним зв'язкам [15, с. 394].

Також, великі групи можуть бути як відкритими, так і закритими, а членство в закритих визначається внутрішніми законами груп.

Найпоширенішим вважається поділ великих груп на соціальні групи (етнічні), які сформувались внаслідок історичного розвитку суспільства. В систему суспільних відносин вони відіграють провідну роль і характеризуються своєю стійкістю і тривалістю.

Малими групами називають об'єднання до десяти осіб, члени якої добре знають один одного, активно взаємодіють і знаходяться в безпосередньому контакті, що створює можливість для міжособистісного спілкування. Питання стосовно кількісних характеристик залишається доці актуальним, оскільки одні психологи вважають, що найменша мала група – це тріада, так як під час конфлікту група з двох осіб легко може розпастись. Третя особа на себе може взяти роль судді, підтримавши чиюсь позицію для збереження групи, а діада, лише фіксує первинну форму спілкування. Інші вважають, що діада є найменшою, так як більшість досліджень особливостей малої групи проведена саме на діадах. Певний час більшість авторів вважало, що мала група може сформуватись на основі не більше семи осіб, однак як показує практика, реальне функціонування малих груп може характеризуватись об'єднанням в десять, тридцять і більші людей. В малій групі основними сферами активності індивідів є спілкування та спільна діяльність, тому, на цій підставі доречно виділити структуру відносин і зв'язків, породжених спільною діяльністю (рис. 1.2).

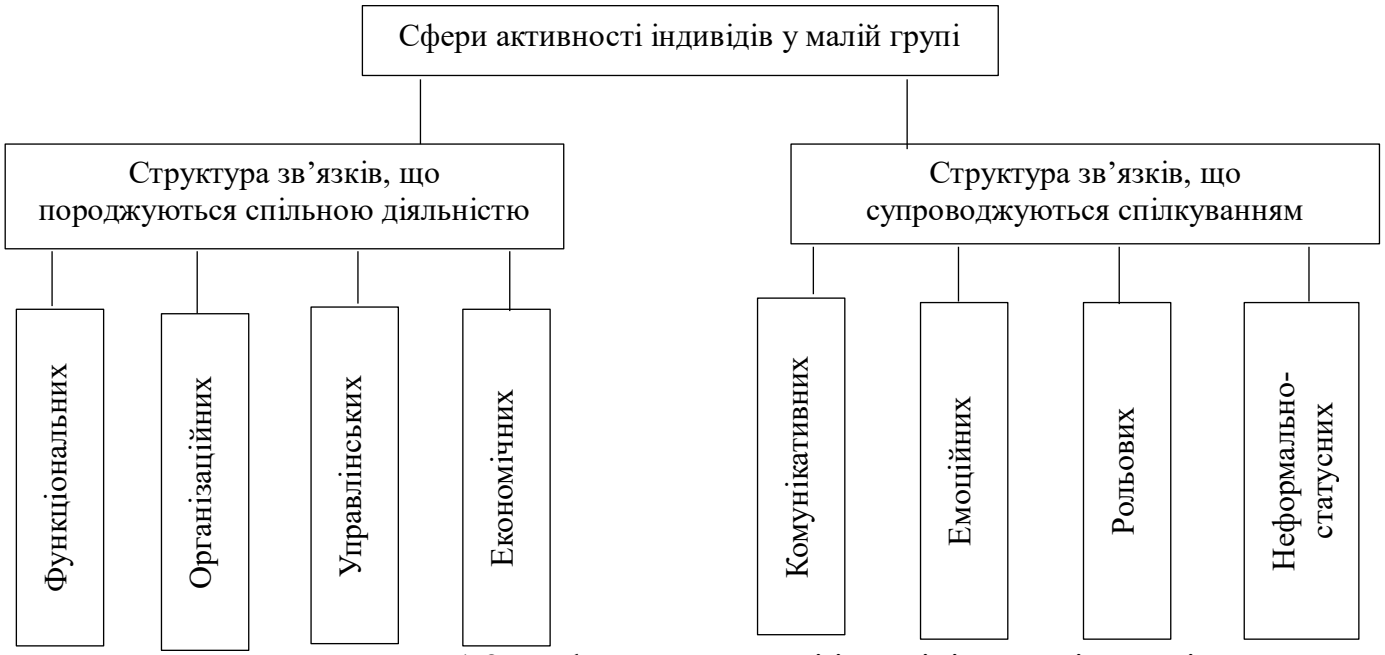

Рисунок 1.2 – Сфери активності індивідів у малій групі

Розроблено автором на основі [16]

За організаційним критерієм соціальні групи поділяють на формальні (групи, які організовано оформлені, членство в яких регламентується офіційними приписами, правилами та домовленостями, а також, всі ролі та статуси в них строго розподілені) та неформальні (групи, які організовано не оформлені, і які зароджуються стихійно на основі схожості інтересів, симпатій, особових характеристик тощо). Соціальні групи також поділяють за мірою близькості між членами групи. Кочубинська Т. М. вважає, що первинна група є кооперацією, асоціацією індивідів, які взаємодіють безпосередньо між собою державах [19]. Така група характеризується тісними та стійкими стосунками, і відзначаються взаємною симпатією та взаєморозумінням. До прикладу можна взяти трудовий або дитячий колектив, родину. Саме в первинній соціальній групі відбувається первинна соціалізація, коли людина вперше засвоює соціальні цінності, ідеали, норми та відчуває соціальну приналежність. На думку Липка А. первинність соціальних груп полягає в тому, що у формуванні ідеалів індивідуума та соціальної природи вони відіграють вирішальне значення [25]. Тому можна сказати що первинна соціальна група – це група, в люди взаємодіють між собою як особистості, мають спільні почуття, надії,

задовольняючи при цьому свої потреби у спілкуванні. Соціальні контакти у вторинних соціальних групах однобічні, безособові та носять функціонально-утилітарний характер.

Первинні і вторинні соціальні групи розрізняються за характером взаємозв'язків. Перша характеризується емоціональною задоволеністю її кленів від контактів в групі, а принципом існування другої групи можна назвати функціональність взаємозв'язків. Тобто первинна група зорієнтована на взаємний зв'язок між членами, а вторинна зорієнтована на ціль і зазвичай включають кілька первинних груп. Вперше поняття первинна група було застосовано 1909 року видатним американським соціологом Чарльзом Кулі у монографії «Соціальна організація. В часом різні вчені почали застосовувати даний термін для значення будь-якої групи, в якій існують особисті стосунки. Тому доцільно вважати, що первинні групи – це невелика робоча бригада, пара друзів, члени якої працюють, відпочивають і т.д. В сучасному суспільстві первинна група є дуже стійким формуванням, яка виконує роль сполучної ланки між різними організаційними структурами і особистістю. За останні 50 років різні соціологічні дослідження дозволяють зробити висновок, що твердження про «зникнення» первинних груп в процесах урбанізації, індустріалізації та бюрократизації суспільства є помилковим, при цьому також було з'ясовано, що в суспільстві, на даний момент, більше домінують вторинні групи [12].

За мірою значущості також поділяють соціальні групи на референтні та групи членства. Референтна група характеризується умовною соціальною спільністю, який є для індивіда еталоном. Для людини референтною група стає лише в тому випадку, коли для неї групові норми, цінності стають особисто значимими. До функцій референтних груп відносять порівняльну та нормативну. Тому Дутневич Т. В. запропонував розрізняти два типи референтних груп, а саме порівняльну (цінності членів якої людина вважає точкою відліку для порівняння або співвідношення своїх самооцінок) та нормативну (коли особа прагне отримати і зберегти визнання). Групою членства називають сукупність індивідів, які об'єднанні завдяки спільній професії, інтересами або віку, та вважають себе частиною цієї групи, усвідомлюючи зв'язки з іншими її учасниками [13].

Соціальні групи поділяються на тимчасові та постійні, все залежить від їхнього характеру зв'язків між її членами. Постійні групи – це групи, з тривалим існуванням та тісними особистими стосунками між її учасниками. А тимчасові – це групи, які формуються на короткий термін аби досягти поставленої мети.

Соціологи соціальну групу відрізняють від соціальної категорії та скупчення. Соціальною категорією називають сукупність людей, які мають спільні ознаки і вважаються для суспільства соціального важливими. Загалом, інформація про соціальні категорії може мати важливе практичне значення, зокрема, інформація про розподіл населення на віком дає можливість спрогнозувати потрібну кількість місць в навчальних закладах, ймовірний обсяг медичного обслуговування, тощо. Також, усвідомлення індивідами своїх спільних рис може мотивувати їх взаємодіяти між собою. Скупченням називають одночасне зібрання незнайомців зібраних в одному місці, наприклад, пасажири в громадському транспорті, покупці в супермаркеті, натовп на вулиці, аудиторія на концерті. В дану категорію люди легко входять та виходять, так як форми соціального упорядкування тут є короткочасними. Не дивлячись на це, це не означає, що в соціальному житті скупчення маловажливі [31].

Загалом, соціальні групи – це ключовий елемент соціальної структури суспільства, оскільки сам через них особа можу ввійти у взаємодію з іншими індивідами, засвоює норми поведінки, культурні цінності та соціальний досвід. Жодна людина не існує поза межами суспільних відносин, і саме соціальні групи підтримують соціальний порядок та забезпечують умови для розвитку особистості. Визначення основних ознак соціальних груп дозволить краще зрозуміти, що відрізняє групи від тимчасових об'єднань чи випадкових натовпів.

1. Спільні цілі та інтереси дозволяє об'єднати людей та надати сенсу їхньому спілкуванню, співпраці тощо. Інтереси в свою чергу дозволяють індивідам прагнути підтримувати існування групи та зберігати її цілісність. Інтереси можуть мати духовний, матеріальний чи колективний характер.

2. Усвідомлення належності до групи характеризується тим, що член не тільки виконує в групі певні функції, але й внутрішньо відчуває себе «своїм» серед інших учасників. Це створює основу для ідентифікації: особа визначає себе через належність до колективу, сім'ї, нації. В той же час усвідомлення «ми» часто супроводжується протиставленням до «вони», що підкреслює між різними групами межі. Без усвідомлення групи перетворились би на випадкове скупчення осіб, які не мають внутрішнього взаємозв'язку [32].

3. В групі існують завжди певні форми комунікації, наприклад координація дій, обмін інформацією, спільна діяльність тощо. Ця взаємодія може мати різні форми в залежності від типу групи. У формальних групах, таких як робочий колектив, заклади освіти регулюється вона офіційними правилами, посадовими обов'язками і статутами. У неформальних групах, зокрема в дружній компаніях, взаємодія відбувається на довірі, неофіційних домовленостях та зв'язках. Загалом, саме комунікація дає можливість групам координувати дії всіх учасників та зберігати єдність.

4. Структура групи також є невід'ємною ознакою групи, і визначається ролями і статусами членів групи. В будь-якій соціальній групі можна виділити послідовників, лідерів, пасивних і активних учасників. Розподіл ролей допомагає зробити діяльність групи ефективнішою, уникнути хаосу та забезпечити упорядкованість взаємодії [12, с. 201].

5. Важливим аспектом також є відносна сталість у часі. На відміну від одноразових зібрань чи випадкових натовпів соціальні групи існують протягом певного періоду. Не дивлячись на те, що в груп може змінюватись та оновлюватись склад, зберігається певна безперервність, і саме вона забезпечує групам можливість передавати цінності та норми новим членам, підтримувати зв'язок поколінь та зберігати культуру.

Отже, соціальною групою називають сукупність людей, що об'єднанні в общину за рахунок спільних цінностей, інтересів, цілей. Це не просто випадкове скупчення осіб, а відносно стабільне об'єднання, яке маю свою систему відносин, внутрішню структуру та певний організаційний рівень. Групи дозволять людям розвиватись, набиратись

соціального досвіду, навчатись співпраці, формувати свою особистість. В той же час групи – це фундамент суспільства, оскільки через них відбувається забезпечення соціального порядку, передача культурних традицій та організація праці.

1.2 Роль та функції соціальних груп у житті індивіда

Соціальні групи являються важливим елементом соціальної структури будь-якого суспільства, так як вона забезпечують простір, в якому формується індивід та розвивається його поведінка. Людина від час ого народження існує в соціальному середовищі, оскільки вступає в постійно взаємодії з іншими, що визначає її цінності, способи взаємодії та визначає сприйняття світу загалом. Включення людини в соціальні групи дозволяє сформувати її рамки поведінки, створює умови для розвитку соціальних навичок, допомагає визначити межі прийнятного і дозволеного, а також, сформувати самосвідомість. Ролі та функції соціальних груп виявляються у багатьох аспектах життя людини, оскільки вони визначають спосіб життя, у який особа буде взаємодіяти з оточенням, дозволяють скоординувати поведінку в складних соціальних ситуаціях та допомагають організувати діяльність. Входження в групу дає можливість людині отримати певні соціальні орієнтири, встановити взаємозалежності та зв’язки, які стають основою для розвитку почуття відповідальності, взаємодопомоги і здатності до співпраці. Соціальні групи формують структуру, в межах якої індивід реалізовує свої прагнення і потреби, отримує схвалення і підтримку, що відіграє важливу роль у розвитку його емоційного благополуччя та психологічної стійкості. Взаємозв’язок з іншими людьми дозволяє індивіду навчатися конструктивним моделям вирішення конфліктів, освоювати способи спілкування, адаптуватись до соціальних норм. Це все сприяє формуванню соціальної зрілості індивіда, який здатний самостійно приймати рішення та ефективно взаємодіяти і суспільстві [39].

Ролі та функції соціальних груп впливають на внутрішнє життя особи, не обмежуючись лише поведінковими аспектами. Групова взаємодія дозволяє сформувати

відчуття приналежності, яке є основною складовою психологічного благополуччя. Індивід отримує можливість оцінювати себе з поглядами інших, порівнювати власні погляди, розвивати емоційний інтелект, відчувати взаємну підтримку, тощо. Завдяки участі в групових процесах людина усвідомлює своє місце у світі, набуває соціальної ідентичності та структурує власні життєві пріоритети. На думку Ревасевича І., взаємодія з різними типами соціальних груп також має вплив на розвиток різних чинників особистості [36, с. 138]. Освітні, професійні, культурні групи створюють можливості для засвоєння нових навичок, знань, професійної самореалізації, розвитку компетентностей. В свою чергу неформальні групи дозволяють переживати спільні емоції, надають підтримку, формують почуття солідарності та діляться власним досвідом. Кожна людина при взаємодії в групах, проходить постійний процес самоусвідомлення та адаптацію, що є основою побудови успішних соціальних стосунків. Вони також дозволяють визначити спосіб, в який особа інтегрується в суспільство, забезпечуючи прогнозованість, стабільність та передбачуваність взаємодій, що дозволяє людям розвивати критичне мислення, планування, вміння оцінювати наслідки своїх дій в соціальному середовищі. Поступове засвоєння правил і ролей, які є в групі, формує здатність до взаємодії відповідальності, створює платформу для вирішення життєвих завдань, саморозвитку та підвищення соціальної компетентності [41].

Загалом, соціальні групи в житті індивіда – це платформа для розвитку та реалізації потенціалу особистості. Вони виступають провідниками для обміну знаннями, навчання, що дає можливість людині удосконалювати соціально-професійні навички та освоювати нові компетенції. Індивід завдяки участі в колективній діяльності вчиться планувати дії, приймати рішення, координувати власну діяльність із діяльністю інших. Соціальні групи забезпечують підтримку процесів соціальної адаптації. Допомагають визначити своє місце в суспільстві, зрозуміти вимоги та очікування соціального оточення, завдяки чому людина може ефективніше інтегруватись в різні соціальні контексти, знаходити ресурси для вирішення життєвих завдань та встановлювати

міжособистісні зв’язки. Підтримка від груп сприяє формуванню відчуття приналежності та знижує ризики соціальної ізоляції.

В житті індивіда соціальна група впливає на його мотивацію та активність. Завдяки постійному спілкуванню з іншими членами групи людина отримує стимул для розвитку, досягнення поставлених цілей, самовдосконалення. Група допомагає сформувати стандарти поведінки, які в подальшому індивід застосовує при визначенні пріоритетів, життєвих стимулів, підвищення особистісної ефективності, тощо. Підтримка та схвалення з боку членів групи сприяють формуванню впевненості у власних силах, а також стимулюють внутрішню мотивацію, яка є важливою, оскільки визначає бажання індивіда діяти і розвиватись без зовнішнього примусу. Навіть якщо в групі є правила, санкції, винагороди, люди, які внутрішньо вмотивовані, діють креативніше, активніше та відповідальніше. Павеоків Р.В. наводить декілька основних факторів внутрішньої мотивації:

1. Підвищення ефективності взаємодії. Людина докладає більше зусиль для досягнення групових цілей, коли вона зацікавлена у спільній діяльності через власний інтерес чи цінності, що робить групу продуктивнішою [34].

2. Саморозвиток і навчання. Внутрішньо вмотивовані люди беруть частіше на себе відповідальність за класний розвиток, навчаються постійно новому, та підвищують загальний рівень компетентності всього колективу в цілому.

3. Зміцнення психологічного клімату. Внутрішня мотивація зменшує конфліктність, так як колектив працює через усвідомлену цінність спільної діяльності, а не через винагороду чи страх. За рахунок цього підвищується рівень підтримки та довіри в групі.

4. Сприяння творчості та інновацій. Внутрішня мотивація підштовхує членів групи постійно шукати вихід з ситуації, пробувати щось нове, тим самим відбувається обмін ідеями і креативами, що цінуються в груповій діяльності [34].

5. Забезпечення сталості результатів. Внутрішня мотивація гарантує, що члени групи навіть за відсутності зовнішньої мотивації будуть залишатись активними та відповідальними

6. Формування відчуття причетності та цінності. Внутрішньо зацікавлені особи в груповій діяльності відчувають себе важливою частиною колективу, що посилює лояльність до групи, соціальну ідентичність, а також сприяє збереженню взаємозв'язків [34].

Соціальні групи формують систему соціальних ролі, які виконує людина у різних сферах свого життя. Засвоєння цих ролей – основний елемент розвитку особистості та соціалізації. Вони також дають можливість людині визначати власні обов'язки, права, межі відповідальності, розвивати здатність до взаємодії, співпраці та адаптації до колективних процесів. Індивід при виконанні соціальних ролей набуває досвіду взаємодії, що в подальшому підвищує його готовність до ефективність комунікації в складних умовах, а також соціальну компетентність в цілому.

Як зазначає Приходько Ю.О., формування життєвих пріоритетів та ціннісних орієнтирів людини є важливою складовою впливу соціальних груп. Взаємодія з іншими індивідами в групі дає можливість людині оцінювати поведінку, порівнювати власні уявлення з уявленнями групи, приймати рішення відповідно до соціально прийнятих норм. Постійна взаємодія з колективом дозволяє особі розкрити своє критичне мислення, підійти глибше до оцінки та аналізу ситуацій, що сприяє ефективній самореалізації [35].

Соціальні групи формують також основу для розвитку організаційних і лідерських здібностей. Включення в групові процеси дозволяють людині розвивати свої комунікативні навички, вчитися координувати дії інших, впливати на групові рішення. Особа набуває досвіду для введення переговорів, вирішення конфліктів та управління колективною діяльністю. Загалом, Пасєка О .В. зазначає, що лідери на ефективних підприємствах, впроваджують нові цінності, організаційну культуру, тим самим підтримуючи різні нововведення, турботу про всіх послідовників, високоякісне обслуговування. Такі лідери в першу чергу орієнтуються як на ідеологію, так і на

технологію. Пасєка О.В. вважає, що лідерство – це один із процесів організації малої соціально групи та управління нею, який дозволяє досягти поставлених цілей в зазначений термін з оптимальним ефектом. А лідером вважають члена групи, який висуває свою кандидатуру на роль неофіційного керівника спонтанно, при чому в умовах специфічної ситуації, для організації спільної діяльності членів групи аби по швидше досягти поставленої спільної цілі.

Керівництво людьми є найбільш ефективним і здійснюється воно у формі лідерства. Лідера визначають як особистість, яка може об'єднати в групу людей задля досягнення поставленої мети. В той як Філоненко М.М. розуміє лідерство, як двоєдиний процес: з одного боку – індивідуальний, а з іншого – груповий. В основі процесів лежить здатність лідерів несвідомо викликати в людей почуття любові, милування, обожнювання до себе. Поклоніння осіб одній і тій де людині може зробити її лідером [51].

На думку Тітова І. лідером можна вважати людину, яка реалізує суспільний інтерес, задовольняючи власний егоїзм. Він забезпечує роботою сотні людей та розподіляє матеріальні блага, розвиваючи власну діяльність, при цьому стимулює в суспільстві прогрес та вносить пожвавлення в економіку, що в результати дає поштовх еволюції суспільства. Позиція лідера є його роль в певній системі. Індивід, який формально грає роль лідера, може як мати, так і не мати здатності керувати та лідерських навичок. Лідерство має пряме відношення до особистих здатностей, умінь, впливу і часто воно може належати особі, яка не є формальним лідером. Коли група формується, деякі її члени починають активніше грати роль, здобуваючи домінувальне положення. Таким чином відбувається поділ учасників соціальної групи на ведених і провідних, лідерів та їх послідовників, або ж виконавців їх рішень та планів. По мірі росту та стабілізації групи, серед її учасників складається своєрідна рангова ієрархія, коли роль лідера здобуває вирішальне значення в забезпеченні ефективності її роботи та організації спільної діяльності. Стиль поведінки та особистість лідера загалом визначає долю як кожного учасника, так і всієї групи. Іншими словами лідери мають вплив на соціалізацію

особистостей. Як різноманітні групи та люди, такі ж різноманітні лідери та їх поведінка, однак у всіх випадках присутня єдина закономірність: лідер та його стиль поведінки няпряму відображає сутність групи, також його особистісні риси та риси його послідовників [49, с. 64].

Можна сказати, шо лідер групи – це та людина, яка має особисту привабливість, високий рівень ініціативності, товариськість, авторитет, активність, має навички та досвід в організаційній діяльності, та і загалом, зацікавлений досягнути групову мету. За своєю природою лідерство – результат суб'єктивних та об'єктивних чинників.

В соціальних група взаємодія сприяє формуванню соціальності ідентичності та самоусвідомленості. Учасник групи відчуває приналежність, усвідомлює себе як частину певної спільноти та розуміє власну роль в суспільстві, що створює психологічну опору, яка так потрібна аби була змогла подолати труднощі та адаптуватись до нових умов. Завдяки соціальній ідентичності людина може ефективно встановлювати стабільні міжособистісні зв'язки та інтегруватись у різні соціальні контексти. Також соціальні групи мають вплив на етичні та моральні орієнтири людини. При взаємодії з іншими учасниками групи в індивіда формується розуміння соціально-прийнятної поведінки, розвивається здатність до морального оцінювання власних дій, емпатії та співчуття. Так людина вчиться брати на себе відповідальність та діяти у рамках колективних цінностей, норм. Окрім цього, соціальні групи створюють умови для інтелектуально-творчого потенціалу, а спільна діяльність формує нові підходи до вирішення проблем, стимулює обмін ідеями та сприяє розширенню кругозору індивіда. Завдяки групам людина може розвивати свою здатність до генерації ідей, та інтеграції до різних точок зору [54].

Можна вважати, що в житті індивіда роль соціальних груп є багатовимірною і впливає на соціальну поведінку, психологічний стан, мотивацію, розвиток компетентностец, здатність до самореалізації тощо. Завдяки участі в групових процесах людина набирається досвіду, який в подальшому їй потреб для повноцінного особистого розвитку.

Так як соціальна група – це основа людського суспільства, яка визначає майже всі аспекти життя індивіда, кожна з груп виконує для індивіда важливі функції, завдяки яким можна не тільки вижити, але й розвиватись як повноцінний член суспільства. Основні функції соціальних груп представлено на рис. 1.3.

Рисунок 1.3 – Функції соціальної групи

Розроблено автором на основі [43]

Функцію соціалізації слід розглядати як процес включення людини в соціальне середовище, засвоєння нею цінностей, норм, традицій, моделей поведінки, притаманних певному суспільству чи культурі. В цьому випадку соціальна група виступає як посередник між суспільством та індивідом. Завдяки їй людина може отримати нові знання, зокрема спілкування, базові знання про світ, правила поведінки, моральні орієнтири, тощо. Сім'я виступає першою групою людини, в якій вона опановує морально-культурні засади, вчиться турботі, доброті та довірі. Пішовши в навчальний заклад людина долучається до більш формалізованої системи норм, де за основу взято дисципліну, співпрацю з однолітками, викладачами. Поступово в групах однолітків дитина формує власну ідентичність, вчиться самостійності, умінню відстоювати свою позицію. У вищих навчальних закладах відбувається активне становлення громадянської свідомості, закріплення професійних орієнтацій та розширення кругозору. Молоді спеціалісти в професійних колективах не лише навчаються чомусь новому, але й переймають досвід від старших колег та навчаються виконувати роль тих громадян, які

беруть участь в соціально значущій діяльності. Можна стверджувати, що соціалізаційна функція – це фундамент особистості, оскільки саме завдяки їй людина може ввійти у суспільство, набути здатність жити та діяти у злагоді з іншими, перетворюватись з біологічної істоти на соціальну особистість загалом Без даної функції розвиток окремої людини не можливий, як й існування суспільства як цілісної системи також [12, с. 201].

Інструментальна функція відповідає за те, щоб соціальні групи виступали засобами організації спільної діяльності та досягали конкретної мети. Люди поодинці здатні задовольнити тільки обмежене коло потреб, але в групі вони отримують набагато ширші можливості, зокрема, координують дії, розподіляють рівномірно свої обов'язки, поєднують ресурси та досягають результатів, які б не можна було отримати працюючи окремо. В трудових колективах кожний учасник виконує свою частину завдань, створюючи при цьому спільний продукт. В наукових спільнотах дана функція проявляється через вироблення нових знань через співпрацю дослідників, а в політичних партіях – завдяки формуванню програм та в боротьбі за владу, що перевищує можливості будь-якої окремої людини. Також, дана функція забезпечує контроль за виконанням правил і норм, координацію діяльності та організацію процесу прийняття рішень. Інструментальна функція формує певну структуру, порядок, за рахунок чого спільні дії стають ефективнішими. Таким чином людина реалізовує власні цілі завдяки спільній співпраці для задоволення своїх потреб, які в індивідуальному вимірі залишились би нереалізованими [37, с. 59].

Щодо експресивної функції соціальний груп, то вона забезпечує емоційне самовираження, духовний розвиток та умови для комунікації міжособистісного спілкування. За своєю природою індивід – це емоційна істота, яка потребує не тільки раціональної організації діяльності, але й можливість виражати почуття, отримувати підтримку, радість, співчуття, тощо. За рахунок соціальних груп створюється простір, в якому люди можуть реалізовувати свої потреби у визнанні, любові, спільних переживаннях, дружбі. Також ця функція прияє зміцненню внутрішньої згуртованості групи. Між членами групи емоційні зв'язки забезпечують солідарність, довіру, відчуття

спільності. Для особи це означає отримати відчуття власної значущості, можливість подолати самотність, реалізувати свою потребу у приналежності до певного кола людей. Завдяки цьому формується емоційне здоров'я, психологічна рівновага та гармонійність особистісного розвитку.

Останньою важливою функцією є підтримуюча, яка полягає у наданні людині захисту, відчуття безпеки, стабільності та допомоги. Складні життєві обставини зумовлюють індивіда покластись на своїх друзів, громадські організації, колег, сім'ю. Групи підтримують індивіда в різних критичних ситуаціях, зокрема в кризі чи соціальній несправедливості. Підтримуюча функція може проявлятись також в моральному аспекті, коли учасники групи засуджують чи схвалюють певні дії, надають поради, допомагають зберегти правильні орієнтири або ж підбадьорюють у важкі хвилини. Дана функція – це як «подушка безпеки», яка захищає людину від психологічних потрясінь та стресів, забезпечує стабільність самого суспільства, оскільки особи, які відчувають підтримку, ефективніше долають свої труднощі. В разі відсутності підтримуючих в'язків індивід отримує соціальну ізоляцію, депресію та відчуження [37, с. 59].

Еміль Дюркгейм є одним із засновників соціології і розглядав групи як головний елемент суспільної інтеграції. Він стверджував, що індивід не може існувати поза соціумом. Тільки завдяки груповим зв'язкам він набуває певних цінностей та норм. Можна сказати, що тут чітко простежується соціалізаційна функція: через релігійні громади, сім'ю особа засвоює моральні орієнтири, які дозволяють бути їй частиною спільноти. Також автор підкреслює значення груп у забезпеченні морального контролю: вони виступають як посередники між індивідом і суспільством, стримуючи егоїстичні прагнення та спрямовуючи поведінку людини у соціально прийнятне русло. Тому, в його концепції соціальні групи в собі поєднують підтримуючу та соціалізаційну функції, так як вони створюють відчуття захищеності, стабільності та формують спільні цінності.

Відомий дослідник Роберт Мертон розвинув ідеї функціоналізму, запровадивши поняття «латентних» та «маніфестних» функцій. На його думку для розуміння ролі груп це є особливо важливим, оскільки латентні функції характеризуються прихованими

наслідками діяльності груп, які не завжди усвідомлюються членами, але мають значний вплив. До прикладу: студентська група має маніфестну функцію здобуття знань, але лагентно вона виконує підтримуючу та експресивну функції, формуючи дружні зв'язки, створюючи мережу майбутніх професійних контактів, надає моральну підтримку тощо. А маніфестні функції – це ті, що усвідомлюються та проголошуються, наприклад, інструментальна функція робочого колективу, який офіційно створений для виробництва продукції. Таким чином автор хотів показати, що функції соціальних груп є багато ширшими за офіційно визначенні завдання, і частіше латентні фактори можуть пояснити їхню реальну значущість для суспільства та індивіда [41, с. 259].

Для представника структурного функціоналізму Толкотта Парсонса суспільство було системою, яка склалась завдяки взаємопов'язаних частин, кожна з яких виконує певні функції для підтримки цілого. На його думку, соціальні групи – це механізми адаптації та інтеграції. В моделі AGIL Парсонса можна побачити відображення функцій груп: соціальна функція відповідає за латентність, тобто передавання та збереження культурних зразків наступним поколінням; інструментальна функція пов'язана з досягненням цілей: групи координують дії осіб для досягнення колективного результату; підтримуюча функція перегукується з інтеграцією, так як соціальні групи створюють довіру, емоційні зв'язки, солідарність для забезпечення згуртованості системи; підтримуюча функція проявляється у підтримці рівноваги між вимогами суспільства та індивідуальними потребами індивіда. Таким чином, дослідник концептуалізував соціальну групу як «міні-систему», яка відтворює та підтримує загальну соціальну структуру [41, с. 301].

Отже, можна зазначити, що соціальні групи одночасно охоплюють декілька функцій, за рахунок чого людина може розвиватись як особистість, а суспільство зберігає свою стабільність та цілісність. Функції соціальних груп є багатовимірними і охоплюють всі аспекти життя людей. Вони дозволяють врегулювати поведінку, забезпечити соціалізацію, навчання, інтеграцію, досягнення цілей, емоційний розвиток, формування соціальності ідентичності, розвиток творчих комунікативних, професійних

компетентностей, адаптацію до соціального середовища а підтримку психологічного благополуччя. Завдяки функціям соціальні групи стають визначальним чинником для самореалізації, розвитку та успішної інтеграції індивіда в суспільство.

1.3 Основні підходи до динаміки групового процесу

У соціальній психології групова динаміка являється однією з основних тем для розгляду, так як саме через взаємодію індивідів формується ефективність спільної діяльності. Розуміння основних підходів до аналізу групової динаміки дозволяє пояснити механізми, що лежать в основі виникнення норм, ролей та лідерства у групі. Різні вчені визначають по різному, які чинники є у розвитку групи головними: одні акцентують свою увагу на завданнях і спільних цілях, інші – на міжособистісних стосунках та психологічних процесах, що відбуваються у свідомості кожного учасника групи.

Загалом, групова динаміка охоплює всі види колективної взаємодії у групі. Йдеться про такі процеси, як влада, зміна влади, групова згуртованість, прийняття рішень, спосіб реагування на інші групи, тощо. Більшість з них відбувається в малій групі. Поняття «групова динаміка» в різні історичні періоди отримувало різне тлумачення, оскільки вчені по різному підходили до розуміння сутності групових процесів (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Тлумачення терміну «групова динаміка»

Автор	Визначення
Москаленко В.В [31]	Групова динаміка – це сукупність внутрішньо групових соціально-психологічних явищ і процесів, котрі характеризують весь цикл малої групи та його етапи: утворення, функціонування, розвиток, стагнація, регрес, розпад
Павелків Р.В. [34]	Груповою динамікою називають процеси взаємодії членів малої групи, а також науковий напрям, який вивчає ці процеси.
Пєтухова І.О. та ін. [37]	Групова динаміка – це шлях від простого об’єднання людей до справжнього згуртованого колективу.
Фурман А.В. [52]	Групова динаміка – це галузь соціальної психології, яка досліджує психічні процеси, що відбуваються в малих групах.

Розроблено автором на основі [31, 34, 37, 52]

Отже, виходячи з таблиці 1.2 можна сказати, що групова динаміка характеризується сукупністю соціально-психологічних процесів та явищ, що відбуваються всередині малої соціальної групи на всіх етапах її розвитку: від утворення до можливого розпаду. Вона також охоплює взаємодію між членами групи, лідерства та згуртованості, формування норм, ролей та може розглядатись як науковий напрям у соціальній психології, що вивчає закономірності розвитку та функціонування групових відносин.

Найвідомішою та найчастіше використовуваною моделлю для опису динаміки розвитку соціальних груп вважають модель Такмана, яка розроблена в 1965 році американським психологом Брюсом Такманом. В моделі описуються п’ять послідовних дій, через які проходять групи, що працюють над спільними завданнями. Розуміння кожної стадії дозволяє учасникам ефективніше управляти роботою колективу, краще орієнтуватись в групових процесах та прогнозувати можливі труднощі.

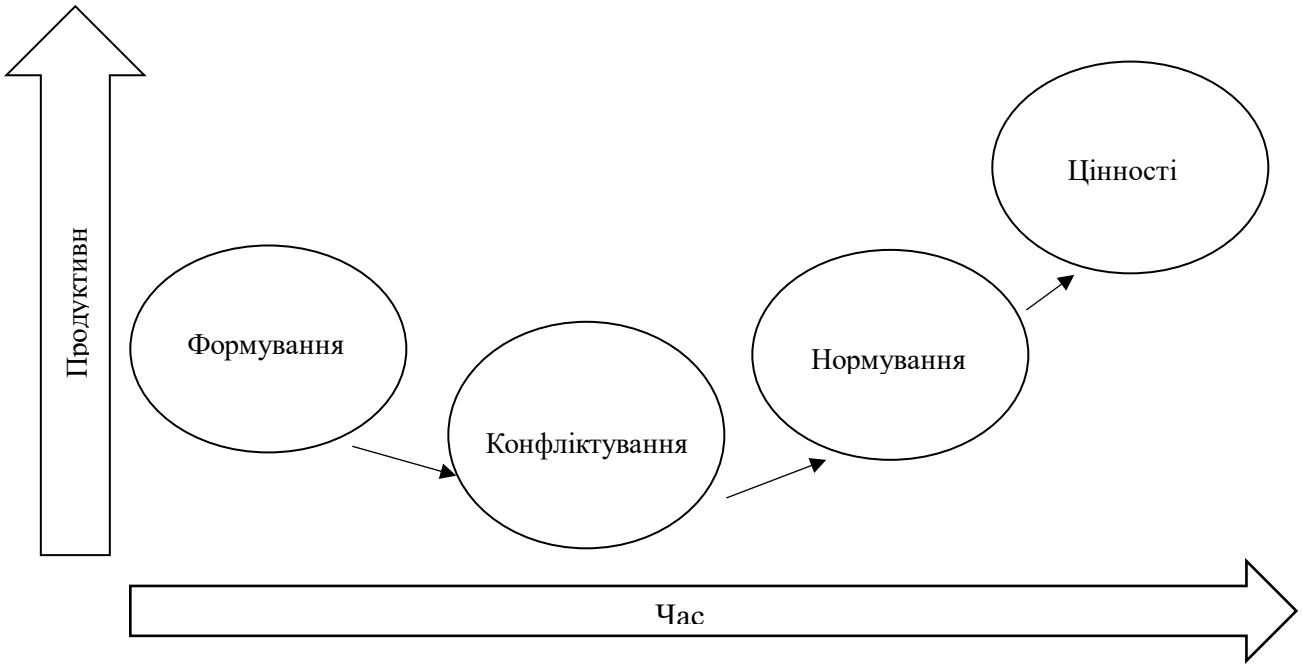

Рисунок 1.4 – Стадії розвитку груп за Брюсом Такманом

Розроблено автором на основі [41]

З рисунку 1.4 видно, що першою стадією розвитку груп є формування, який вважається початковим етапом у житті соціальної групи, коли члени тільки знайомляться між собою і ще не впевнені у своїх загальних цілях і ролях. На цій стадії, поведінка, як правило, обережна і вічлива. Індивіди намагаються уникати конфліктів, справити гарне враження, намагаються з'ясувати «правила гри», оскільки група ще не є одним цілим, а скоріше – це просто набір людей, основною метою яких є – здобуття інформації про групу, її завдання, роль лідера та очікування від кожного учасника. На цьому етапі може бути помітна залежність від лідера, так як зазвичай він надає вказівки та структуру. На цій стадії продуктивність групи є низькою, так як більша частина енергії витрачається на адаптацію.

Після того, як початкова ввічливість зникає, починається стадія конфлікту, яка вважається найбільш складнішим етапом у розвитку групи. Учасники групи активно починають відкрито висловлювати свої ідеї, думки, розбіжності та думки. Виникають конфлікти щодо повноважень, ролей, особистих цінностей та методів роботи. Ця стадія характеризується також боротьбою за ієрархію, виявлення внутрішніх суперечностей та встановлення меж. Учасники групи можуть відчувати розчарування та фрустрацію. На цьому етапі ефективність роботи може дещо знизитись, навіть існує ризик розпаду групи. Тому тут важливо спілкуватись відкрито, вміти конструктивно вирішувати конфлікти. Критичну роль тут відіграє лідер, який допомагає групі зорієнтуватись в розбіжностях та направити їх енергію в правильну сторону [41, с. 267]

Коли група виходить з етапу конфліктування, вона переходить до стадії нормування, де учасники починають встановлювали власні правила поведінки та норми, які дозволяють працювати ефективніше. На цьому етапі з'являється взаємна довіра, повага, відновлюється почуття спільності, знижується рівень конфліктності, оскільки група має вже механізми їх вирішення. Учасники групи починають на себе брати відповідальність за спільні результати. Також, на цьому етапі зростає почуття приналежності та згуртованість, починає зростати продуктивність, так як члени

знаходять спільну мову, працюють над спільними цілями. Загалом, обов'язки та ролі стають чіткішими, і група починає функціонувати як злагоджений механізм.

Стадія продуктивності є кульмінацією розвитку групи, за рахунок якої досягається високий рівень продуктивності. На цьому етапі учасники групи взаємодіють злагоджено, повністю розуміють свої роль, а енергія їхня направлена виключно на виконання поставлених завдань. Також, група самостійно приймає рішення, вирішує проблемні ситуації та не потребує постійного втручання з боку лідера. Учасники групи взаємно підтримують один одного, тому їх взаємодія на цьому етапі є адаптивною та гнучкою. Загалом, можна сказати, що на цій стадії досягаються найкращі результати і група може працювати як єдиний високоефективний організм [41, с. 267]

Стадія завершення характерна для тимчасових груп, які створення для виконання конкретного проєкту, оскільки коли завдання виконано, група починає розпадатись. Учасники групи можуть відчувати змішані відчуття: від радості через досягнення поставленої цілі до смутку від розлучення з колегами. На цьому етапі важливо, аби лідер визнав внесок кожного члена, підбив підсумки та відсвяткував успіх. Даний процес дозволяє учасникам групи відчути завершеність та рухатись далі без незвершених емоційних «хвостів».

В свою чергу, Курт Левін, його ще часто називають батьком сучасної соціальної психології, розробив власний цілісний підхід до розуміння людської поведінки, який називається теорія польової поведінки. В її основі лежить ідея, що поведінка індивіда залежить завжди від взаємодії між людиною та її оточенням, і виражається за формулою $B = f(P, E)$, де:

B – поведінка

P – особистість;

E – оточення [51, с. 67].

Курт Левін вважав цю сукупність індивідуального сприйняття та всіх психологічних факторів, які впливають на індивіда, життєвим простором. Не суб'єктивна реальність людини, до якої входять почуття, цілі, страхи, бар'єри. За

теорією, щоб розуміти поведінку, варто аналізувати в даний момент всі сили, які діють на людині в її життєвому просторі. Психолог застосовував свою теорію для пояснення групової поведінки, тим самим започаткував науку групової поведінки. Він вважав, що група являється єдиним цілим і має власні властивості, сили, структури, які впливають на її учасників. Взаємозалежність є основною концепцією учасників соціальної групи: поведінка кожного учасника залежить від рішень та поведінки інших [51, с. 67].

Найвпливовішою та найвідомішою практичною моделлю Левіна можна вважати модель організаційних змін, що складається з декількох етапів:

1. Розморожування (коли старі звички, переконання і процеси руйнуються, аби утворити усвідомлення необхідності змін);

2. Зміна (безпосереднє впровадження нових процесів);

3. Заморожування (нові зміни закріплюються і стають новою нормою, для запобігання «відкату» до старої поведінки).

На нашу думку, теорія Левіна – це як міст між чистою теорією і практичним застосуванням. Його ідеї про взаємозалежність між особистістю та оточенням, про групу як єдиний організм є досі основоположними у психології, а його модель змін активно використовується в бізнесі, управлінні, соціальних проєктах, підкреслюючи важливість розуміння динаміки соціальних сил для успішної взаємодії та досягнення цілей.

Американський соціолог Дж. Каспар Хоманс заснував теорія соціального обміну, спираючись на прості та універсальні принципи поведінкової психології. Можна сказати, що він розглядав соціальні взаємодії як своєрідний обмін, де люди прагнуть максимізувати винагороди та мінімізувати витрати. Дж. Каспар Хоманс сформував основні положення, які, на його думку, керують поведінкою людей у соціальних взаємодіях. Вони відображають, як люди оцінюють результати своїх дій та як на них реагують [51, с. 67].

Таблиця 1.3 – Основні положення керування поведінкою людей у соціальних взаємодіях Дж. Каспара Хоманса

№	Найменування	Характеристика
1	2	3
1.	Положення успіху	Чим частіше якась дія винагороджується, ймовірніше всього, що людина її повторить.
2.	Положення стимулу	Якщо в минулому певна дія була вигороджена в схожій ситуації, людина, яка зіткнулась із подібною ситуацією знову, ймовірніше всього, повторить цю дію.
3.	Положення цінності	Чим для людини цінніший результат, тим більше воно прагне його досягти. Цінність результату залежить від індивідуальних бажань та потреб.
4.	Зменшення цінності	Чим частіше людина отримувала певну винагороду, тим меншу цінність вона для неї має.
5.	Схвалення	Якщо людина не отримує очікуваної винагороди, то вона відчуває злість та розчарування. Так само і навпаки. Це пояснює, чому нерозділене почуття може призвести до агресії, тоді як несподіваний подарунок викликає вдячність та прихильність.

Розроблено автором на основі [48]

Соціолог Дж. Каспар Хоманс свою теорію застосував і до групових взаємодій, вважаючи, що лідерство та влада – це результат обміну: лідер надає визнання, ресурси та інші винагороди, а послідовники підпорядковуються йому та віддають свій авторитет. Теорія американського вченого часто критикується за її редукціонізм, тобто спробу звести складні людські відносини до простих економічних транзакцій. Але Лабанова А.С., Грабовець І. В. вважають, що вона не враховує важливість соціальних норм, символічних значень, культури, та моральних зобов'язань, які не можуть бути пояснені тільки поняттям «витрат» та «вигоди». Не дивлячись на це, дана теорія залишається по цей час важливою в соціаології, так як вона відкрила новий погляд на соціальні відносини, підкресливши, що вони є динамічним процесом, де кожний учасник прагне отримати свою вигоду [41].

Доцільно розглянути також підходи, які сформувались в різі історичні періоди, які пояснюють як структурні особливості так і поведінкові, психологічні чи системні закономірності взаємодії.. Кожний із них відкриває окремий вимір колективного життя,

дозволяючи побачити, чому групи формуються, як функціонують та що визначає їх ефективність.

Структурно-функціональний підхід до динаміки групового процесу виходить із уявлення про групу як систему, де кожний член соціальної групи виконує визначену йому роль, а поведінка регулюється нормами і правилами. Головною метою у такій перспективі є збереження стабільності через баланс між колективними завданнями та індивідуальними потребами. Аналіз ґрунтується на розгляді статусів, ролей, неформальних відносин, влади, які утворюють разом каркас групи. Цей підхід дає зрозуміти, як в групі формується ієрархія, як підтримується рівновага у взаєминах та чому деякі учасники набувають більшої ваги [25].

Процесуальний підхід свою увагу акцентує на русі та зміні. Соціальна група тут розглядається як утворення, яке проходить певні стадії та розвивається у часі. Модель Дугнаса Такнема описує послідовність конфлікту: нормування та продуктивної роботи. Кожний етап характеризується власними закономірностями: починаючи від пошуку ролей і не визначеності на початку до зіткнення інтересів, яке потребує врегулювання і досягнення узгодженості норм, дозволяючи зосередитись на завданнях. В цьому підходів важливо розуміти, що для колективної ефективності потрібен поступовий розвиток та подолання внутрішніх суперечностей [25].

Психоаналітичний підхід через дію несвідомих механізмів пояснює групову динаміку. Австралійський психолог Зигмунд Фройд вказував на схильність учасників групи ідентифікуватись з лідером, що формує нову колективну ідентичність та змінює індивідуальну поведінку загалом. Згодом британський психоаналітик Вільфред Біон розвинув ці ідеї та описав базові припущення групи: схильність до боротьби, залежність від лідера чи тенденцію утворювати підгрупи як спосіб зниження напруги. Дані процеси визначають атмосферу колективу та відбувається поза свідомим контролем членів групи. Підхід дозволяє визначити, тому в соціальних групах конфлікти супроводжуються сильними емоціями, чому часто виникають ірраціональні реакції та чому індивіди іноді діють усупереч власним інтересам.

Отже, на практиці ці підходи взаємно підсилюють одне одного. Можна сказати, що динаміка групових процесів є багатогранною і складною галуззю, яка вивчає, як розвиваються групи, як між собою взаємодіють та впливають один на одного її учасники. Вивчення групової динаміки також дає можливість зрозуміти формування ролей, норм лідерства, досягнення колективної ефективності та механізми вирішення конфліктів.

Висновки до першого розділу

В першому розділі кваліфікаційної роботи було визначено сутність соціальних груп як базовий елемент суспільної структури та їх значення для розвитку індивіда. На нашу думку, соціальні групи є не просто середовищем, де людина проводить час. Це справжній простір, в якому формується особистість. Саме групи дозволяють людині розвиватись, вчитись брати на себе відповідальність, взаємодіяти, відчувати належність до спільноти. Група – це організоване об’єднання, яке має спільні цілі, певну структуру та внутрішні правила, які визначають поведінку кожного члена.

В соціальних групах людина засвоює норми та цінності, формує власну ідентичність та навчається відрізняти прийнятне від неприйнятного. Групи можуть виконувати багато функцій одночасно: створюють емоційний комфорт, дають можливість себе реалізувати, допомагають розвиватись, реалізувати себе. Участь в групах впливає на мотивацію, самооцінку та навіть на здатність до творчості та критичного мислення.

Будь-який колектив проходить певні стадії – від знайомства до згуртованості чи навіть розпаду. Це змушує задуматись, що успіх будь-якої спільної діяльності залежить не лише від цілей чи завдань, а й від того, як люди знаходять спільну мову, долають конфлікти і навчаються співпрацювати.

РОЗДІЛ 2
ПСИХОЛОГІЧНІ МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ СКЛАДУ ГРУПИ

2.1 Вплив індивідуальних характеристик на групову взаємодію

В соціальній групи важливою ознакою є реалізація групових норм, які становлять сукупність санкціонованих та вироблених групою вимог і правил, які регулюють поведінку людей, обумовлюють для кожної групи специфічну систему взаємовпливу, взаємодії та спілкування. Характеризується групова норма такими параметрами, як:

– для кожної групової ситуації норми формуються в залежності від значущих для більшості групи ситуацій;

– розрізняють норми за діапазоном санкцій, широтою та мірою деваінтності, які вони допускають;

– норми можуть бути чинником ригідності особистості та групи, в невизначених та нових ситуаціях обмежувати їх діяльність, при цьому гальмуючи процеси групового та індивідуального розвитку.

– групові норми мають призначення, а саме: забезпечення існування групи як цілісної системи;

– соціальні норми регулюють внутрішньо групові відмінності;

– норма може визначати реалізацію певної роль в певній дії, а може прописувати стандарти поведінки в загальній ситуації, в якій опиняється людина як носій ролі.

– в навколишньому середовищі система норм забезпечує особу орієнтирами;

– групова норма – це продукт соціально взаємодії, який виникає в процесі життєдіяльності групи [60, с. 62].

Вивчаючи нормативну поведінку, соціальна психологія зосереджується на різних аспектах впливу групової більшості, меншості та відхиленнях людей від групових норм. Вплив групової більшості частіше реалізується через конформізм як феномен групового

тиску. Конформізм характеризується усвідомленою соціальною поведінкою індивіда, при якій він, перебуваючи під психологічним тиском з боку інших індивідів та маючи власну думку, не відстоює її відкрито, а з особистої вигоди приймає думку інших осіб, яку мають на цього вплив.

Перше експериментальне дослідження щодо конформізму провели американські вчені С. Аш та К. Левін. Вони зібрали групу з десяти осіб, де тільки один учасник був справжнім (з іншими 9 особами вчені таємно домовились як вони будуть себе вести під час експерименту). Експеримент складався з трьох частин: в першій справжньому учаснику показували картинку, де було зображено три лінії. Лінія праворуч дорівнювала однієї з трьох, представлених зліва, а лінії ліворуч були різної довжини. Самі ж лінії мали різну довжину (рис. 2.1).

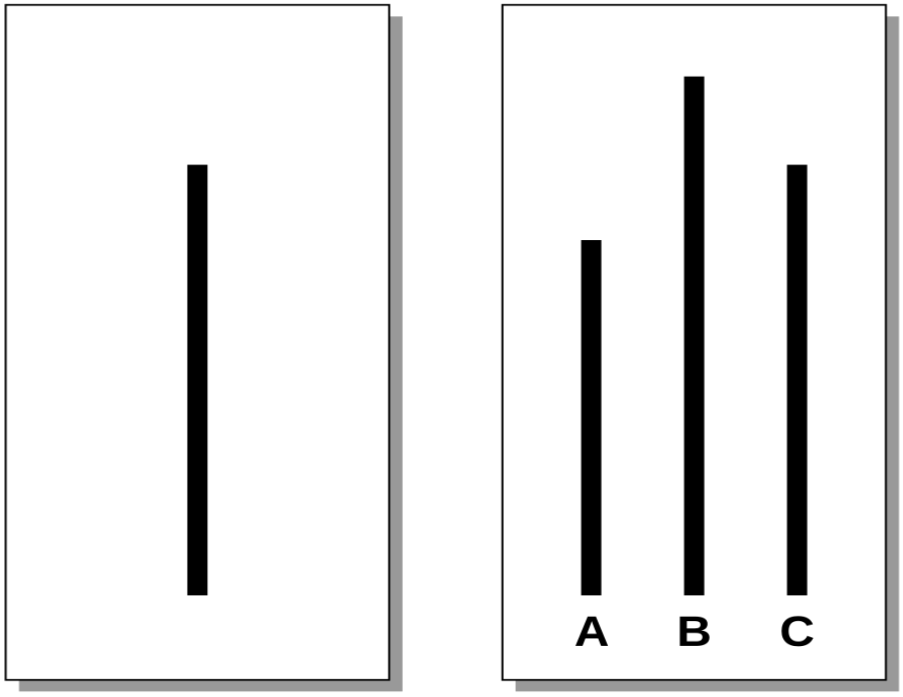

Рисунок 2.1 – Експеримент Аша

Розроблено автором на основі [57]

Опитаному поза групою просили відповісти на запитання: «Яка лінія ліворуч дорівнює довжині лінії, що справа?». Так як це був легкий тест, всі респонденти відповіли правильною. В другій частині експерименту вся група з десяти осіб сіла навколо великого столу, їм було задане теж саме запитання і в порядку черги кожний учасник мав дати не правильну відповідь, яку йому сказали заздалегідь, крім одного учасника. Коли дійшла черга до нього, він дав також не правильну відповідь. На третій раз все повторилось як в першій частині – респондент дав правильну відповідь, будучи один на один з експериментатором. Як показали результати дослідження підставна група в експерименті чинила на нього психологічний тиск, що вимагало відмовитись від свої правильної думки. Автор назвав цей феномен конформізмом. Аналізуючи вищенаведену інформацію можна сказати, що конформізмом називають соціально-психологічне явище, яке змінює людську поведінку, її переконання та цінності під впливом оточуючих [57].

До факторів, що впливають на конформізм можна віднести:

– розмір групи;

– складність завдання;

– менталітет;

– ситуація.

Колективістськими культурами називають спільноти, в яких загальні цінності домінують над бажаннями та потребами певної людини. В такому стані індивіди звикають ідентифікувати себе з групою, і прояви особистої ідентичності менше проявляються. Для більшості приналежність до групи, перш за все, це безпека, оскільки в групі люди відчувають себе спокійніше, знаючи, що навколо є ті, які можуть допомогти у скруті. Виконання всіх необхідних правил групи та конформність забезпечує особі соціальне схвалення, а також зменшує кількість скандалів та суперечок. Конфлікти не виникають тільки в тому випадку, якщо всі учасники в групі на більшість важливих питань дотримуються однакових поглядів.

Конформізм є одним з головних важелів соціалізації. Кожна особа має дотримуватись мінімального набору загально прийнятих правил для того, щоб інші

бачили її як заслуговуючу на довіру та безпечну особистість. Конформізм в здоровому суспільстві ссім членам групи дозволяє розвивати свої найкращі риси та бути ефективнішим. На сьогоднішній день виділяють наступні види конформізму:

1. Внутрішній характеризується справжнім прийняттям групової позиції чи думки як власної, що в подальшому призводить до реальної зміни цінностей, поглядів та переконань індивіда.

2. Зовнішній є формою поведінки, коли індивід публічно погоджується з думкою групи, навіть якщо він з цим не згоден.

3. Активний – це цілеспрямоване та свідоме підлаштування під групу, коли особа активно починає змінювати свою поведінку аби відповідати правилам та нормам колективу для досягнення певних цілей або інтеграції в нього.

4. Пасивний – це поведінка, яка характеризується беззаперечним і повним прийняттям групових стандартів, правил, норм та думок без власної критичної оцінки, яка відбувається під впливом страху бути виключеним з групи або ж під впливом зовнішнього тиску.

5. Бездумний характеризується пасивним підпорядкуванням індивіда думці, стандартам більшості, нормам, що відбувається без власної рефлекції, а задля уникнення страху осуду, конфліктів чи прагнення до приналежності до групи.

6. Усвідомлений свідчить про свідомий вибір дотримання загальноприйнятних цінностей, норм, поведінки групи, а не сліпе підкорення без критичного аналізу [51, с. 67].

Говорячи про конформність, мається на увазі, зазвичай вплив більшості на меншість, однак не можна оминути вплив меншини на більшість, які також є частиною. людського життя. Іноді меншість може успішно вплинути на позицію більшості на її змінити. Вплив меншості проявляється не так прямо, як більшості, а також, він базується не як на зовнішньому примусі, так і на внутрішньому переконанні. Меншість, яка систематично і впевнено відстоює свою позицію, у свідомості інших членів групи створює когнітивний дисонанс. Більшість замислюється, чому інша сторона так стійко

притримується своєї точки зору, тому цей процес, зазвичай, призводить до критичного переосмислення власних поглядів. Можна сказати, що меншість – це як каталізатор змін, оскільки група через неї виходить за межі усталеного і звичного.

Послідовність – це один з основних механізмів меншості. Якщо окрема особа чи група буде демонструвати у своїх діях сталість, то це буде викликати в інших осіб повагу. Навіть якщо меншість поступається чисельно більшості, послідовність все одно створює враження сили. В той же сам негнучкість та надмірна жорстокість можуть викликати відторгнення, тому ефективна меншість поєднує уміло стійкість з готовністю до діалогу. Ще одним важливим аспектом впливу меншості є незалежність. Індивід, який не боїться наодинці залишитись зі своєю думкою, викликає захоплення, так як відстоювання своєї позиції у мовах тиску вимагає значної сміливості. Така поведінка поступово може стати прикладом. для інших членів групи, які сумніваються у правильності загальної лінії. Меншість таким чином створює прецедент альтернативної поведінки, руйнуючи монополію єдиної правильної думки [42].

Вплив меншості реалізовується у двох основних формах, а саме в опосередкованому та безпосередньому. Опосередкований вплив полягає у тому, що навіть без повного прийняття альтернативної позиції більшість починає брати під сумнів власну правоту, стає відкритою до змін та нових ідей. Безпосередній вплив відбувається тоді, коли меншість змінює погляди завдяки аргументам, харизмі та раціональним доказам своїх представників. Можна сказати, що меншість діє на рівні мислення, при цьому стимулюючи критичний аналіз. Вплив меншості сильно пов'язаний із з особистісними характеристиками її членів. Харизма, авторитет, емоційна привабливість та компетентність можуть значною мірою посилити ефект. Якщо ж меншість сприймається як та, що маж моральну правоту чи знання, то позиція її набуває додаткової уваги [42].

Загалом, меншість – це часто джерело інновацій, так як саме від неї йдуть нові ідеї, які не збігаються з усталеними нормами. В той же час необхідно брати до уваги те, що меншість є не завжди позитивним чинником. Вона так само як і більшість може

маніпулювати свідомістю чи нав’язувати деструктивні погляди. За приклад можна взяти радикальні секти, де видно, що меншість, за рахунок свої впевненості, залучає нових прихильників. Можна розглядати вплив меншості на групу як прояв діалектики соціальних процесів, де меншість виконує роль джерела нововведень та змін. Розвиток спільнот був би вкрай повільним без опозиційних думок, оскільки відсутність викликів для усталених норм веде до застою. Якщо характеризувати меншість з іншого боку, то суспільство без сили б втратило свою єдність та поділилось на безліч конкуруючих груп, тому баланс між ними допомагає утримувати умови для стабільно-динамічного розвитку.

При соціальній взаємодії відбувається процес та результат зміни одною особою установок, поведінки, уявлень та намірів іншої особи. Вплив може бути як опосередкованим, так і спрямованим. Психологічний вплив характеризується застосуванням у міжособистісній взаємодії засобів психології задля впливу на почуття, думки, стан чи дії іншого індивіда. Приходько Ю.О. виділяє декілька видів психологічного впливу одного індивіда мимоволі передається іншим [35].

1. Зараження. Є процесом, під час якої емоційний стан одного індивіда мимоволі передається іншому. Весь процес відбувається не усвідомлено. Достатньо щоб в соціальній групі одна людина проявила сильну емоцію, й інші поступово теж почнуть її відчувати. Загалом, даний вид психологічного впливу найкраще видно у великих групах. До прикладу можна взяти концерт, де індивід починає голосно підспівувати та аплодувати, і вже, через хвилину інші люди в залі теж підхоплюють цю хвилю.

2. Переконання. Процес, в якому потрібно опиратись на раціональне пояснення, логіку та докази, які дозволять змінити позицію чи погляди іншої людини. Переконання працює тільки тоді, коли співрозмовник має певний рівень довіри до джерела інформації та може мислити критично, оскільки воно як має вплив на емоції, так і формує нові уявлення. Наприклад, клієнт приходить до психолога з переконанням, що він не зможе впоратись на роботі зі стресом. Психолог застосовує техніку раціонально-емоційної терапії, пояснюючи, що стрес є природною реакцією організму та наводить приклади

ефективних стратегій подолання, показує результати досліджень про користь дихальних практик та планування дня. Клієнт поступово починає бачити ситуацію з іншого боку та починає розуміти, що його ставлення до власних можливостей змінюється за рахунок запропонованих інструментів для подолання труднощів.

3. Навіювання базується на довірі та психологічному авторитеті. Тобто, коли інформація сприймається без критичного аналізу, а завдяки інтонації, повторюваності та впевненості мовця загалом. Навіювання є більш підсвідомим і навіть якщо логічних для прийняття рішення немає, може мати довгостроковий вплив. Воно викликає концентрацію збудження в певному осередку кори головного мозку. У стані, коли решта кори головного мозку загальмована, зміст викликаного впливу стає непереборним. Нижче представлено основні складові навіювання (рис. 2.2).

Навіювання здійснюється	
1. Мовленнєвими засобами (слово, інтонація, пауза) 2. Немовленнєвими засобами (міміка, пантоміміка, жести, дії іншої людини, навколишнє оточення) Однією з важливих особливостей міміки є рухи та вираз погляду	1. Особливості того, хто навіює (його переконаність, компетентність, привабливість, авторитетність) 2. Навколишнім середовищем (природне, предметне, соціальне)

Рисунок 2.2 – Складові навіювання

Розроблено автором на основі [22]

4. Мода. Вчені відзначають, що мода, як масове психічне явище, побутувала ще в Давньому Єгипті. Загалом, вона є посередником між соціумом та індивідом, засобом комунікації без слів та самовираженням. Через одяг, аксесуари людина транслює у світ посилання про себе, наприклад, ким вона є, що цінує і до якої групи прагне належати. З точки зору психології мода одразу виконує декілька важливих функцій:

1. Утвердження власної ідентичності. Якщо людина слідкуватиме за модними тенденціями, то це може забезпечити їй відчуття єдності з певною соціальною групою

або ж просто підкреслити її індивідуальність. Саме тому молодь є особливо схильною до впливу моди: зовнішній вигляд у період становлення особистості зовнішній вигляд – це важливий засіб пошуку власного «Я» та способом інтеграції у середовище одноліток.

2. Механізм соціального регулювання. Так як мода задає стандарти поведінки, зовнішності і навіть способу життя, то людина, яка не відповідає даним стандартам, може відчувати дискомфорт та тиск, з боку оточуючих. Тому різні психологи відзначають, що мода може впливати не тільки на позитивну самооцінку, але й на негативну (комплекси, невпевненість).

3. Феномен наслідування. Люди копіюють стиль, поведінку та манери тих, хто є для них авторитетом. Такий процес характеризується підсиленням почуття захищеності, впевненості, так як наслідування дозволяє зменшити ризик соціального відторгнення.

Можна сказати, що мода – це глибокий процес, який формує соціальну поведінку, визначає стиль взаємодії між людьми та впливання на самосприйняття. У ній переплітаються прагнення до індивідуальності та бажання бути «як усі», потреба у свободі і в той же час у незалежності до спільноти, страх осуду та пошук визнання тощо. Мода віддзеркалює внутрішні суперечності людини та стає живим свідченням того, що культура та психологія невіддільні одна від одної.

5. Чутки, як соціально-психологічний феномен, в житті суспільства мають особливе значення. Виникають вони тоді, коли бракує достовірної інформації, тому людина доповнює прогалини у знаннях. Індивіди, поширюючи чутки, задовольняють не тільки інтерес до новин, але й свої психологічні потреби, наприклад, у контролі над ситуацією, безпеці та відчутті причетності до подій. Чутки існують на межі вигадки і правди: можуть в собі містити частину реальних фактів, а в той час наповнюються інтерпретаціями, домислами та емоційними оцінками. Саме тому вони так швидко поширюються, оскільки люди діляться тим, що викликає у них сильні відчуття, такі як гнів, страз, надію чи здивування [28, с. 63].

Загалом, чутки виконують декілька соціально-психологічних функцій:

– зміцнюють групову єдність – а індивід, який ділиться «секретною інформацією» відчуває власну значущість, а той, хто її слухає відчуває причетність до кола обраних;

– знижують рівень тривожності, така як навіть сумлінне пояснення здається кращим за повну невідомість;

– чутки виконують деструктивну роль, коли стають інструментом маніпуляцій, підсилюючи паніку та породжуючи ворожнечу.

Як показує історія, чутки завжди супроводжували людство: починаючи від переказів та легенд у традиційних суспільствах і по цей час досягає людство «фейкові новини» у соціальних мережах. В кожному випадку механізм їхнього поширення базується на психологічних закономірностях: емоційній залученості, новизні, довірі до найближчого соціального оточення тощо.

Отже, можна сказати, що життя соціальної групи визначається дією норм, які регулюють поведінку її учасників, створюють умови для взаємодії та забезпечують цілісність спільноти. Конформізм виступає важливим механізмом, який демонструє силу групового впливу та дозволяє зменшити рівень конфліктності. В той час він обмежує іноді індивідуальність особистості. Вплив меншості є не менш важливим аспектом, який завдяки своїй послідовності та стійкості є каталізатором змін, відкриваючи шлях для переосмислення установлених норм та інновацій. У соціальній взаємодії виділяють різні форми психологічного впливу, як виконують як регулюючу, так інтегративну функцію, впливаючи на відчуття приналежності, самооцінку та способи комунікації між індивідами.

2.2 Визначення соціальних норм, цінностей та згуртованості у групах

Кожна людна у своїй діяльності керується свідомо чи не свідомо певними шаблонами правильної поведінки відповідно до інтеріоризованих зразків. Ці правила відрізняються як за погодженням, так і за змістом. Якби в соціумі не було б правил, які

допомагають регулювати поведінку людей, то існування суспільства було б неможливим. Усі види норм поділяють на соціальні та технічні.

Соціальні – це встановлені суспільством правила, очікування та вимоги, які регулюють поведінку індивідів у різних сферах життя. Вони визначають, що у конкретній культурі, соціальній спільноті чи групі вважається прийнятним і неприйнятним. Їх головною функцією є забезпечення стабільності та порядку в суспільстві. Вони допомагають людям орієнтуватись у взаємодії з іншими, підтримують цілісність соціальних груп та сприяють узгодженості дій [37].

Ознаками соціальних норм є:

– правила поведінки регулятивного характеру характеризуються нормами, які організовують та координують взаємодію учасників групи і визначають, хто що буде робити в даній ситуації, якої послідовності дій дотримуватись та як розподіляти відповідальність з обов'язками. За своєю формою регулятивні правила можуть бути неформальними (ненаписані домовленості, звички робочого колективу) та формалізованими (інструкції, процедури, посадові обов'язки, розклади). Психологічно вони виконують орієнтирну функцію, тобто, підвищують ефективність координації, зменшують невизначеність та знижують конфліктність. Але при надмірній жорстокості дані правила можуть гальмувати адаптацію та стримувати ініціативу. Діють, щоб здобути нагороду або уникнути покарання. Якщо джерело наказу визнається справедливим, то ці норми інтегруються та стають частиною особистісних установок.

– правила поведінки наказового характеру вважаються нормами, що мають обов'язковий характер і походять зазвичай від авторитетний інстанцій. Вони формулюють заборони, прямі вказівки та вимоги, а також, супроводжуються чіткою системою контролю та санкціями, у разі невиконання. Дана категорія норм є важливою для швидкого регулювання дій у формалізованих умовах. Якщо дивитись з психологічної точки зору, то наказові правила переважно викликають зовнішнє підкорення, тобто, індивіди ці норми інтегруються та стають частиною особистісних установок;

– правила поведінки загального характеру охоплюють універсальні та широкі очікування, які діють у багатьох ситуаціях і стосуються великої кількості учасників. Це є основними моральними, культурними чи етичними орієнтирами, зокрема, принцип ввічливості, чесності та поваги до інший. Вони формують загальні стандарти поведінки та оцінки не дивлячись на те, що не завжди конкретизують порядок дій у дрібних ситуаціях. Для формування репутаційних механізмів та соціальної ідентичності загальні норми є особливо важливими, однак, в той же час їхня широка природа робить їх гнучкими, виступаючи як критерій моральної оцінки у конфлікті з ситуативними вимогами;

– правила поведінки, які забезпечуються певними засобами впливу на поведінку людей характеризуються нормами, реалізація яких підкріплюється конкретними механізмами та інструментами впливу на поведінку. До таких засобів належать: формальні санкції, комунікаційні та освітні заходи, матеріальні стимули, традиції, ритуали, комунікаційні та освітні заходи. Основне значення має те, що різні засоби по рівному впливають на мотивацію. Загалом, ефективність конкретного засобу залежить від зрозумілості норми, легітимності джерела, контекстуальної адекватності та пропорційності впливу [24].

Варто зауважити, що соціальні норми виникають у процесі історичного розвитку і є спадковими, концентруючи досягнення людства в організації суспільного життя.

За сферами дії види соціальних норм охоплюють різні правила, що регулюють у різних сферах суспільного життя поведінку людей. До них відносять норми, які визначають взаємини у правовій, політичній, релігійній, економічній, моральній, естетичній та культурній сферах. Правові норми закріплюються в законах і підзаконних актах, встановлюючи обов’язкові правила поведінки, дотримання яких забезпечується державним примусом. Політичні норми регулюють відносини між громадянами і владою, визначаючи принципи державного управління, діяльність громадських організацій та політичних партій, а також участь громадян у виборах. Релігійні норми базуються на віровченнях певних конфесій та регулюють поведінку людини у

відповідності до духовних принципів. Економічні норми характеризуються правилами введення господарської діяльності, взаємини між працівником і роботодавцем, а також між виробником і споживачем. Моральні норми формуються на основі уявлень про справедливість, добро та гідність, вони підтримують суспільство думкою про внутрішні переконання людини. Культурні та естетичні норми формують уявлення про належне у поведінці, мистецтві, спілкуванні та зовнішньому вигляді, забезпечуючи гармонію суспільного життя. Всі перераховані норми в сукупності створюють систему регуляторів, що дозволяє забезпечити соціальну стабільність, узгодженість дій та розвиток суспільства [23].

За регулятивними особливостями види соціальних норм охоплюють правові, моральні, звичаєві та корпоративні норми, кожна з яких має свій механізм впливу на поведінку людей та свої специфічні ознаки. Норми моральні характеризуються уявленнями суспільства про справедливість, добро, совість та гідність. Не дивлячись на те, що вони не закріплюються офіційними документами, вони мають значну силу завдяки суспільному осуду та внутрішнім переконанням особистості. Моральні норми формуються історично і відображають духовні цінності певної спільноти, регулюючи ставлення людини до інших, до праці, суспільства та самої себе. Звичаї є найдавнішою формою соціального регулювання, які виникають у процесі тривалого повторення певних дій, що з часом набувають обов’язкового характеру. Норми-звичаї передаються з покоління в покоління і виконують у підтриманні соціальної стабільності та культурної ідентичності важливу роль. Їх сила характеризується у звичці, колективному схваленні та страху порушити те, що у певній спільності вважається правильним.

Корпоративні норми діють в межах певних установ, організацій, професійних спільнот. Вони встановлюються такими внутрішніми документами, як статут, інструкції, положення, і спрямовані на врегулювання поведінки членів колективу, забезпечення дисципліни та ефективної взаємодії. Виконання корпоративних норм підтримується колективним контролем, авторитетом керівництва, внутрішніми санкціями, такими як

позбавлення премії, догана тощо. Дані норми сприяють підвищенню відповідальності, формуванню корпоративної культури та згуртованості членів спільноти.

Соціально-технічні норми мають певні характерні ознаки, які відрізняють їх від інших видів соціальних регуляторів, таких як правові чи моральні. Найважливішою ознакою є обумовленість законами природи і техніки, що характеризується нормами, які виникають внаслідок об'єктивних закономірностей, властивих природним і технічним процесам. Наприклад, будівельні норми, правила експлуатації машин чи вимоги техніки безпеки базуються на знаннях хімії, фізики, інженерії, біології. Вони формуються на основі наукових досліджень, практичних потреб, досвіду, а їх дотримання потрібне для запобігання шкоди людям чи навколишньому середовищу. Невиразність соціального характеру є другою ознакою, метою якої є не впливати на моральні чи правові відносини між людьми, а забезпечувати правильне функціонування технічних процесів і систем. Хоч вони і діють у соціальному середовищі, здебільшого їх зміст технічний. До прикладу можна взяти інструкцію з користування обладнання, де інформація має суто прикладний характер і не стосується етичних чи моральних аспектів поведінки.

Наступною ознакою розглянемо невиразність засобів суспільного забезпечення, тобто відсутність прямих механізмів соціального впливу у вигляді релігійних, правових та моральних санкцій. Порушення соціально-технічних норм, зазвичай, не викликає морального осуду. Воно призводить до технічних наслідків: неефективна робота системи, аварії, поломки. Тільки в окремих випадках, коли недотримання цих норм може спричинити шкоду майну чи людям, і може за собою тягнути юридичну відповідальність. Однак, самі по собі ці норми переважно функціонують через професійну дисципліну, а не через суспільний тиск [12].

Виключність використання характеризується обмеженою сферою їх застосування. Соціально-технічні норми діють тільки в певних галузях людської діяльності, зокрема, технічній, науковій, виробничій тощо. Вони не мають універсального характеру, властивого правовим або моральним нормам, і стосуються вузького кола спеціалістів, які працюють над конкретними технологіями, процесами. Можна сказати, що соціально-

технічні норми – це особливий вид регуляторів, які поєднують соціальну відповідальність з технічною доцільністю і забезпечують раціональне, безпечне та ефективне використання технічних засобів у суспільстві, виступаючи базою для технологій, науки та людської діяльності.

Функції соціальних норм відображають їхню роль у впорядкуванні забезпечення стабільності взаємовідносин між людьми та суспільного життя загалом. Також це основний механізм регуляції поведінки в соціумі, оскільки сприяють гармонійному співіснуванню індивідів, визначають межі допустимого та формують спільні цінності. Саме завдяки регулятивній функції соціальні норми впливають на поведінку людей, визначаючи, що є в певній ситуації прийнятним чи правильним. Вони формують стандарти взаємодії, задають зразки поведінки та забезпечують узгодженість дій у суспільстві. Дана функція дозволяє зрозуміти, як варто діяти в певній обстановці для уникнення конфліктів та досягнення взаєморозуміння. Оціночна функція характеризується тим, що соціальні норми встановлюють критерії, за якими суспільство оцінює вчинки людей. Вони дають можливість розрізняти справедливість та несправедливість, добро і зло, прийнятне і засуджуване. На основі норм формується моральна оцінка поведінки, громадська думка, осуд, соціальне схвалення тощо. Ця функція підтримує також моральний клімат у суспільстві та виховання відповідальності у його членів. Виховна функція обумовлена тим, що соціальні норми передаються з покоління в покоління, формуючи поведінку особистості. Вони впливають на процес соціалізації, зокрема, на засвоєння особистістю традицій, правил, цінностей, які існують в певній культурі. Ця функція забезпечує виховання людей, які діють відповідно до загально прийнятних стандартів і розуміє свої обов’язки з правами, дотримується норм співжиття та поважає інших [17].

Інтегративна функція дозволяє об’єднати індивідів у колективи, спільноти, нації. Норми тут виступають спільним орієнтиром, який дає можливість забезпечити спільну ідентичність та згуртованість членів суспільства. Також вони формують відчуття належності до певної групи, при цьому зміцнюючи солідарність та взаємну довіру, що в

умовах суспільних криз є особливо важливим. Стабілізуюча функція забезпечує порядок у соціальному житті. Завдяки нормам поведінка людей стає прогнозованою, що зменшує кількість конфліктів. Дотримання правил підтримує громадський порядок, стабільність соціальних структур. Контрольна функція пов'язана з регулюванням та оцінкою поведінки через суспільні санкції. Соціальні норми визначать, які діє відповідають очікування колективу, а які є порушенням. У випадку відхилення від прийнятних правил суспільство починає реагувати засобами правових покарань, морального осуду чи соціального тиску. Також дана функція допомагає підтримати дисципліну та відповідальність громадян. Комунікативна функція проявляється у забезпеченні ефективної взаємодії між індивідами, створюючи спільну мову поведінки, яка зрозуміла всім членам суспільства, завдяки чому комунікація стає впорядкованою.

Цінності являються важливою складовою соціальної регуляції та безпосередньо пов'язані із дією соціальних норм. Вони відображають сукупність переконань, уявлень та ідеалів, які подіяють учасники певної соціальної групи, а також, визначають що саме вважається бажаним та значущим в межах спільноти. Саме тому цінності – це є основа колективної ідентичності, яка згуртовує навколо спільних цілей людей та сприяє стабільності соціальних відносин. На відміну від індивідуальних цінностей, які відображають особисті переконання, групові виникають у процесі взаємодії між учасниками групи. Вони формуються під впливом культурних традицій, історичних обставин, соціального статусу спільноти чи професійної діяльності. Цінності дозволяють об'єднати людей, створюючи відчуття єдності та належності до спільної мети. Завдяки інтегративній функції члени групи відчувають підтримку, дотримуються спільних правил поведінки, готові діяти разом. Регулятивна функція є не менш важливою, так як цінності визначають прийнятні моделі поведінки, впливають на стандарти і норми діяльності всередині групи. Індивіди орієнтуються на ціннісні орієнтири колективу, що забезпечує взаємну довіру та узгодженість дій [13].

Цінності формують поведінкові установки та світогляд нових членів групи. Під час соціалізації людина засвоює цінності свої групи, приймає колективні цілі, діє

відповідно груповим нормам. У такий спосіб відбувається передача принципів, традицій і досвіду, які забезпечують спадкоємність у розвитку соціальної групи. Загалом, цінності визначають, заради чого учасники групи готові діяти та які критерії успіху вважають важливими. Спільні цінності зміцнюють корпоративних дух, сприяють підвищенню ефективності спільної діяльності та рівня відповідальності кожного учасника групи. В системі соціального регулювання групові цінності посідають центральне місце, оскільки вони формують духовну основу існування спільнот, організацій та колективів. Це ті орієнтири, де визначають, як в групі важливо діяти, що є важливим, до чого прагнути та яких принципів дотримуватись у взаємодії між її учасниками. Завдяки цінностям суспільство відображає свої моральні засади, культурні традиції та соціальні ідеали, що забезпечує спадкоємність поколінь та стабільність соціальних відносин. Формування цінностей чи багаторівневий процес, де на початковому етапі вони виникають в результаті спільної взаємодії та комунікації між людьми, які мають спільні інтереси. З часом спільні переконання переходять у сталі правила поведінки, перетворюючись на внутрішньо прийняті орієнтири, що визначають житті групи. Лідери і неформальні авторитети мають велике значення, оскільки вони втілюють дані цінності у власній поведінці, слугуючи іншим за приклад. Завдяки таким особам цінності набувають реального змісту і стають частиною колективної свідомості. В наш час цінності це важливий елемент соціальної згуртованості, оскільки вони виступають моральним стержнем, який визначає відносини між колективом. До прикладу можна взяти навчальне середовище, де учасники відчувають прагнення до знань, у робочих колективах – це цінності взаємоповаги, відповідальності та сумлінності. У громадських організаціях – це активна позиція, солідарність та служіння суспільству. Загалом, цінності відображають специфіку діяльності групи, але в той час мають універсальний моральний зміст.

Також, групові цінності відіграють роль механізму соціального контролю, оскільки вони непомітно регулюють поведінку членів груп, так як люди прагнуть відповідати колективним очікуванням, не бажаючи втратити довіру. Завдяки цьому

дисципліна підтримується завдяки внутрішнім переконанням. Також, вони сприяють адаптації нових членів до колективу, коли люди, приєднуючись до групи, починає поступово засвоювати її правила, традиції, цінності, що в свою чергу, дозволяє їй краще інтегруватись та відчувати себе частиною спільноти.

Отже, групові цінності – це елемент загальносуспільної системи цінностей. Вони можуть мати специфічні особливості, які відображають культурні, професійні чи регіональні відмінності. Але в будь якому випадку їхня головна роль полягає у тому, щоб сприяти зміцненню взаємної поваги узгодженості дій та розвитку почуття спільної відповідальності.

Висновки до другого розділу

У другому розділі кваліфікаційної роботи було розглянуто основні психологічні механізми формування складу соціальних груп. Визначено, що саме індивідуальні характеристики членів групи, а саме темперамент, рівень емпатії, комунікативні здібності та система цінностей мають сильний вплив на ефективність групової взаємодії. Встановлено, що від гармонійного поєднання особистісних рис залежить здатність групи до конструктивного вирішення конфліктів, прийняття спільних рішень та досягнення поставлених цілей.

Окрему увагу приділено соціальним нормам і груповим цінностям, які виступають внутрішніми регуляторами поведінки та формують згуртованість колективу. Саме через дотримання норм та спільним цінностям учасники групи розвивають почуття взаємної довіри, лояльності та відповідальності. У результаті формується цілісна соціально-психологічна структура, в якій кожен учасник усвідомлює свою роль і внесок у спільну діяльність.

РОЗДІЛ 3
ЕКСПЕРМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ПІДСТАВ ПОБУДОВИ СКЛАДУ СОЦІАЛЬНИХ ГРУП

3.1 Організація дослідження: вибірка, методика та процедура

Щоб перевірити вплив індивідуальних психологічних характеристик на особливості групової взаємодії було організовано та проведено емпіричне дослідження, яке було спрямоване на виявлення зв'язку між ефективністю спільної діяльності та особистісними рисами індивідів. Основною метою було з'ясувати те, яким чином темперамент, рівень екстраверсії чи інтроверсії, емоційної стабільності впливають на поведінку людини в групі, її здатність налагоджувати взаємини, підтримувати позитивний соціально-психологічний клімат, проявляти лідерські якості та досягати поставленої мети. Дослідження мало прикладний характер, так як отримані результати можуть бути використані для оптимізації процесів формування робочих і навчальних колективів, покращення командної взаємодії та підбору учасників у групи з урахуванням їх індивідуально-психологічних особливостей.

У дослідженні взяло участь 30 студентів, серед яких 15 дівчат та 15 хлопців віком від 18 до 22 років. Усі учасники навчаються у ЗВО гуманітарного профілю та перебувають на етапі активного формування професійної ідентичності, що робить дану вибірку цінною для вивчення соціально-психологічних аспектів взаємодії у молодіжному середовищі. Загалом, студентський вік характеризується потребою у спілкуванні, високим рівнем пізнавальної активності, розвитком навичок співпраці, прагненням до самоствердження, тому дана категорія респондентів є показовою для аналізу впливу індивідуальних психологічних характеристик на ефективність групової діяльності. Формування вибірки здійснювалась за принципом добровільності, що забезпечило щирість відповідей та підвищило достовірність отриманих результатів.

Опитувальник Айзенка був використаний задля визначення типу темпераменту кожного учасника дослідження, що дало можливість зробити оцінку впливу індивідуальних особливостей на особливості групової взаємодії. Концепція Айзенка є теоретичною основою методики, в якій зазначається, що індивідуальні відмінності у поведінці зумовлюються переважно біологічними факторами, зокрема рівнем збудження центральної нервової системи. Загалом, він має довгу історію розвитку, що бере свій початок ще в середині XX століття, коли британський психолог Ганс Юрген Айзенк почав вивчати систематично структуру особистості з позицій експериментальної психології. Його підхід базувався на переконанні, що риси особистості мають біологічне підґрунтя і значною мірою зумовлені роботою нервової системи. З 1940 по 1960 роках Айзенк активно досліджував індивідуальні відмінності в темпераменті, поведінці та емоційності. Він прагнув створити об’єктивно-кількісну систему вимірювання особистісних рис. Його першою великою розробкою був MPI (опитувальник, як був створений в 1950-х роках у Лондонському інституті психіатрії), який давав можливість виміряти нейротизм-емоційну стабільність та екстраверсію-інтроверсію. Однак з часом автор удосконалив свою методику, прибравши неоднозначні твердження, а також додавши спеціальну шкалу контролю щирості відповідей. В 1963 році, як результат, було створено EPI,, який по сьогоднішній день є одним із найпопулярніших опитувальників оцінки особистісних характеристик у світовій психології.

Айзенк вважав, що структура особистості має три основі виміри:

1. Екстраверсія позначає прагнення людини до соціальної взаємодії, активності та зовнішньої стимуляції загалом. Зазвичай екстраверти більш енергійні, товариські, легше вступають у контакти, тому їм потрібні інтенсивніші зовнішні подразники для підтримки оптимального рівня збудження. Автор пояснював це тим, що через відмінності у рівні кортикальної активації екстраверти прагнуть додаткового стимулу для підняття рівня активації до комфорту.

2. Нейротизм відображає чутливість до стресу та емоційну лабільність особи. Особа, які мають високий показник нейротизму характеризуються підвищеною

тривожністю, схильністю до переживань та коливань настрою. Якщо дивитись з біологічної точки зору, то автор пов’язує нейротизм з підвищеною реактивністю лімбічної системи та вегетативної нервової системи, що проявляється більшою готовністю до стресових реакцій і повільнішим поверненням до стану рівноваги після емоційного збудження. Тобто, люди, які мають високий нейротизм частіше відчувають у конфліктах дискомфорт, вони можуть демонструвати унікальні чи захисті стратегії поведінки, що має вплив на їхню участь у груповій роботі.

3. Психотизм є найбільш суперечливим і найпримітивнішим виміром, він охоплює риси, які пов’язані із жорстокістю, агресивністю, нездатністю до емпатії з низьким ступенем соціальної адаптації, імпульсивності. Загалом, психотизм був запропонований як фактор, який відображає стильність до відхилень у соціальній поведінці, який пов'язаний іноді з анти суспільними проявами. Айзенк розглядав психотизм як конструкцію, що маж біологічні корені, хоча детальні аспекти цього зв’язку в його роботах залишились менш конкретними, а пізніше піддавались численним критичним зауваженням та емпіричним перевіркам. Але, так як перші два виміри вважались найбільш стабільними, тільки вони вимірювались в опитувальнику.

Можна сказати, що розробка EPI – це важливий етап розвитку психодіагностики, оскільки автор намагався поєднати емпіричну перевірку результатів з біологічним підходом. Його модель особистості базувалась не тільки на спостереженнях, але й на експериментальних даних, що дало можливість встановити між психологічними рисами та фізіологічними процесами об’єктивні закономірності. Вже в 1970 роках Айзенк разом із дружиною створив розширену версію опитувальника, в якій був вже третій фактор – психотизм. Однак, саме EPI так і залишилась найвідомішою та зараз вважається класичною версією методики, яку активно використовують у дослідженнях міжособистісних відносин, темпераменту, клінічній психології та професійній адаптації. Дане опитування отримало таку популярність завдяки своїм універсальності, простоті та надійності. Він адаптований у різних країнах, перекладений багатьма мовами. В Україні опитувальний пройшов стандартизацію для використання практичних та наукових

дослідженнях. Також, його результати дають можливість визначити особливості поведінки у соціальній взаємодії, індивідуальний стиль спілкування, схильність до певних типів діяльності, обмеження людини у процесі групової роботи тощо.

Бланк до опитувальника Айзенка

Прізвище_____

Ім'я_____ По батькові_____

Вік _____ Освіта _____

№	+,-	№	+,-	№	+,-	№	+,-	№	+,-	№	+,-
1		11		21		31		41		51	
2		12		22		32		42		52	
3		13		23		33		43		53	
4		14		24		34		44		54	
5		15		25		35		45		55	
6		16		26		36		46		56	
7		17		27		37		47		57	
8		18		28		38		48			
9		19		29		39		49			
10		20		30		40		50			

Рисунок 3.1 – Бланк до опитувальника Айзенка

Розроблено автором на основі [Додатку А]

Опитувальник EPI складається з 57 запитань, на які респондент має відповісти «так» або «ні», Питання згруповані у три шкали:

1. Шкала екстраверсії (Е) характеризується спрямованістю людини назовні, на спілкування, навколишній світ та активну взаємодію з іншими особами. Високий рівень екстраверсії свідчить про відкритість, емоційність, активність, товариськість та схильність до лідерства. Такі люди можуть легко встановити контакти з іншими, люблять бути в центрі уваги, швидше адаптуються в новому середовищі та отримують енергію

від спілкування. Якщо показник низький, то це вказує на інтроверсію, де людина орієнтується на власний внутрішній світ, вони є більш замкненими, триманими, схильними до глибоких роздумів та самоспостереження, обережні у контактах. 0

2. Шкала нейротизму (N) характеризується тим, що вимірює емоційну стабільність індивіда, тобто схильність до тривоги, емоційних коливань та напруження. Високі показники вказують на те, що людина має підвищену чутливість до стресу, нестійкість емоційної сфери, схильність до страхів, переживань, сумнівів, образ. Ті, хто має високий рівень нейротизму часто реагують на незначні труднощі занадто емоційно. Низькі показники, навпаки, вказують на урівноваженість, спокій, здатність у складних ситуаціях контролювати власні емоції та впевненість в собі загалом.

3. Шкала соціальної бажаності обумовлена тим, наскільки відверто індивід відповідає на запитання опитувальника. Високі бали означають, що людина прагне справити гарне враження, приховує неприємні сторони своєї особистості та надає соціально схвалювані відповіді. Якщо показник низький, то це свідчить про навмисну демонстрацію «поганих» рис або неуважність. Оптимальний показник свідчить про достатній рівень відвертості та достовірність результатів тестування.

Після підрахунку балів за відповідним ключем формується індивідуальний профіль особистості, де комбінація двох основних шкал дає можливість визначити тим темпераменту людини відповідно до класичної типології Гіппократа:

Рисунок 3.2 – Типи темпераменту

1. Сангвінік поєднує в собі низький рівень нейротизму з високим рівнем екстраверсії. Такі люди є енергійними, відкритими світу, життєрадісними, активно спілкуються. Їм легко встановлювати контакти з іншими людьми та адаптуватись до змін. Також такі особистості вміють підтримувати позитивну атмосферу. У сангвініків добре почуття гумору, вони добре мислять, є врівноваженими та мають оптимістичний погляд на життя. Також вони є емоційно стійкими, тому у складних ситуаціях рідко втрачають контроль.

2. Флегматиками вважаються люди, які є урівноваженими, спокійними, надійними та послідовними. Вони діють обдумано, не схильні до різких емоційних коливань, діють впевнено, але повільно. Флегматичний тим поєднує в собі низький нейротизм та екстраверсію. Загалом, такі особи віддають перевагу передбачуваності, стабільності та чіткому розпорядку. Їх складно вивести з рівноваги, оскільки вони вміють контролювати себе навіть в самих стресових ситуаціях. Хоч і на перший погляд флегматики виглядають замкненими, вони насправді є дуже уважними, глибокими, чудовими співрозмовниками та вірними друзями.

3. Меланхоліки характеризуються частою зосередженістю на власних переживаннях, вони схильні до глибоких почуттів, саморефлексії та є занадто вразливими. Такі індивіди відрізняються чутливістю до настроїв інших, мають тонке сприйняття емоцій та мають розвинену емпатію. Однак, вони часто переживають тривогу, невпевненість та схильні до песимізму, тому їм і потрібна спокійна атмосфера, підтримка та розуміння, оскільки внутрішні переживання можуть бути дуже інтенсивними. Не дивлячись на це, меланхоліки володіють часто творчим потенціалом та глибоким внутрішнім світом.

Холерики – це люди, які є енергійними, активними, ініціативними, але при цьому вони імпульсивні та емоційно вибухові. Їм властиві прагнення діяти, рішучість, однак їх поведінка та настрій часто змінюють під впливом емоцій. Холерики дуже швидко запалюються, але й так само можуть швидко втратити інтерес, тому їм важливо

навчитись контролювати свої емоцій, так як надмірна збудливість призводить до перевтоми чи конфліктів.

Учасникам перед початком тестування пояснювалась мета дослідження. Потрібно було виявити індивідуально-психологічні характеристики, які впливають на ефективність спільної діяльності в групі. Опитувальник заповнювався індивідуально кожним учасником, без часових обмежень, хоча в середнього весь процес займав до 20 хвилин. По інструкції, респонденти повинні були відповідати інтуїтивно та швидко, не обдумуючи кожне питання занадто довго, так як було важливим зафіксувати їхні останні реакції. Коли бланки всіх учасників були заповненні, був проведений підрахунок балів за кожною шкалою згідно з ключем до методики. Високі показники за шкалою E свідчили про екстравертованість, а низькі свідчили про інтровертованість. Високі бали за шкалою N характеризувались як емоційно нестабільні респонденти, які схильні до імпульсивності і тривожності, а ось низькі бали свідчали про емоційно врівноважену особу. Завдяки комбінаціям цих двох показників було змога визначити тим темпераменту: екстраверти зі стабільною емоційною сферою розглядатись як сангвініки, екстраверти з високим рівнем нейротизму розглядатись як холерики, інтроверти з високим рівнем нейротизму розглядатись як меланхоліки а інтроверти зі стабільним емоційним станом розглядатись як флегматики.

Наступним етапом було проведення дослідження за шкалою самооцінки Розенберга, щоб визначити, наскільки респонденти впевнені в собі. Загалом, методика була розроблена в 1965 році американським психологом і соціологом Моррісом Розенбергом, який спеціалізувався на вивченні самосвідомості, формування «Я-концепції» та соціальній ідентичності у дорослих та підлітків. На початку дана методика створювалась як інструмент для великомасштабного соціологічного дослідження, який мав бути проведений середніх шкіл США. Його мета полягала в оцінці загального рівня самоповаги та позитивного ставлення до себе в молодіжному середовищі, а також, в простеженні його зв’язку із соціальним походженням, успішністю та сімейним вихованням. Розенберг вважав, що самооцінка є загальним ставленням людини до самої

себе, яке поєднує в собі емоційний та когнітивний аспекти. Ця методика індивідуальна тим, що автор запропонував інтегральну шкалу, яка відображає загальний рівень самоповаги. Вона швидко здобула популярність, завдяки своїй простоті та універсальності.

Опитування проводилось в аудиторних умовах університету у груповій формі по 15 осіб за один сеанс під контролем дослідника. Усі обстеження проходили у першій половині дня, коли рівень працездатності є оптимальним для уникнення впливу втоми на відповіді респондентів. Метою даного етапу було отримання первинних емпіричних даних щодо індивідуально-психологічних характеристик, які можуть мати вплив на ефективність групової взаємодії. На початку сеансу респонденти отримати бланки з анкетами, де потрібно було вказати вік, стать та свою спеціальність. Потім дослідник давав короткий інструктаж щодо порядку заповнення методик. Учасники повинні були швидко відповісти на 10 запитань, що відображають їхнє ставлення до себе за 4-бальної шкалою: цілком згоден, швидше згоден, швидше не згоден та цілком не згоден. Заповнення методики займало приблизно до 7 хвилин часу. Щоб уникнути соціально бажаних відповідей учасників попросили відповідати чесно, і не намагатись дати «правильну» відповідь. Дослідником було наголошено, що правильних та не правильних варіантів відповідей немає, так як важливо лише щире самоприйняття. Після завершення заповнення всіх бланків, вони збиратись, перевірялись на повноту відповідей та маркувались кодами без значення імен, що гарантувало анонімність. На цьому основний етап завершувався. Отримані результати стали вихідним матеріалом для подальших етапів, а саме обробки, аналізу та інтерпретації даних, під час якого визначались рівні самооцінки та досліджувався їх зв'язок з характеристиками групової взаємодії.

Щоб виявити конформізм було використано модифікацію класичного експерименту Соломона Аша, де передбачалось, що випробуваний перебуваючи в групі підставних осіб мав порівняти довжину ліній і дати правильну відповідь, при цьому група навмисно давала неправильні варіанти, створюючи соціальний тиск. У результаті автор довів, що близько третини людей піддаються впливу більшості навіть тоді, коли

очевидно, що група помиляється. У дослідженні було застосовано адаптовану версію експерименту, яка була пристосована до умов академічного середовища. Мета модифікації полягала у збереженні основного принципу методу -а впливу групового тиску на індивідуальне судження, при цьому умови мали бути максимально комфортними для всіх учасників.

В дослідженні брало три групи по 10 осіб, де в кожній групі один учасник був справжнім респондентом, інші – попередньо були проінструктованими асистентами експериментатора, де їх завданням було навмисно давати узгоджені, але не правильні відповіді. Справжній учасник не знав про наявність підставних осіб, вважаючи всіх присутніх рівноправними учасниками експерименту.

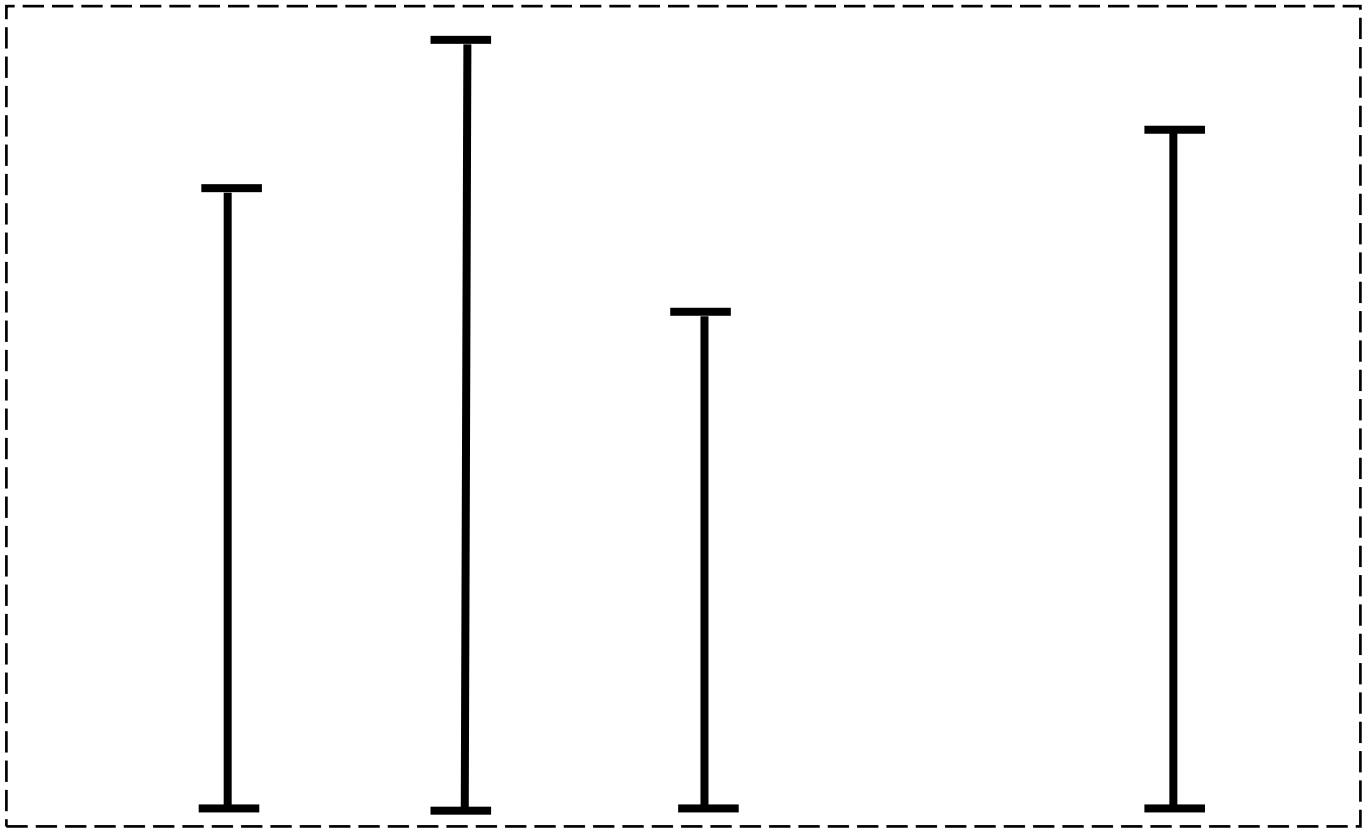

Рисунок 3.3 – Розроблена схема Соломона Аша для експериментального дослідження психологічних підстав побудови складу соціальних груп

Розроблено автором на основі [Додатку В]

Сама процедура виглядала наступним чином: на аркуші паперу перед учасниками демонстрували кілька ліній одної довжини. Групі було поставлено одне запитання : «Як з трьох ліній дорівнює еталонній за довжиною?» У перших сеансах усі відповідали правильно, щоб сформувати довіру, а далі на сеансах підставні учасники навмисно давали неправильну відповідь і справжній респондент опинявся перед вибором, чи висловити йому власну думку чи підтримати більшість. Загалом, усього кожний учасник пройшов 12 серій завдань, в яких 6 були без тиску, а інші 6 були з навмисно хибними відповідями інших, де було зафіксовано поведінку респондента: кількість разів, коли він погоджувався з більшістю, паузи, емоційні прояви, невпевненість тощо.

Щоб аналізувати групову взаємодію між учасниками застосовувалася соціометрія Морено. Дана методика була розроблена Якобом Морено у 1930-х роках і спрямована на виявлення структури міжособистісних відносин у малій групі. Соціометрія дозволяє досліджувати, хто з учасників користується симпатією чи відторгненням у колективі, а також визначити лідерів, ізольованих членів групи та субгрупи з найбільш тісними зв’язками.

Спочатку її використовували щоб вивчити міжособистісні взаємини у психлікарнях, де Морено досліджував, як пацієнти взаємодіють у групах, на основі цього він намагався поліпшити терапевтичні процеси. Соціометрія стала інструментом, який дозволяв кількісно оцінювати структуру групових взаємин, виявляти лідерів, «ізольованих» членів групи та підгрупи з найбільш тісними контактами. З часом соціометрія поширилася за межі психіатричних досліджень і почала застосовуватися у педагогіці, організаційній психології та соціальній роботі. Вона допомагає не лише діагностувати стан групи, а й корегувати взаємодію між її членами, покращувати комунікацію, розвивати командні навички та вирішувати конфліктні ситуації. Сучасні версії соціометрії включають різні підходи до збору даних: від класичного анкетування до більш складних цифрових соціальних мереж, де взаємини аналізуються через графи та матриці зв’язків. Однак основною ідеєю Морено було вивчення групових взаємин через індивідуальні вибори членів колективу, що дозволяло побачити структуру групової

динаміки. У контексті нашого дослідження соціометрія дозволяє оцінити, як індивідуальні характеристики студентів впливають на їхню позицію в групі, ступінь залученості у спільні взаємодії та вибір партнерів для співпраці. Це дає змогу не лише описати групову структуру, а й прогнозувати, як певні риси особистості можуть формувати або обмежувати участь у колективній діяльності.

У ході дослідження кожному учаснику пропонувалося зробити вибір: зазначити осіб, з якими він віддає перевагу співпрацювати, спілкуватися чи довіряти під час виконання спільних завдань. На основі цих виборів будувалися соціограми, тобто графічні моделі, що відображають структуру взаємин у групі. Аналіз соціограм дозволило визначити індивідуальні позиції учасників, їх роль у групі та вплив на групову динаміку.

Отже, застосовані у дослідженні психодіагностичні методики дозволили комплексно оцінити як індивідуально-особистісні, так і соціально-групові характеристики учасників. Тест Айзенка дав змогу визначити тип темпераменту, рівень емоційної стабільності та комунікативної активності, що впливає на стиль взаємодії у групі. Шкала самооцінки Розенберга відобразила ступінь прийняття особистістю себе та впевненість у власних можливостях, які безпосередньо пов’язані з ефективністю міжособистісних відносин. Методика Соломона Аша дала можливість виявити схильність до конформної поведінки та рівень незалежності мислення, що є важливими факторами групової динаміки. Соціометрія Морено, у свою чергу, забезпечила аналіз структури групових зв’язків, визначення лідерів, ізольованих учасників і загального рівня згуртованості.

3.2 Аналіз результатів дослідження та рекомендації

На основі проведеного емпіричного дослідження було отримано дані, які відображають індивідуально-психологічні особливості учасників та специфіку їхньої взаємодії в межах соціальної групи. Отримані результати дають можливість глибше

зрозуміти взаємозв'язок між типом темпераменту, рівнем самооцінки, схильністю до конформізму та позицією особистості в груповій структурі.

Таблиця 3.1 – Результати за методикою Айзенка

№ ренспондента	Екстраверсія	Нейротизм
1	2	3
1	15	8
2	13	21
3	16	11
4	20	6
5	13	16
6	13	5
7	20	13
8	17	2
9	12	5
10	16	12
11	12	15
12	12	12
13	14	11
14	6	10
15	7	4
16	11	8
17	9	9
18	15	17
19	10	13
20	8	3
21	19	13
22	13	10
23	14	8
24	8	15
25	11	17
26	14	16
27	9	7
28	15	10
29	11	13
30	12	16

Розроблено автором на основі [Додатку А]

На основі результатів з таблиці 3.1 предсталено аналіз (табл. 3.2, рис. 3.4, рис.3.5., рис.3.6)

Таблиця 3.2 – Аналіз розподілу темпераменту серед респондентів за моделлю Айзенка

Тип темпераменту	Критерії	№ респондента	Кількість осіб
Сангвінік	E>12 та N ≤ 12 (Екстраверт, Стабільний)	1, 3, 4, 7, 8, 10, 13, 23, 28	9
Холерик	E>12 та N>12 (Екстраверт, Нестабільний)	21	1
Флегматик	E≤12 та N≤12 (Інтроверт, Стабільний)	6, 9, 12, 14, 15, 16, 17, 20, 27	9
Меланхолік	E≤12 та N>12 (Інтроверт, Нестабільний)	2, 5, 11, 18, 19, 24, 25, 26, 29, 30	10

Розроблено автором на основі [Додатку А]

З табл. 3.2 можна бачити, що до сангвінічного типу належать 9 осіб, які відзначаються товариськістю, оптимізмом, активністю, швидкою адаптацією до змін. До холериків віднесено одну людину, яка схильна до емоційності, енергійності, але в той час є імпульсивними. Флегматичний тип характеризується також 9 особами, які є спокійними, врівноваженими та послідовними у діях. До категорії меланхоліків віднесено 10 осіб, які є глибокими, чутливими, схильними до переживань та самоаналізу.

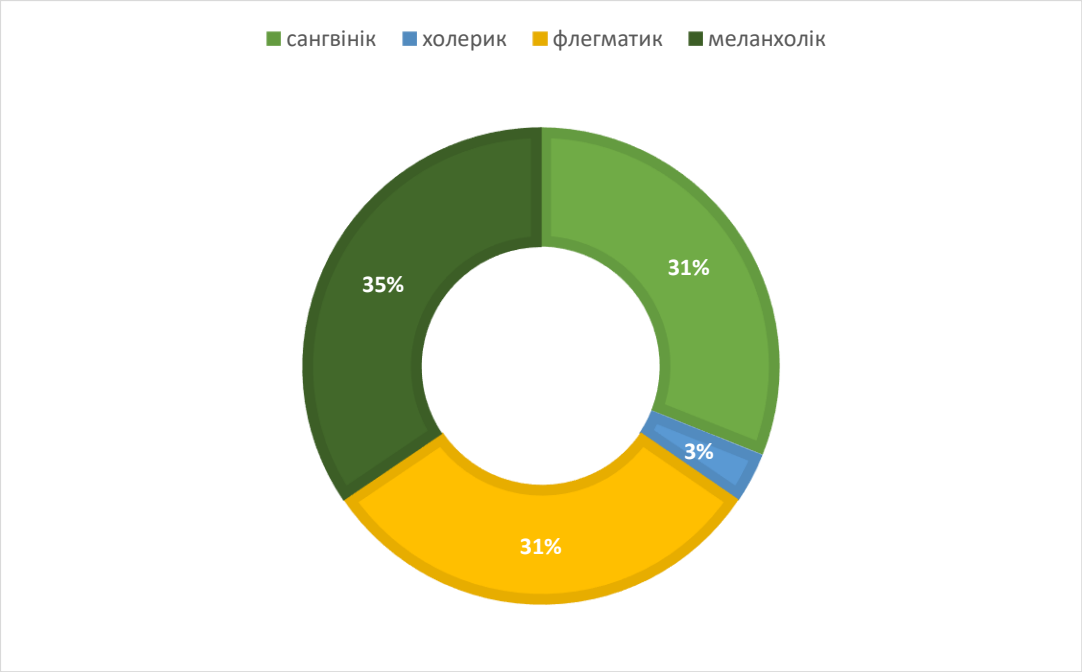

Рисунок 3.4 -Співвідношення респондентів за типом темпераменту, %

Розроблено автором на основі [Додатку А]

З рисунку 3.4 видно, що меланхоліків становить 35% з опитаних, сангвініків становить 31%, так само як і флегматиків. А ось холериків становить всього лиш 3%.

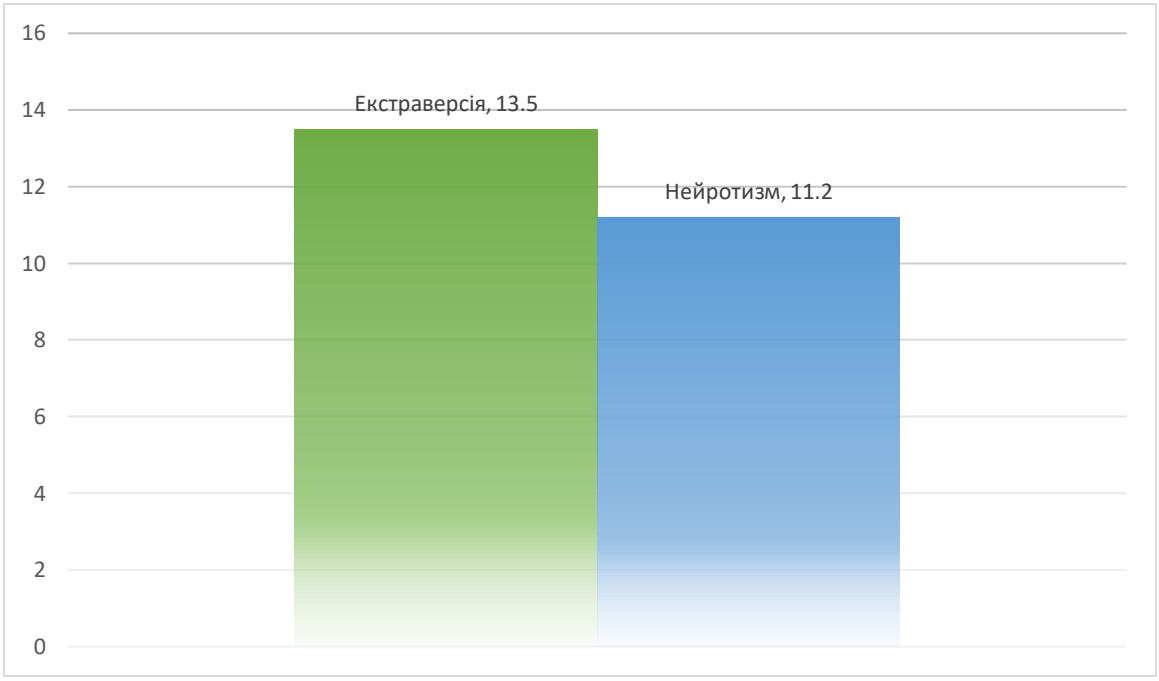

Рисунок 3.5 – Співвідношення показників екстраверсії та нейротизму

Розроблено автором на основі [Додатку А]

Обчислення середнього арифметичного показника вираховувалось за формулою:

$$X = \frac{\sum x}{n} \qquad (3.1)$$

де:

x – середній бал;

$\sum x$ – сума всіх індивідуальних балів;

n – кількість спостережень.

$$E = 405 : 30 = 13{,}5 \qquad (3.2)$$

$$N = 336 : 30 = 11{,}2 \qquad (3.3)$$

На основі обчислення показників можна сказати, що досліджувана вибірка характеризується екстравертованістю та середнім рівнем нейротизму. Середній показник вказує на те, що група є товариською та активно, але при тому вона може бути підвладна

помірним емоційним переживанням та періодичним змінам настрою, не виявляючи ознаки емоційності. Тобто, група відноситься до екстравертивного типу особистості при нормованому рівні емоційної стійкості.

Порівняємо середні значення екстраверсії та нейторизму у групі (рис. 3.6). Екстравертів в групі 10, інтровертів 20, нестабільних 11 і стабільних 9 осіб.

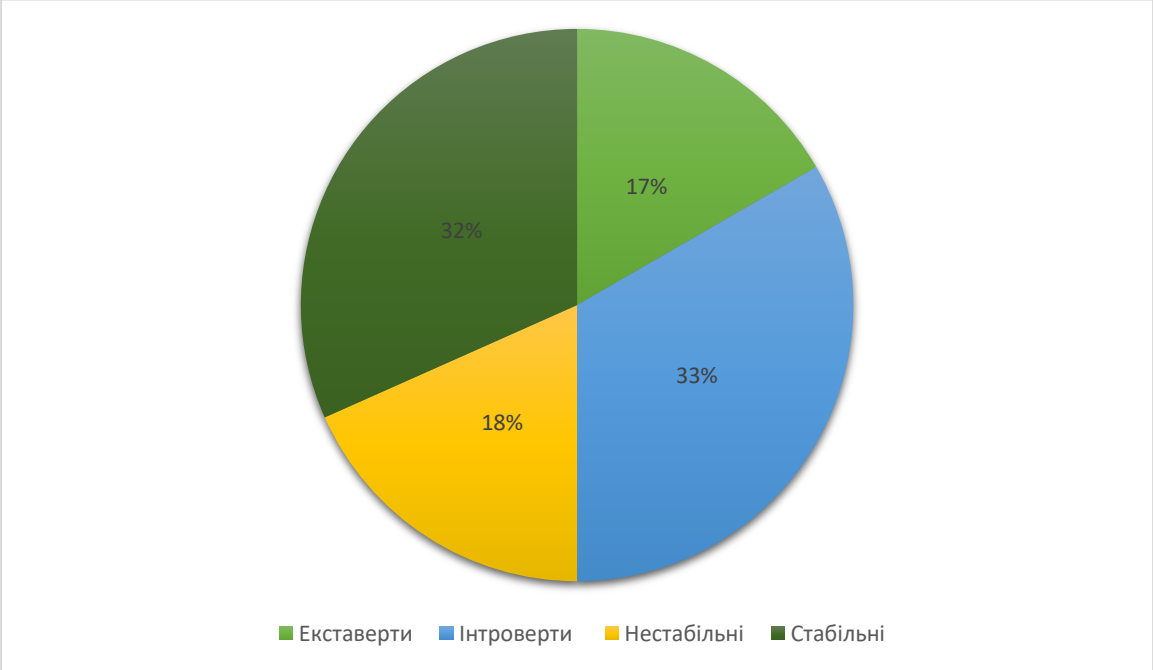

Рисунок 3.6 – Порівняння середніх значень екстраверсії та нейротизму в групі

Розроблено автором на основі [Додатку А]

Результати за шкалою Розенберга представлено нижче. Показники нижче 25 свідчать про занижену самооцінку, 25-30 за середню і 30 за високу.

Таблиця 3.3 – Результати за методикою Розенберга

№ респондента	Результати самооцінки
1	2
1	15
2	13
3	16
4	20
5	13
6	13
7	20

Продовження табл. 3.3

1	2
8	17
9	12
10	16
11	12
12	12
13	14
14	6
15	7
16	11
17	9
18	15
19	10
20	8
21	19
22	13
23	14
24	8
25	11
26	14
27	9
28	15
29	11
30	22

Розроблено автором на основі [Додатку Б]

На основі результатів з таблиці 3.3 представлено аналіз (табл. 3.4, рис. 3.7). Також варто розрахувати середній бал самооцінки групи.

Таблиця 3.4. – Розподіл досліджуваної вибірки за рівнем самооцінки

Рівень самооцінки	Критерії	Кількість осіб	Частка, %
Високий	26-30	0	0
Середній	15-25	9	30
Низький	0-14	21	70

Розроблено автором на основі [Додатку Б]

За результатами з табл. 3.4 можна сказати, що жоден з респондентів не продемонстрував високого рівня самооцінки, що свідчить про відсутність в вибірці осіб із надмірною впевненістю та завищеним уявленням про власну значущість. Середній рівень самооцінки мають 9 респондентів, що вказує на адекватне сприйняття себе, збалансоване ставлення до власних недоліків та можливостей. В той час більша частина

опитаних має низький рівень самооцінки, що вказує на їх невпевненість, схильність до самокритики та заниження уявлення про свої здібності.

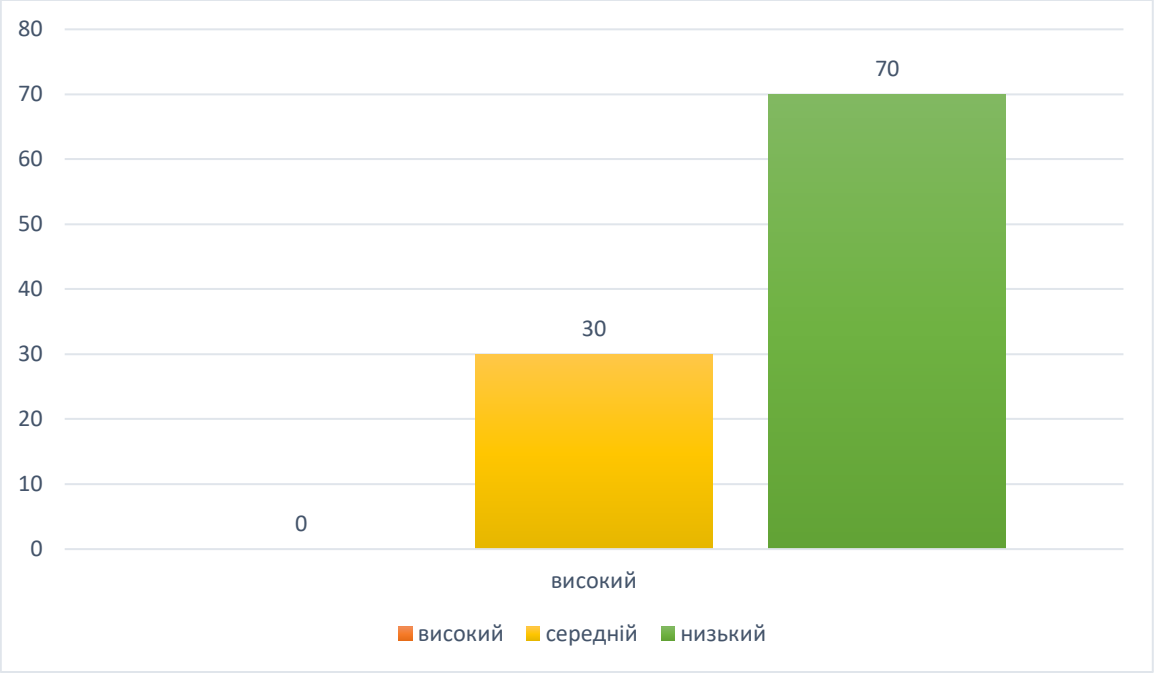

Рисунок 3.7 – Відсотковий розподіл досліджуваних за рівнем самооцінки

Розроблено автором на основі [Додатку Б]

$$M = 395:30 = 13{,}17 \qquad (3.4)$$

З формули 3.4 можна бачити, що середній бал за методикою Розенберга становить 13,17, що свідчить про низький рівень загальної самооцінки у вибірці. Більшість опитаних сприймають себе з певною невпевненістю, недостатній відчуттям власної цінності та схильністю до самокритики. Їм бракує внутрішньої стабільності у ставленні до себе, що може проявитись у надмірному залежані від стаху помилятись, думки оточення чи в труднощах прийняття власних недоліків. Це може бути пов’язано з властивою значній кількості меланхоліків у вибірці.

Методика Соломона Аша дозволила визначити схильність особистості до конформної поведінки.

Таблиця 3.5 – Результати за методикою Соломона Аша

№ ренспондента	Результати самооцінки
1	5
2	6
3	3
4	4
5	4
6	2
7	5
8	5
9	5
10	4
11	2
12	4
13	3
14	4
15	5
16	2
17	8
18	7
19	6
20	3
21	4
22	5
23	6
24	8
25	9
26	5
27	4
28	3
29	8
30	7

Розроблено автором на основі [Додатку В]

На основі табл.3.5 визначимо показники мінливості, які допомагають визначити вплив більшості на думку меншості (табл. 3.6).

Для початку розрахуємо середнє значення (формула 3.5):

$$X = 146 : 30 = 4{,}87 \qquad (3.5)$$

Результати з формули 3.5 свідчать про помірну залежність від групової думки. Респонденти не повністю підпорядковуються авторитету інших, однак і не завжди відстоюють власну позицію. Такий рівень характеризується прагненням до соціальної гармонії та уникнення конфліктів, при цьому зберігаючи здатність до самостійного мислення.

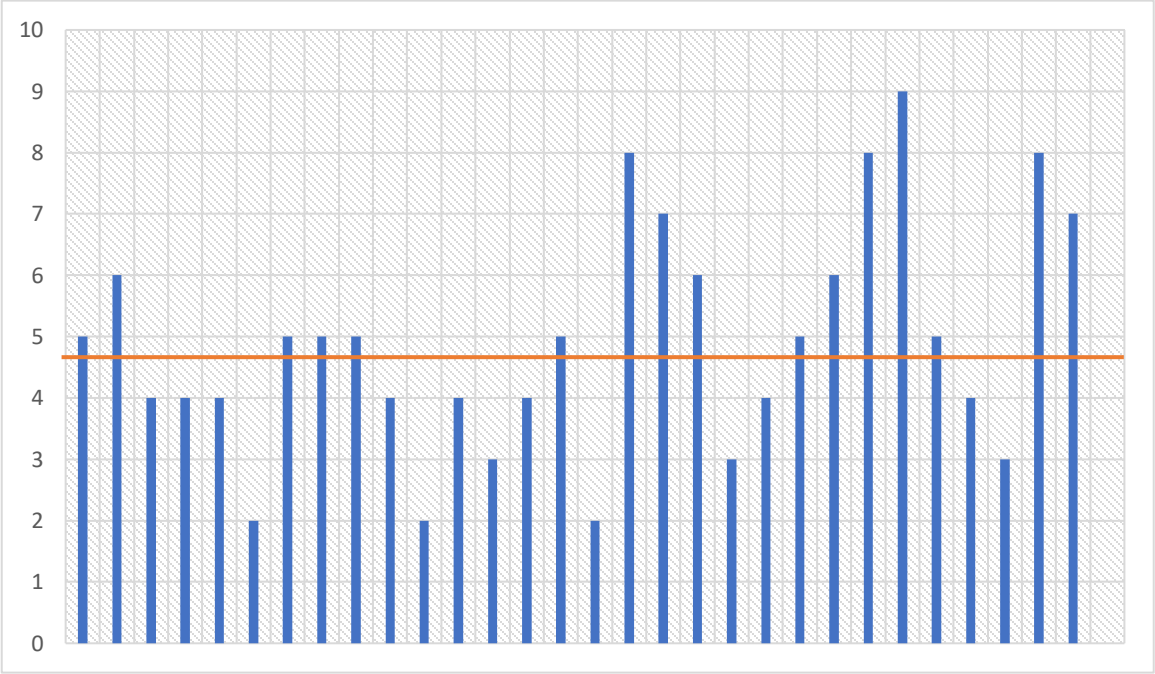

Рисунок 3.8 – Співвідношення відповідей респондентів до середнього значення у групі

Розроблено автором на основі [Додатку В]

З рисунку 3.8 можна бачити, що більшість респондентів оцінюють себе вище середнього показника за методикою Соломона Аша. Це свідчить про те, що вони відчувають себе впевнено в групі і є незалежними до чиєїсь думки. Однак, важливо розуміти, що високі показники не завжди є ознакою реальною компетентності. Іноді це може бути пов’язано із високою самовпевненістю. А в контексті групового впливу дана

оцінка може характеризуватись результатом того, що респондент намагається виглядати більш компетентно, ніж є насправді.

Таблиця 3.6 – Аналіз результатів самооцінки за методикою Соломона Аша

Показник	Позначення	Розрахунок	Значення
Мінімальне значення	X_{min}	Найменший результат	2
Максимальне значення	X_{max}	Найбільший результат	9
Діапазон	R	$X_{max} - X_{min}$	7
Дисперсія вибірки	S^2	Середній квадрат відхилень	3,64
Стандартне відхилення	S	$\sqrt{s^2}$	1,91

Розроблено автором на основі [Додатку В]

Для початку розрахуємо дисперсію вибірки, яка характеризується середнім квадратом відхилень кожного значення від середнього значення. Вона вкаже, наскільки варіантивні результаті в наборі даних. Було визначено всі квадрати віхидель і підсумовано:

$$\sum_{i=1}^{30}(X_{i-Середнє})^2 = 109{,}2 \qquad (3.6)$$

Дисперсія вибірки розраховується наступним чином:

$$S^2 = \frac{\sum_{i=1}^{30}(x_{i-середнє})^2}{n-1} = \frac{109{,}2}{30-1} = \frac{109{,}2}{29} = 3{,}64 \qquad (3.7)$$

По формулі 3.7 можна сказати, що присутнє певне коливання в оцінках респондентів, що означає, що більший відсоток знаходиться в межах ід 3 до 6 за шкалою самооцінки, з тими респондентами, які оцінюють себе набагато нижче або вище.

Стандартне відхилення дало змогу зрозуміти, що значення розкидані в межах≈ 1,91 від середнього значення.

$$S = \sqrt{S^2} = \sqrt{3}, 64 \approx 1{,}91 \qquad (3.8)$$

Можна сказати, що ці показники допомогли зрозуміти, що більшість респондентів мають середні або трохи завищені самооцінки, з незначним відхиленням від середнього значення, що є свідченням помірною варіативності в результатах.

Методика Дж. Морено дозволила визначити структуру міжособистісних відносин у групі та ступінь її згуртованості: лідер, популярний, прийнятний, ізольований, відкинутий.

Таблиця 3.7 – Результати за методикою Дж. Морено

№ ренспондента	Результати самооцінки
1	популярний
2	прийнятний
3	прийнятний
4	прийнятний
5	ізольований
6	відкинутий
7	лідер
8	прийнятний
9	лідер
10	відкинутий
11	популярний
12	прийнятний
13	прийнятний
14	прийнятний
15	прийнятний
16	прийнятний
17	прийнятний
18	прийнятний
19	прийнятний
20	прийнятний
21	прийнятний
22	відкинутий
23	прийнятний
24	відкинутий
25	прийнятний
26	прийнятний
27	прийнятний
28	прийнятний
29	прийнятний
30	лідер

Розроблено автором на основі [Додатку Г]

Дані, представлені в таблиці 3.7 є основними для аналізу соціально-психологічної структури групи.

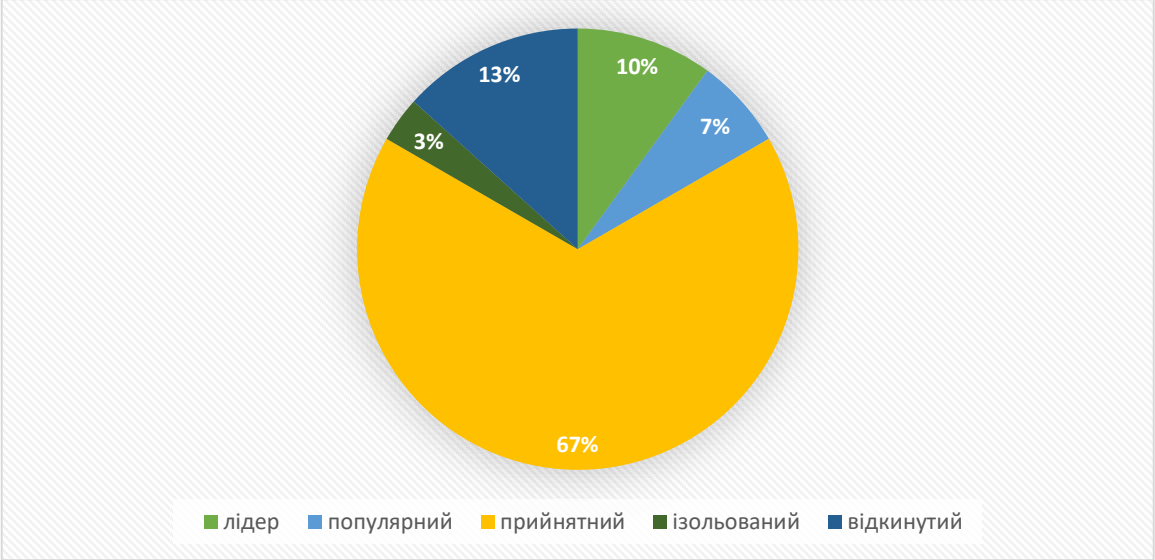

Рисунок 3.9 – Співвідношення соціальних статусів, %

Розроблено автором на основі [Додатку Г]

З рисунку 3.9 видно, що більшість респондентів мають прийнятний статус, що свідчить про те, що група є інтегрованою, так як переважна більшість учасників не є ні лідерами, ні ізольованими. Лідер і популярний є ядром групи, які складають разом 17%. Саме ці учасники задають тон взаєминам. В дослідженні було виявлено 4 відкинутих та 1 ізольованого учасника, що вказує на наявність напруги в групі та необхідність корекційної роботи з цими членами.

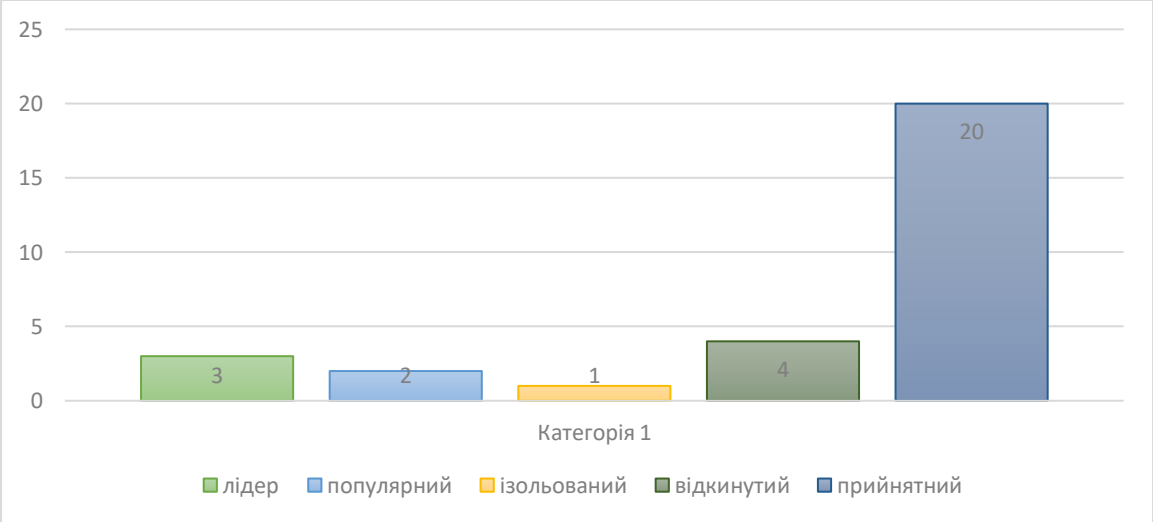

Рисунок 3.10 – Розподіл соціальних статусів

Розроблено автором на основі [Додатку Г]

З рисунку 3.10 можна сказати, що високий показник категорії «прийнятний» свідчить про те, що більшість групових виборів розподілені відносно рівномірно, без надмірної концентрації на 1.2 яскравих лідера. Далі потрібно оцінити рівень благополуччя взаємин у групі.

Таблиця 3.8 – Розрахунок індексів згуртованості

Індекс	Формула	Значення
ІБВ	$\frac{\text{Кількість позитивних статусів}}{\text{кількість негативних статусів}} = \frac{Л + П + Пр}{І + В}$	5
КІ	$\frac{\text{Кількість ізольованих}}{\text{Загальна кількість респондентів}}$	0,033

Розроблено автором на основі [Додатку Г]

де:

Л – лідери;

П – популярний;

Пр – прийнятний;

І – ізольований;

В відкринутий.

Розрахуємо для початку індекс благополуччя взаємин.

$$ІБВ = \frac{3+2+20}{1+4} = \frac{25}{5} = 5 \qquad (3.9)$$

Дані з формули 3.9 свідчать про високе значення, оскільки є більшим за 1,5. Це вказує, що загальне благополуччя міжособистісних відносин є високим. На одного респондента з негативним статусом припадає 5 респондентів із позитивним статусом.

Наступним розрахуємо коефіцієнт ізоляції.

$$КІ = \frac{1}{30} = 0{,}033 \qquad (3.10)$$

Показник ізоляції має низьке значення, що є позитивним показником, який вказує на те, що досліджувана група майже повністю інтегрована і тільки 1 учасник не отримав жодного позитивного вибору.

З проведеного дослідження за різними методиками можна стверджувати, що за методикою Аша та Дж. Морено група демонструє відносно високий рівень соціального благополуччя та згуртованості при наявності помірного ступеня конформізму. Розподіл балів самооцінки має мік на оцінці 5, що свідчить про концентрацію більшості опитаних у середній зоні шкали, що зазвичай, інтегрується як виражений вплив групового тиску. При цьому соціометричний аналіз засвідчив перевагу позитивних статусів з домінуванням категорії «прийнятний», що підтверджується високим індексом благополуччя взаємин. Тож можемо сказати, що хоч й індивідуальна стійкість групового тиску у більшості респондентів є помірною, міжособистісні відносини в групі є інтегрованими і здоровими, хоч і потребують корекційної роботи з часткою відкинутих та ізольованих учасників.

З огляду на результати проведеного дослідження, яке виявило високий рівень інтегрованості групи на тлі помірного рівня конформізму та наявності чітко вираженої групи ризику, можна запропонувати комплекс рекомендацій, який буде спрямований на синергетичне поєднання розвивальних та корекційних заходів, що охоплюють як міжособистісні відносини, так й індивідуальні установки членів групи. Для початку потрібно мінімізувати соціальне відторгнення та напругу, яка присутня в деяких респондентів із негативним соціометричним статусом. Для ізольованого учасника варто організувати тренінг соціальних навичок, використовуючи методику «Гарантований успіх», де його будуть включати у спільну діяльність із безпечними та невеликими підгрупами. Дана методика передбачає поступовий прогрес учасника, за допомогою чітко структурованих завдань, які допоможуть йому зменшити стрес і тривожність, пов’язані із соціальними взаємодіями. На початку будуть присутні легкі соціальні вправи, що не вимагають великого вкладу від учасника. Пізніше буде створена ситуація, коли учасники можуть спілкуватись без емоційного навантаження, наприклад, запитання на розміркування, щоб уникнути суперечок). За допомогою ролевих ігор учасник зможе поступово адаптуватись до соціальних взаємодій, спілкуватись з іншими людьми більш відкрито. Також, під час таких ігор буде робота в малих групах для досягнення спільної

мети, наприклад «вирішення конфлікту». Для розширення соціальних взаємодій будуть застосовуватись завдання на комунікацію, які допоможуть розвивати вміння взаємодіяти та слухати інших. Після кожного завдання тренер обов’язково має надавати позитивний зворотній зв'язок, підкреслюючи при цьому досягнення учасника. Важливо акцентувати уваги навіть на самих найменших успіхах, щоб допомогти підвищити самооцінку учасника та збільшити його впевненість у власних силах.

Що стосується відкинутих учасників, підхід до їхньої соціальної реабілітації має бути багатогранним і двостороннім. З одного боку, важливо провести індивідуальну діагностику та корекцію їхньої поведінки, щоб виявити і зрозуміти можливі причини негативного ставлення з боку інших учасників групи. Часто таке ставлення може виникати через агресивність, пасивність або порушення соціальних норм. В таких випадках доцільно використати індивідуальне консультування або психологічні сеанси, де спеціаліст може допомогти учаснику усвідомити власні проблеми і запропонувати ефективні стратегії для корекції поведінки. Наприклад, можна навчити цього учасника асертивності (здатності чітко і відкрито висловлювати свої думки та почуття, не порушуючи прав інших). Асертивність допоможе відкинутому учаснику краще взаємодіяти з оточенням, знижуючи рівень агресії чи пасивності.

З іншого боку, важливо також працювати з рештою групи, щоб зменшити соціальне відчуження і стигматизацію відкинутих учасників. Одним із таких методів є вправи на розвиток емпатії. Це дасть можливість групі краще зрозуміти внутрішній світ і мотивацію учасників, які можуть мати труднощі в соціальних взаємодіях. Ключовим елементом є вправа з «приписуванням намірів», яка навчить групу конструктивніше інтерпретувати дії тих, кого відкидають. Група може навчитися розуміти, що за такими вчинками часто стоять невирішені емоційні або соціальні проблеми, замість того, щоб бачити в діях відкинутих учасників виключно негативні чи агресивні прояви,. Це допоможе знизити рівень конфліктів, і підтримує позитивну атмосферу в групі.

Наступна рекомендація полягає у підтримці та розвитку активного ядра групи, тобто лідера та популярного із зміцненням прийнятних, так як саме вони є рушійною

силою у змінах, що відчувають у групі. Лідерів потрібно навчити інклюзивному лідерству, тобто щоб вони свідомо використовували свій авторитет, не нав’язували свої думки, а щоб активно залучати відкинутих членів групи до спільної роботи, а також для створення сприятливого середовища. Для прийнятних варто організувати ситуативні вправи та тімбілдінги, де буде неформальний простір для співпраці. Можна змішати команди для виконання складних, але захоплюючих завдань. Можна також, щоб керівник групи впровадив політику психологічної безпеки, яка буде чітко декларувати нульову толерантність до будь-яких форм соціального виключення, і буде проводити систематичний моніторинг клімату за рахунок повторних соціометричних зрізів для відстеження динаміки статусів відкинутих та ізольованих учасників. Це потрібно також і для того, щоб можна було вчасно скоригувати застосовувані методи, забезпечуючи перехід групи до вищого рівня зрілості та ефективності, де високий показник ІБВ поєднується із високою індивідуальною незалежністю.

Для подолання надмірного конформізму рекомендується створити атмосферу психологічної безпеки аби зменшити тис більшості. Для цього важливо сформувати у групі простір довіри, де кожний її член зможе вільно висловлювати свої ідеї без висміювання та осуду. Варто впровадити спільні правила комунікації, де кожна думка матиме право на існування, де заборонено перебивати та знецінювати висловлювання інших учасників, де дискусія буде не боротьбою, а шляхом до глибшого розуміння. Так як в групі є лідер, важливо, щоб він демонстрував партнерський стиль взаємодії, стимулював обговорення, при цьому не нав’язуючи своїх рішень.

Комплексне та послідовне впровадження даних рекомендацій дозволять гармонізувати соціальну структуру досліджуваної групи та розвинути в цій незалежність суджень.

Висновки до третього розділу

Підсумовуючи третій розділ кваліфікаційної роботи можна зазначити, що була здійснена комплексна емпірична діагностика соціального-психологічних характеристик досліджуваної групи. Застосування різних методик, зокрема Аша, Морено, Розенберга та Айзенка дозволили визначити взаємозв’язки між типом темпераменту, рівнем самооцінки, схильністю до комформізму та статусом особистості в групі.

Отримані результати показали, що високий рівень самооцінки та емоційна стабільність прияють активації позиції в групі, в той час як схильність до конформізму частіше спостерігається серед осіб, у яких низька самооцінка та підвищений нейротизмом. Також методики дали можливість оцінити в комплексі як соціальні, так й індивідуальні характеристики учасників, а запропоновані рекомендації будуть можуть бути спрямовані на підвищення згуртованості, гармонізацію міжособистісних відносин у колективах тощо.

ВИСНОВКИ

Провівши дослідження на тему «Психологічні підстави композиції соціальних груп» можна зробити такі висновки. Соціальна група виступає середовищем, у якому відбувається становлення особистості, розвиток її соціальних установок, норм і цінностей. Група не тільки забезпечує людині почуття належності, а й формує механізми соціального впливу, серед яких особливе місце посідає конформізм. Саме через групову взаємодію людина засвоює зразки поведінки, адаптується до соціуму та формує власну позицію щодо інших членів колективу.

Соціологи соціальну групу відрізняють від соціальної категорії та скупчення. Соціальною категорією називають сукупність людей, які мають спільні ознаки і вважаються для суспільства соціального важливими. Загалом, інформація про соціальні категорії може мати важливе практичне значення, зокрема, інформація про розподіл населення на віком дає можливість спрогнозувати потрібну кількість місць в навчальних закладах, ймовірний обсяг медичного обслуговування, тощо. Також, усвідомлення індивідами своїх спільних рис може мотивувати їх взаємодіяти між собою. Скупченням називають одночасне зібрання незнайомців зібраних в одному місці, наприклад, пасажири в громадському транспорті, покупці в супермаркеті, натовп на вулиці, аудиторія на концерті. В дану категорію люди легко входять та виходять, так як форми соціального упорядкування тут є короткочасними. Не дивлячись на це, це не означає, що в соціальному житті скупчення мало важливі.

Соціальні групи в житті індивіда є платформою для розвитку та реалізації потенціалу особистості. Вони виступають провідниками для обміну знаннями, навчання, що дає можливість людині удосконалювати соціально-професійні навички та освоювати нові компетенції. Індивід завдяки участі в колективній діяльності вчиться планувати дії, приймати рішення, координувати власну діяльність із діяльністю інших. Соціальні групи забезпечують підтримку процесів соціальної адаптації. Допомагають визначити своє місце в суспільстві, зрозуміти вимоги та очікування соціального оточення, завдяки чому

людина може ефективніше інтегруватись в різні соціальні контексти, знаходити ресурси для вирішення життєвих завдань та встановлювати міжособистісні зв'язки. Підтримка від груп сприяє формуванню відчуття приналежності та знижує ризики соціальної ізоляції.

В житті індивіда соціальна група впливає на його мотивацію та активність. Завдяки постійному спілкуванню з іншими членами групи людина отримує стимул для розвитку, досягнення поставлених цілей, самовдосконалення. Група допомагає сформувати стандарти поведінки, які в подальшому індивід застосовує при визначенні пріоритетів, життєвих стимулів, підвищення особистісної ефективності, тощо. Підтримка та схвалення з боку членів групи сприяють формуванню впевненості у власних силах, а також стимулюють внутрішню мотивацію, яка є важливою, оскільки визначає бажання індивіда діяти і розвиватись без зовнішнього примусу. Навіть якщо в групі є правила, санкції, винагороди, люди, які внутрішньо вмотивовані, діють креативніше, активніше та відповідальніше.

Соціальні групи одночасно охоплюють декілька функцій, за рахунок чого людина може розвиватись як особистість, а суспільство зберігає свою стабільність та цілісність. Функції соціальних груп є багатовимірними і охоплюють всі аспекти життя людей. Вони дозволяють врегулювати поведінку, забезпечити соціалізацію, навчання, інтеграцію, досягнення цілей, емоційний розвиток, формування соціальності ідентичності, розвиток творчих комунікативних, професійних компетентностей, адаптацію до соціального середовища а підтримку психологічного благополуччя. Завдяки функціям соціальні групи стають визначальним чинником для самореалізації, розвитку та успішної інтеграції індивіда в суспільство. Групова динаміка охоплює всі види колективної взаємодії у групі. Йдеться про такі процеси, як влада, зміна влади, групова згуртованість, прийняття рішень, спосіб реагування на інші групи, тощо. Більшість з них відбувається в малій групі.

Групова динаміка характеризується сукупністю соціально-психологічних процесів та явищ, що відбуваються всередині малої соціальної групи на всіх етапах її розвитку:

від утворення до можливого розпаду. Вона також охоплює взаємодію між членами групи, лідерства та згуртованості, формування норм, ролей та може розглядатись як науковий напрям у соціальній психології, що вивчає закономірності розвитку та функціонування групових відносин. Життя соціальної групи визначається дією норм, які регулюють поведінку її учасників, створюють умови для взаємодії та забезпечують цілісність спільноти. Конформізм виступає важливим механізмом, який демонструє силу групового впливу та дозволяє зменшити рівень конфліктності. В той час він обмежує іноді індивідуальність особистості. Вплив меншості є не менш важливим аспектом, який завдяки своїй послідовності та стійкості є каталізатором змін, відкриваючи шлях для переосмислення установлених норм та інновацій. У соціальній взаємодії виділяють різні форми психологічного впливу, як виконують як регулюючу, так інтегративну функцію, впливаючи на відчуття приналежності, самооцінку та способи комунікації між індивідами.

Для перевірки впливу індивідуальних психологічних характеристик на особливості групової взаємодії було організовано та проведено емпіричне дослідження, яке було спрямоване на виявлення зв’язку між ефективністю спільної діяльності та особистісними рисами індивідів. Основною метою було з’ясувати те, яким чином темперамент, рівень екстраверсії чи інтроверсії, емоційної стабільності впливають на поведінку людини в групі, її здатність налагоджувати взаємини, підтримувати позитивний соціально-психологічний клімат, проявляти лідерські якості та досягати поставленої мети. Дослідження мало прикладний характер, так як отримані результати можуть бути використані для оптимізації процесів формування робочих і навчальних колективів, покращення командної взаємодії та підбору учасників у групи з урахуванням їх індивідуально-психологічних особливостей.

Теоретичний аналіз показав, що конформізм є складним соціально-психологічним явищем, який проявляється у схильності людини змінювати свої погляди під впливом думки більшості. Цей феномен має подвійний характер: з одного боку, сприяє адаптації

та стабільності групи, а з іншого може призводити до втрати індивідуальності та самостійного мислення.

Було розкрито роль навіювання та наслідування у формуванні групових норм та показано, що навіювання є потужним засобом психологічного впливу, особливо в емоційно насичених ситуаціях або за наявності авторитетної фігури. Наслідування, своєю чергою, виступає основним каналом засвоєння поведінкових моделей, формуючи готовність діяти за прикладом більшості. Також було здійснено детальний аналіз конформізму та міжособистісних відносин, який виявив їхню ключову роль у формуванні динаміки соціальних груп. Також, при цьому було встановлено, що стійкість індивіда до групового тиску дуже пов’язане з його внутрішніми особистісними характеристиками.

Відповідно до результатів дослідження було запропоновано ряд рекомендацій, які в комплексі дозволять гармонізувати соціальну структуру досліджуваної групи та розвинути в цій незалежність суджень.

– корекція негативних соціометричних статусів;

– подолання комформізму та розвиток незалежності суджень;

– підтримка активного ядра та зміцнення інтегрованості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Stuart-Smith, S. (2020). The well gardened mind: Rediscovering nature in the modern world. HarperCollins Publishers.

2. Аврамчук, О. С. (2024). Патогенетична діагностика та комплексна психокорекція коморбідностей непсихотичного спектра в осіб із соціальним тривожним розладом: дисертація на здобуття наукового ступеня доктора психологічних наук. Київ : Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України.

3.Берн Е. Ігри, у які грають люди. Світовий бестселер із психології стосунків 2-ге вид. Харків : Клуб Сімейного Дозвілля, 2020. 256 с.

4. Власова О. І., Никоненко Ю. В. Соціальна психологія організацій та управління : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2021. 398 с.

5. Винничук Р. О., Юрченко Г. М. Особливості управління інклюзивними колективами в організації. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 27. С.115-122. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/27_2019_ukr/20.pdf.

6. Волошина В. В., Долинська Л. В., Ставицька С. О., Темрук О. В. Загальна психологія: практикум : навч. посіб. 7-е вид. Київ : Каравела, 2022. 280 с.

7. Горбунова В. В. Психологія командотворення: Ціннісно-рольовий підхід до формування та розвитку команд: Монографія. Житомир, 2023. 380 с.

8. Григоришен О. О., Колесник І. С., Савицька Л.А. Інформаційно-аналітична система визначення психічного стану людини. *Інформаційні технології та комп'ютерна інженерія*. 2021, 2004. № 3. С. 4-9.

9. Гріша А. С. Психологічні підстави композиції соціальних груп. *GLOBAL TRENDS IN SCIENC AND EDUCATION.* Київ. 28-30 липня. 2025.

10. Гусельцева М. Свідомість як проблема психології: постнекласична інтерпретація. *Психологія і суспільство*. 2020. № 3-4. С. 51-66.

11. Деннет Д. Пояснення «магії» свідомості. *Психологія і суспільство*. 2018. № 3-4. С. 5-12.

12. Дембицька Н. М., Зубіашвілі І. К., Лавренко О. В., Мельничук Т. І. *Соціально-психологічні закономірності економічного самовизначення молоді в умовах суспільних змін* : монографія. Львів : Видавець Вікторія Кундельська, 2021. 212 с

13. Дуткевич Т. В., Савицька О. В. Практична психологія: Вступ у спеціальність : навч. посіб. 2-ге вид. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 256 с.

14. Загальна психологія : підручник / авт. кол.: О. В. Скрипченко, Л. В. Долинська, З. В. Огороднійчук та ін. Київ : Каравела, 2023. 464 с.

15. Загальна психологія: хрестоматія : навч. посіб. / упоряд.: О. В. Скрипченко, Л. В. Долинська, З. В. Огороднійчук та ін. 5-те вид. Київ : Каравела, 2022. 640 с.

16. Зелінська Т. М., Михайлова І. В. Практикум із загальної психології : навч. посіб. 4-те вид., стер. Київ : Каравела, 2021. 272 с.

17.Карпенко Є. Аксіологічний зміст емоційного інтелекту як запорука конгруентного життєздійснення особистості. *Психологія і суспільство.* 2020. № 1. С. 67-73.

18. Ковний Ю. Є. Теоретико-правове тлумачення "етнічної ідентичності". *Юридичний науковий електронний журнал*. 2022. № 10. С. 34-36.

19. Кочубинська Т. М. Загальна психологія. Історія психології . *Вчені записки ТНУ ім. В. І. Вернадського.* 2021.№ 2.

20. Кудерміна О. І., Казміренко Л. І., Власенко С. Б. Соціальна психологія: навч. посіб. Київ: 2020.

21. Курова А. В. Психологія спілкування : навч. посіб. Одеса *:* Фенікс, 2020. 79 с.

22. Кононець, М. О. *Психологія лідерства*: навч. посібн.Київ : КВІЦ, 2020. 252 с.

23. Кудерміна, О. І., Казміренко, Л. І., Власенко, С. Б**.** *Соціальна психологія* : навч. посіб. Київ: НАВС, 2020.

24. Липка А. Відповідальність особистості в контекстах життєвого шляху і соціального повсякдення: психологічний аспект. *Психологія і суспільство*. 2021. № 1. С. 74-82.

25. Лукашевич М. П., Семигіна Т. В. Соціальна робота (теорія і практика) : підручник. 2-ге вид., стер. Київ : Каравела, 2020. 368 с.

26. Майбородюк К. Психологічний фактор в інноваційній діяльності підприємств. *Економіка та суспільство*. 2021. № 32.

27. Мітіна С. В. Психологія особистості : навч.-метод. посіб. Київ : Ліра-К, 2020. 274 с.

28. Міщенко М. Досвід застосування методики дослідження психологічного віку в Україні: вплив психологічного віку на соціально-політичні орієнтації. *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. 2020. № 2. С. 57-71.

29. Максименко С. Д. Загальна психологія : навч. посіб. 3-тє вид., перероб. та допов. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 272 с.

30. Москалець І. В. Функціонально-психологічна сутність свідомості як рамкової умови пізнання, методологування, віри, мислення, діяльності. *Психологія і суспільство*. 2022. № 1. С. 35-51.

31. Москаленко В.В. Соціальна психологія: навч. посіб. Київ: 2020. 688 с.

32. Москалець, В. П**.** *Загальна психологія*: навч. посіб. Київ : Ліра, 2020. 564 с.

33. Нестуля О. О. Основи лідерства : навч. посіб. Полтава : ПУЕТ, 2020. 232 с.

34. Павелків Р. В. *Загальна психологія*: навч. посіб. Київ : Кондор, 2024. 576 с.

35. Приходько Ю. О. Практична психологія: введення у професію : навч. посіб. 4-те вид., випр. та доп. Київ : Каравела, 2022. 260 с.

36. Ревасевич І. Особистісна адаптованість як багатопараметричне психодуховне утворення. *Психологія і суспільство*. 2022. № 3-4. С. 132-145.

37. Пєтухова І. О., Заушнікова М. Ю., Нежинська О. О., Костевська Н. В. Психологія : навч. посіб. Ірпінь : Державний податковий університет, 2024. 190 с.

38. Савчин М. В. Моральне здоров'я особистості як предмет психологічного пізнання. *Психологія і суспільство*. 2021. № 3-4. С. 120-131.

39. Савчин, М. В. Загальна психологія *:* навч. посіб. Київ : ВЦ «Академія». 2020. 344 с.

40. Саннікова О. Континуально-ієрархічна модель особистості. *Психологія і суспільство.* 2020. № 3-4. С. 166-177.

41. Соціологічні та політологічні студії : підручник / уклад.: А. С. Лобанова, І. В. Грабовець, М. С. Широкова та ін. ; за ред. А. С. Лобанової. Київ : Каравела, 2021. с. 450.

42. Семенова Р. О., Корольов Д. К., Мельник М. О., Нечаєва О. С., Карабаєва І. І., Сніжна М. А. Психологічна діагностика обдарованості : монографія. Київ, 2023. 172 с.

43. Соціологія і психологія : навч. посіб. / Ю. Ф. Пачковський, А. Г. Хоронжий, І. О. Кулініч та ін. Київ : Каравела, 2021. 760 с.

44. Сергієєнкова, О. П., Столярчук, О. А., Коханова, О. П., Пасєка, О. В. Вікова психологія *:* навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 376 с.

45. Ставицька С. О., Волошина В. В. Соціальна психологія: практикум : навч. посіб. Київ : Каравела, 2022. 320 с.

46. Створення безбар'єрного середовища та соціальна інклюзія: світовий досвід для України. *Вісник Пенсійного фонду України*. 2021. № 2. С. 38-46.

47. Сторіжко Л. Проблема людської природи як концепту ідентичності в психоаналітичній філософії. *Вища освіта України*. 2019. № 2. С. 30-35.

48. Татенко В.О. та ін. Основи соціальної психології: нав. посіб. Київ: 2020. 580 с.

49.Тітов І. Співвідношення світогляду із структурними компонентами особистості. *Психологія і суспільство*. 2020. № 1. С. 60-66.

50. Трач Р. «Знайти себе» і «бути вірним собі» як вектори самопізнання. *Психологія і суспільство*. 2020. № 3-4. С. 112-119.

51. Філоненко М. М. Психологія спілкування : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 224 с.

52. Фурман А. В. Метатеоретична мозаїка життя свідомості. *Психологія і суспільство.* 2020. № 3-4. С. 13-50.

53. Фурман А. В., Липка А. О. Психологічна структура професійної відповідальності особистості: програма, психодіагностика, експеримент. *Психологія і суспільство*. 2025. № 1. С.91-146.

54. Хазратова та ін. ; за ред. М. М. Слюсаревського. Київ : Талком, 2020.580 с.

55. Чалдіні, Роберт *Психологія впливу. Оновлено та доповнено* / пер. з англ. — Р. Чалдіні ; пер. Надія Коваль, Андрій Зорницький. Київ : Клуб Сімейного Дозвілля, 2022. 608 с.

56. Чорна Л. Г. Психологія міжгрупової взаємодії *: монографія* Київ : ІСПП, 2024.

57. Черкаський, А. В. (2024) Психологія управлінських команд : теорія та сучасна практика : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора психологічних наук. Київ : Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України.

58. Швець Г. Як досягнути успіху та стати щасливим: поради психолога. *Вісник Пенсійного фонду України.* 2022. № 11. С. 47-49.

59. Шкільна І., Журба К. Формування громадянської ідентичності студентів як умови національної солідарності у воєнний час :2023, № 11.

60. Штученко І., Картавкіна Ю. Особливості саморегуляції особистості з різним рівнем емоційності. *Теорія і практика управління соціальними системами: філософія, психологія, педагогіка, соціологія*. 2020. № 3. С. 56-64.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Визначення темпераменту. Методика Айзенка

Інструкція випробуваному. Вам пропонується ряд запитань про особливості поведінки людини. Якщо Ви відповідаєте на запитання ствердно (згоден), то поставте у відповідній клітинці бланку відповідей знак „+”. Якщо Ваша відповідь негативна, то знак „-”. Відповідайте швидко на всі запитання, не пропускайте жодного.

1. Вам подобається гамір, жвавість, енергійність у Вашому оточенні?
2. Вам потрібні друзі, які змогли б підтримати Вас?
3. Ви завжди швидко відповідаєте, коли Вас запитують?
4. Буває так, що Ви роздратовані чимось?
5. У Вас часто змінюється настрій?
6. Це правда, що Вам легко і приємніше із книжками, ніж із людьми?
7. У Вас буває таке, що різні думки заважають заснути?
8. Ви завжди робите так, як Вам говорять?
9. Вам подобається, коли хтось ніяковіє від Ваших гострих слів у його адресу?
10. Ви коли-небудь відчували себе нещасливими, хоча для цього не було причини?
11. Ви хочете сказати про себе, що Ви весела, жвава людина?
12. Ви порушували встановлені правила поведінки?
13. Це правда, що ви буваєте часто роздратовані?
14. Вам подобається все робити швидко?
15. Ви дуже переживаєте про неприємні події, які ледве не сталися з Вами, хоча все скінчилось добре?
16. Вам можна довірити таємницю?
17. Ви можете без зайвих зусиль внести пожвавлення в невеселе товариство?
18. У Вас бувають випадки, коли Ваше серце б'ється дуже швидко?
19. У більшості випадків Ви робите перший крок, щоб потоваришувати з ким-небудь?
20. Ви говорили коли-небудь неправду?
21. Ви дуже переживаєте, коли Вас критикують?
22. У Вас гарне почуття гумору і Ви часто розповідаєте веселі історії своїм друзям?
23. Ви часто почуваєте себе стомленим?
24. Ви завжди спочатку виконуєте тяжче завдання, а потім інші?
25. У більшості випадків Ви веселі й задоволені всім?
26. Вас легко образити?
27. Вам подобається спілкуватися з людьми?
28. Ви завжди допомагаєте іншим, коли Вас просять про це?
29. У Вас бувають запаморочення голови?
30. Бувають випадки, коли Ваші дії ставлять у незручне становище інших?
31. Ви часто відчуваєте, що Вам все набридло?
32. Вам подобаєтеся дещо скрашувати свої досягнення?

33. Ви в більшості випадків мовчите, коли знаходитеся в товаристві незнайомих людей?

34. Ви іноді хвилюєтесь так, що не можете всидіти на місці?

35. Ви швидко приймаєте рішення?

36. Ви завжди розмовляєте голосно?

37. Ви часто бачите страшні сни?

38. Ви можете дати волю почуттям, відпочити і повеселитися в товаристві?

39. Вас легко вразити?

40. Вам траплялось говорити про когось погано?

41. Це правда, що ви здебільшого говорите й дієте швидко, не затримуючись довго над обдумуванням.

42. Якщо Ви потрапили в незручне становище, Ви легко це переносите?

43. Вам подобаються веселі ігри?

44. Ви завжди їсте те, що Вам подають?

45. Вам важко відповісти „ні", коли у Вас щось прохають?

46. Вам подобається ходити в гості?

47. У Вас бувають такі хвилини, коли Вам не хочеться жити?

48. Про Вас можна сказати, що Ви грубіян?

49. Товариші вважають, що Ви весела й жвава людина?

50. Вам важко зосередитись на чомусь одному?

51. Ви здебільшого сидите і дивитесь, ніж приймаєте участь у чомусь?

52. Вам буває тяжко через різні думки?

53. Ви завжди впевнені втому, що зможете виконати те завдання, яке стоїть перед Вами

54. У Вас трапляються випадки, коли Ви почуваєте себе самостійним?

55. Вам тяжко заговорити першими з незнайомою людиною?

56. У Вас бувають випадки, коли Ви думаєте, що те, що зробили, можна було б зробити по іншому?

57. Коли на Вас хтось підвищує голос, Ваша реакція така ж?

ДОДАТОК Б

Шкала самооцінки Розенберга

Інструкція: нижче наведено список тверджень, пов'язаних з Вашим загальним відчуттям щодо себе. Якщо Ви повністю погоджуєтесь, обведіть **«ПП»**. Якщо Ви погоджуєтесь з твердженням, обведіть **«П»**. Якщо Ви не погоджуєтесь, обведіть **«НП»**. Якщо Ви повністю не погоджуєтесь, обведіть **«ПНП»**.

1	Загалом, я задоволений (-на) собою.	ПП	П	НП	ПНП
2*	Час від часу, я думаю, що я ні на що не здатний (-а).	ПП	П	НП	ПНП
3	Я відчуваю, що у мене є багато хороших якостей.	ПП	П	НП	ПНП
4	Я можу робити різні речі, як і більшість інших людей.	ПП	П	НП	ПНП
5*	Я відчуваю, що особливо не маю чим пишатися.	ПП	П	НП	ПНП
6*	Іноді я почуваюсь ні на що не здатним (-ою).	ПП	П	НП	ПНП
7	Я відчуваю, що я цінний (-а), принаймні, що я на рівних з іншими.	ПП	П	НП	ПНП
8*	Я хотів (-ла) би мати більше поваги до себе.	ПП	П	НП	ПНП
9*	Загалом, я схильний (-а) думати, що я невдаха.	ПП	П	НП	ПНП
10	Я позитивно ставлюсь до себе.	ПП	П	НП	ПНП

ДОДАТОК В

Конформізм, покірність та ефект стороннього спостерігача

Впливовий експеримент Соломона Аша наочно демонструє, наскільки ми схильні формувати наші судження на основі суджень інших. Причина потужності цього експерименту полягає у його простоті. Аш звертається до учасників експерименту із проханням порівняти довжини рядків і зіставити рядки однакової довжини один з одним. Кожного разу під час проведення експерименту всі, крім одного з учасників, були підставними особами експерименту, тобто акторами, яким наказано свідомо надавати неправильні відповіді. Лише один учасник – реальний суб'єкт експерименту, людина, реакції якої досліджують. Цей суб'єкт експерименту не знає, що всі інші учасники, яких просять надати відповіді, є підставними особами. У більшості випадків суб'єкти експерименту повторювали відповіді акторів, демонструючи, якою мірою тиск із боку колег може впливати на нашу здатність бачити те, що відбувається прямо перед нашими очима. Навіть у базових ситуаціях, коли на кону не стояло нічого важливого, а саме такі ситуації було розіграно в експерименті Аша, ми спостерігаємо схильність людей йти за групою. Експеримент Аша також свідчить про те, що ми схильні до конформізму, адже не

хочемо створювати конфліктів через незгоду з іншими (нормативний конформізм) або щиро бачимо речі не такими, якими вони є насправді, через тиск із боку групи (інформаційний конформізм). Нормативний конформізм обумовлений чітко вкоріненою нормою, згідно з якою ми не повинні порушувати групової відповідності. Інформаційний конформізм має таку назву через те, що порушення відбувається на рівні сприйняття. Інформація, яку передають нам органи чуття, спотворена. Експеримент Аша також демонструє нам, як можна ослабити тягу до відповідності завдяки присутності партнера (актора), якого експериментатор просить дати правильні відповіді на питання щодо довжини лінії. Інший варіант експерименту доводить, що прохання до учасників давати відповіді в письмовій, а не в усній формі, радикально змінює результати експерименту. Цьому експерименту присвячено вправу 3 цього модуля. Додаткову інформацію про експеримент можна знайти в книзі Аша «Думка оточення й соціальний тиск» (Opinions and Social Pressure).

Тепер перейдімо від конформізму до покірності перед авторитетом. У суперечливому експерименті Стенлі Мілґрема щодо покірності «авторитетна особа» просила «учителів» покарати «учня», натискаючи перемикач, який, на їхню думку, уражав винного електричним струмом із постійним збільшенням потужності. Цей експеримент, який розглянуто у вправі 4 цього модуля, демонструє, що люди дуже схильні дотримуватися вказівок авторитетних осіб, навіть тоді, коли дотримання інструкцій авторитетних осіб може бути надзвичайно шкідливим, навіть смертельним для інших. Висновок Мілґрема полягає не в тому, що люди схильні до відсутності моралі. Радше він доходить висновку, що покірність може спонукати добрих людей робити погані вчинки. Покірність, як і конформізм, грає дуже важливу позитивну роль у суспільстві, але ми можемо вчиняти жахливі речі, якщо наосліп піддаватимемося силі покірності. Такі висновки мають серйозні наслідки для лідерства та ієрархії в організаціях (Мілґрем, 1973 р.).

Варто зауважити, що лише невелика частина учасників експерименту без жодних сумнівів клацала перемикачами. Зазвичай особи, які брали участь у досліді, намагалися опиратися впливу авторитетних осіб. А проте, понад 50% учасників (учителі, як їх називають в експерименті) зрештою покарали учня потенційно смертельним, як вони думали, струмом (особливо вражає те, що більшість суб'єктів, як правило, продовжувало карати учня за допомогою розрядів струму ще вищої потужності навіть після того, як, на їхню думку, учень уже знепритомнів, що цілковито суперечило тій меті експерименту, про яку їм повідомляли). Тиск із боку авторитетних осіб має тенденцію переважати над

Розмірковуючи про уникнення ситуацій, що схожі до тих, які можна було спостерігати в експерименті Мілґрема, ми маємо подумати про те, аби навчитися розпізнавати ситуації, за яких не варто піддаватися тиску авторитетних осіб, а також про зміну зовнішніх обставин і, скажімо, про врахування стилів лідерства, які менш схильні заохочувати до покірності за межами прийнятного.

Важливо обговорити ще одне пов'язане з цим явище – розмивання відповідальності, наприклад, коли суб'єкти схильні відчувати меншу відповідальність у разі потреби надати допомогу нужденним, якщо навколо присутні інші люди. Прийняття на себе відповідальності може бути важкою, а іноді й ризиковою справою, тому ми часто вважаємо за краще перекласти відповідальність на інших. Проте на проблему конформізму також вказує наявність випадків, коли за присутності інших ми схильні віддзеркалювати свою поведінку на поведінку інших, проте в разі, коли навколо присутній лише один потенційний помічник, таке віддзеркалення вже не є легкою справою. Так само було продемонстровано, що феномен розмивання відповідальності руйнується, коли хтось бере на себе ініціативу й допомагає. Феномен розмивання відповідальності є одним з основних механізмів, які пояснюють ефект стороннього спостерігача (Гарсіа, 2002 р.). Справа, яка спонукає нас замислитися та яка дала початок дослідженню ефекту стороннього спостерігача, – це справа про вбивство Кітті Дженовезе.

ДОДАТОК Г

ПІБ респондента: _____
Група: _____
Дата: _____

1. З ким із одногрупників ви хотіли б підготувати спільний проєкт**?**
    1. _____
    2. _____
    3. _____
2. З ким ви провели б вільний час чи відпочили після занять**?**
    1. _____
    2. _____
    3. _____
3. Кого з одногрупників ви попросили б про допомогу в складній ситуації**?**
    1. _____
    2. _____
    3. _____
4. З ким би ви не хотіли працювати в одній команді**?**
    1. _____
    2. _____
    3. _____
5. Кого ви вважаєте неформальним лідером або авторитетом у вашій групі**?**
    1. _____
    2. _____
    3. _____

Примітки:

- Кількість виборів (позитивних та негативних) аналізується для побудови **соціоматриці**.
- На основі результатів створюється **соціограма групи**, що відображає структуру взаємин: лідери, ізольовані учасники, підгрупи тощо.
- Конфіденційність відповідей гарантується.

CERTIFICATE
is awarded to
Hrisha Anastasiia
for being an active participant in
VIII International Scientific and Practical Conference
"GLOBAL TRENDS IN SCIENCE AND EDUCATION"
24 Hours of Participation
(0,8 ECTS credits)
KYIV
25-27 August 2025
INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE
GLOBAL TRENDS IN SCIENCE AND EDUCATION
SCI-CONF.COM.UA
• KYIV •
• 25-27 AUGUST 2025 •
sci-conf.com.ua