

*Кандидат соціологічних наук,
доцент Ніколаєвська Алла Михайлівна*

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ
з курсу
«ПСИХОЛОГІЯ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ»

Лекція 1.

Маніпулятивний вплив як форма соціально-психологічної взаємодії

Як стверджують психологи, унікальність людини як соціальної істоти з точки зору її психології полягає насамперед у тому, що людина наділена свідомістю. Завдяки так званим вищим психічним функціям (ВПФ: розвинена мова, уява, абстрактне мислення, особлива пам'ять тощо) наше життя та взаємодія з іншими людьми мають неповторний характер. З іншого боку, звичайно ж при цьому не слід забувати про суто природне в нас, що виявляється у тому числі й через власне інстинктивну поведінку (як у тварин), але й ця поведінка суттєво відрізняється від інстинктивних проявів інших високоорганізованих істот. На природне в нас можна впливати, часом брутально, примітивно й при цьому відносно «прозоро». А от саме через існування згаданих ВПФ, які є складними системами, на людину та її поведінку можна більш ефективно й непомітно впливати, не тільки поза її бажанням, а й (і це може бути більш небезпечним) практично «непомітно». Завдяки цим особливостям психічного життя ми маємо й унікальну здатність створювати свого роду «паралельний» (природному, об'єктивному світу) свій світ, який може існувати як об'єктивно, у вигляді культури та її артефактів, так і особистісно унікальний, що «живе» виключно в нашій уяві. Через цей світ ми також взаємодіємо із соціальним середовищем і «світами» інших людей, цей світ стає «каналом» впливу й тиску на нас, у тому числі впливу й маніпулятивного.

Факт, причому беззаперечний: у сьогоденному світі маніпулятивними технологіями професійно займаються сотні тисяч спеціально підготованих фахівців, а повсякденне життя знайомить нас із талановитими маніпуляторами, які наділені від природи здатністю впливати на нас. Тому уникнути маніпуляцій як таких – фактично неможливо. але знаючи про прийоми, форми, інструменти таких небажаних впливів, можна виробляти своєрідні «засоби захисту» від них. І якщо спеціалізовані науки дають нам інформацію про техніки, системи, елементи маніпулятивних технологій, то психологія покликана виявити наукове підґрунтя та

першоджерела цих впливів, мотиви поведінки (усвідомлені та неусвідомлені) «маніпуляторів», вийти на аналіз їхніх психологічних рис та відповідних характеристик «жертв» маніпуляцій. Яскраві приклади маніпулятивних впливів ми можемо також знайти у зразках художньої літератури, фільмах й, звичайно ж, у повсякденному житті.

Як уже зазначалося, соціальність людини серед низки «недоліків» має й той, що можна описати як практично повну неможливість уникнути впливу інших людей. Так, в умовах великого міста взагалі важко знайти місце, де інших не було б. «Сховавшись» від них у власній затишній оселі (навіть за умов усамітненого життя), ми все одно залишаємося під їхнім впливом, нехай й опосередкованим: через соціальні мережі, новини, книги, музику, знання, які вже стали невід'ємною частиною нас, але були колись отримані від інших людей або стали результатом спілкування з ними й, навіть через замовлену в Інтернеті їжу.

Що ж саме серед цих впливів ми можемо назвати маніпуляціями? Якою є частка власне маніпуляцій серед впливів? Які асоціації у масовій свідомості пов'язуються з поняттям «маніпуляція»? Найчастіше емоційно маніпуляція пов'язується з чимось негативним, зазвичай, перша асоціація, що приходить на згадку, це ті впливи, через які ми залишаємось обманутими, ображеними, такими, яких інші використали тощо. Й при цьому наші вчинки й поведінка в цілому, що були результатом маніпуляцій, не розцінюються нами як бажані, добровільні, передбачувані, типові для нас тощо.

Якщо звернутися до етимології поняття, що нас цікавить, то насамперед слід зазначити, що походить воно від латинського слова *manus* – «рука» й традиційно тривалий час тлумачилось як певні дії з якимись об'єктами з певною метою (окремі медичні процедури, ручне управління автівкою тощо). При цьому передбачалось, що суб'єкт маніпуляції бездоганно володіє певними навичками (є професіоналом), а маніпуляторами називалися якісь пристрої та прилади, що були «продовженням» компетентної руки (тут можна згадати, наприклад, маніпуляційний кабінет у поліклініці чи лікарні). У такому контексті маніпуляція заслуговувала на схвалення, у той час як маніпуляція свідомістю, як зазначалося, майже завжди має негативну конотацію.

У контексті нашого подальшого спілкування ми будемо вживати слово «маніпуляція» та похідні від нього у сучасному переносному значенні, яке вказує на досить ефективний (вправний) вплив на людину, яка, як правило, при цьому сприймається не як рівноправний учасник впливу, а як об'єкт, причому пасивний. Говорячи про маніпуляцію, ми також будемо мати на увазі, що йтиметься про маніпуляцію свідомістю, а зміни у поведінці будемо

розглядати як результат цих внутрішніх змін. Звернімося до деяких визначень поняття «маніпуляція», яких існує досить велика кількість:

Маніпуляція – акт впливу на людей чи керування ними зі спритністю, особливо із зневажливим підтекстом, приховане управління чи обробка.

Маніпуляція – вид застосування влади, при якому той, хто має владу, впливає на поведінку інших, не розкриваючи характер поведінки, на яку він від цих людей очікує.

Під маніпулюванням у більшості випадків слід розуміти психічний вплив, який здійснюється таємно, а тому шкодить тим особам, на яких він спрямований. Найпростішим прикладом може бути реклама.

Маніпуляція – вид психологічного впливу, майстерне здійснення якого призводить до прихованого виникнення в іншої людини таких намірів, які не співпадають з її актуально існуючими бажаннями.

Маніпуляція – вид психологічного впливу, при якому майстерність маніпулятора використовується для прихованого вторгнення у психіку адресату цілей, бажань, намірів, установок, що не відповідають тим, які адресат має на поточний момент.

Маніпуляція – вид психологічного впливу, спрямований на зміни напрямку активності іншої людини та виконаний настільки майстерно, що залишається непоміченим.

Маніпуляція – це психологічний вплив, спрямований на неявне спонукання іншого до здійснення визначених маніпулятором дій.

Із сказаного стають зрозумілими дві найважливіші ознаки маніпулювання свідомістю – спритність та прихованість. Остання характеристика дозволяє зробити уточнення, що вказує на відмінність маніпулювання від управління: у першому випадку важливо саме те, що людина, яка є об'єктом маніпуляції, не повинна знати, на яку саме поведінку спрямовані зусилля маніпулятора.

Власне в психології поняття «маніпуляція» вживається у трьох значеннях. В інженерній психології та психології праці послуговуються тим змістом цього терміну, який поширений у технічних галузях, а сам термін і є запозиченим з техніки. В зоопсихології (тут ми маємо справу із запозиченням з етології) маніпуляція означає активне пересування тваринами компонентів середовища у просторі (за допомогою кінцівок) (на відміну від поняття «локомоція», яке означає переміщення самих тварин у просторі). Запозичений із політології цей термін (у сучасному значенні) приблизно з 60-х років минулого століття став уживаним в контексті міжособистісної взаємодії.

Варто також звернути увагу на те, що поняття «маніпуляція свідомістю» до певної міри є метафорою:

- спритність фокусника, який вправно (так, що ніхто це не помічає) та ефектно (відволікаючи та переключаючи спеціальними прийомами увагу глядачів від суті фокусу) маніпулює предметами, переноситься на спритне керування людьми;
- спритна маніпуляція руками замінюється на використання особливих маніпуляторів, якими можуть бути насамперед елементи мовлення, як усного, так і письмового, що, зрозуміло, не виключає й маніпулятивних вчинків, особливо на рівні міжособистісного спілкування.

Ці дві ознаки маніпуляції свідомості передбачають хороше знання маніпулятором певних закономірностей функціонування людської психіки, зокрема, в таких її проявах, як сприйняття, увага, мовлення, мислення, уява тощо; у ситуаціях міжособистісного спілкування маніпулятору важливо розумітися на особистісних рисах того, на кого він намагається вплинути.

І хоча соціально-психологічний вплив та його різноманітні варіанти були здавна відомі людству, власне маніпуляція як програмування думок і прагнень часом навіть чисельних об'єднань людей, їхніх настроїв, психічних станів з метою формування такої поведінки, яка запланована маніпулятором(ами), набула статусу наукової, прикладної «технології», коли традиційні впливи почали ґрунтуватися саме на «спритності та прихованості».

Таким чином, доходимо висновку, що, по-перше, маніпуляція, як правило, не пов'язана із фізичним насильством, а має мішенню психічні процеси окремої людини або групи людей; по-друге, маніпуляція є прихованим впливом, факт якого об'єкт впливу за жодних умов не має помітити.

«Для досягнення успіху маніпуляція повинна залишатися непоміченою. Успіх маніпуляції гарантований, коли той, ким маніпулюють, вірить, що все, що відбувається. Для маніпуляції потрібна фальшива дійсність, в якій її присутність не буде відчуватись» (Г. Шиллер). Звідки має з'явитись ця дійсність? Сьогодні її з успіхом створюють, наприклад, ЗМІ, транслюючи «авторитетні думки», що засвоюються аудиторією, а потім сприймаються нею як власні думки й висновки, формуючи відповідну поведінку.

Неможна обійти увагою й той момент, що маніпуляція є впливом, який ґрунтується на знаннях та практичній майстерності суб'єкта. За виключенням ситуацій повсякденного життя, в яких особистості з певних набором, наприклад, акцентуйованих рис успішно маніпулюють партнерами зі спілкування, масштабні маніпуляції потребують спеціальних знань, що

повинні набуватися в процесі фахової підготовки. Й нарешті, як уже згадувалося, до людей, якими маніпулюють, ставляться як до об'єктів, й навіть часом як до речей. Найяскравіше це виявляється в масових маніпуляціях, які є складовими політичних технологій, але може й характеризувати поведінку двох, на перший погляд, рівноправних партнерів. Прикладами таких впливів може бути поведінка жінки, почуття якої до чоловіка мають усі ознаки невротичного кохання або поведінка поступливого типу особистості (К. Хорні), хоча варто зазначити, що у такому випадку бажана поведінка об'єкта маніпуляції є більш зрозумілою для нього. На завершення зазначимо, що вдала маніпуляція має результатом не тільки бажану для маніпулятора поведінку людини-об'єкта, а й насамперед формування самого бажання об'єкта її реалізувати.

У реальному житті, у випадках з деякими маніпуляціями ситуація може бути не такою однозначною. Так, деякі реальні маніпуляції часом можуть мати не всі описані ознаки, деякі на перший погляд такими (тобто маніпулятивними впливами) не здаються. Наведемо кілька прикладів:

підліток звертається до когось із старших членів сім'ї із проханням показати як зробити щось (склеїти, намалювати, випилити тощо) на якийсь урок у школі. Дорослий пояснив, але підліток протягом найближчого часу поставив багато питань, демонструючи нібито зацікавленість, але при цьому й недостатню кмітливість. У дорослого увірвається терпець, і він сам береться виконати завдання, а підлітку власне саме це і було потрібне.

Ще одна знайома ситуація з повсякденного життя: змусити людину щось зробити через формування у неї почуття провини.

Довести людину, на питання чи прохання якої не хочеться реагувати, до такого стану, щоб вона почала нервуватися й нагрубилася на цій підставі відмовити їй у спілкуванні.

Але при цьому є й «приємна» новина. Як, наприклад, навіювання як засіб соціально-психологічного впливу не є лише одностороннім процесом, що керується виключно суггестором, маніпуляція теж може розглядатися як взаємодія. Тому пасивною «жертвою» маніпуляції людина стає лише тоді, коли не вагаючись, без жодних сумнівів й критичних міркувань піддається тиску маніпулятора, ігноруючи власні переконання, не звертаючи увагу на певні сумніви, що можуть виникати майже на початку спілкування з маніпулятором, а замість цього йдучи за запропонованою ним програмою. Маніпуляція, без сумніву, містить у собі елементи насильства, але насамперед – це свого роду спокуса, якій можна піддатися, а можна й сказати «ні». Інша справа, що чинити опір прихованому впливу, який здійснює досвідчений маніпулятор, досить важко, пересічний громадянин може

почуватися абсолютно безпомічним перед озброєним професіоналом, який, як зазначалося, не тільки вправно володіє своє «зброєю», а й намагається у будь-який спосіб залишити мету своєї діяльності таємною.

Що може в цій ситуації зробити той самий «пересічний громадянин» (в умовах інституціонального впливу) чи довірливий чоловік/дружина/батько/матір/друг/подруга (в повсякденному житті)? Насамперед слід завжди пам'ятати, що інформація/повідомлення/новина тощо, які нам пропонуються, найчастіше є лише однією з версій того, що відбувалося чи має відбутися, й тому необхідно, як це роблять фахові слідчі, розглянути всі можливі чи доступні нам версії. Але навіть знаючи про цей прийом, більшість людей просто лінується увімкнути «аналітичні зони» своєї свідомості, пасивно занурюється в «океан» поданої інформації, некритично сприймаючи її.

Можна запропонувати як першу «швидку допомогу», принаймні, два прийоми, що можуть унеможливити маніпулятивний вплив. По-перше, бути насторожі й навіть за умов найменших сумнівів «увімкнути червоне світло» інформації, що може містити маніпулятивні компоненти. По-друге, спробувати виявити приховані наміри та мету можливої маніпуляції, що, безперечно, є надскладним й може потребувати неабиякої інтуїції, аналітичних здібностей й, можливо, спеціальної підготовки. При цьому дуже часто виявляється, що цілком достатньо зупинитися після першого кроку, а подальші міркування залишити фахівцям.

У ситуації з маніпуляцією спроби такого «другого» етапу можна перекласти на плечі фахівців. У системі науки пошуком прихованих смислів, тлумаченням текстів та дослідженням символів традиційно займалися фахівці з герменевтики, яка визначається як наука про тлумачення текстів. Сформувавшись в епоху еллінізму, герменевтика зверталась до аналізу стародавніх філософських текстів, Священного Письма, пізніше – до творів та текстів, авторами яких були відомі свого часу політики. Один з них – Ніколо Макіавеллі, який колись звернув увагу своїх читачів на такий актуальний і сьогодні момент, що торкається діяльності політиків. Зокрема він наполягав на тому, що те, що говорять політики, завжди потребує тлумачення: «Тривалий час я не казав того, у що вірю, ніколи не вірю й у то, що говорю, а якщо часом трапляється так, що я й дійсно говорю правду. Я обгортаю її такою брехнею, яку важко виявити». Сьогодні герменевтика, окрім традиційних для неї текстів й прийомів аналізу, фокусується й на тлумаченні ідеологічних текстів, які є й були концентратом маніпуляцій.

Щось стосується повсякденності, то тлумачення її різноманітних проявів ускладнюється тим, що інформація, що передається від людини до

людини в різних життєвих ситуаціях, окрім вербальної системи, передається численними невербальними знаками, що також потребують інтерпретації та є не менш складними для інтерпретації, навіть ті, що є для нас звичними, повсякденними.

У контексті розгляду проблематики маніпуляцій свідомістю об'єктами для інтерпретацій та тлумачень можуть стати найрізноманітніші об'єкти. Це насамперед інформація, представлена вербальними текстами (друкованими, в аудіо- та відео форматах): слова та паузи в тексті. Є точка зору, відповідно до якої основним у повідомленні політика, який цілеспрямовано маніпулює аудиторією, є зміст прихований у мовчанні, а слова – це стрільба, що відволікає (нашу увагу). Не менш важливими є сенси та змісти, приховані в образах (світлина, малюнки, картини тощо), особливо в тих випадках, коли вони органічно поєднані з вербальною інформацією. Ще один об'єкт інтерпретацій – власне дії (поведінка, вчинки й навіть жести).

Фахівці із боділенгвіджа небезпідставно стверджують, що тлумачення жестів ґрунтується на знаннях особливостей тієї чи іншої культури; розкриття ж глибинного змісту тексту вимагає як бездоганного знання мови, так і ґрунтовних знань особливостей культури загалом і окремих суб- і контркультурних утворень суспільства. Герменевтика додає ще одну важливу умову ефективної інтерпретації змісту жесту, тексту, події чи їхньої презентації – врахування контексту, в який вони вбудовані. Це дозволяє вийти на рівень аналізу внутрішніх і зовнішніх зв'язків об'єкту, що знаходиться в фокусі нашої уваги.

Завдання людини, яка хоче чинити опір маніпуляції, полягає в тому, щоб дати власну інтерпретацію словам і вчинкам маніпулятора, для чого насамперед спробувати відтворити (мислено, в уяві) якомога повніше реальний контекст інформації, що передається, й у різні способи «вбудувати» в нього цю інформацію. Один із ефективних, хоча й непростих варіантів на цьому шляху – пошук інтересів та вигоди того, хто створив і транслює те чи інше повідомлення.

Чому люди обирають маніпуляції як варіант взаємодії? Які їхні особливості та особистісні проблеми спонукають (підсвідомо) їх до цього? Ось деякі варіанти таких причин, про деякі з них ми будемо говорити протягом семестру:

Недовіра по відношенню до інших людей, нездатність любити (Е. Фромм).

Відчуття абсолютної безпомічності (екзистенціалізм).

Побоювання тісних міжособистісних контактів (Дж. Хейлі, Е. Берн, В. Глассер).

Некритичне прагнення мати схвалення усіх і кожного (К. Хорні, А. Елліс).

Прагнення до символічного оволодіння партнерами зі спілкування як об'єктами сексуального бажання (З. Фройд).

Природна за формою реалізація компенсаторного прагнення до влади (А. Адлер).

У тоталітарному суспільстві маніпулятивне відтворення само себе підтримує тому, що подібна поведінка отримує позитивне підкріплення у вигляді соціального успіху (Ф. Скіннер).

У тоталітарному суспільстві внаслідок пасивного наповнення індивідуального смислового вакууму псевдоцінностями, які культивуються у суспільствах такого типу (В. Франкл).

Таким чином, маніпуляція має такі ознаки:

- Є різновидом соціально-психологічного впливу
- Є психологічним (а не фізичним) впливом
- Є вправним (фаховим) впливом (передбачає або спеціальну підготовку маніпулятора, або природні чи набуті психологічні риси, які забезпечують йому успішність).
- Аморальний вплив, оскільки об'єкт маніпуляції не сприймається як повноцінний партнер.
- Прихований вплив.
- Вплив на свідомість з метою зміни поведінки об'єкта.
- Має викликати бажання об'єкта робити те, що вимагає маніпулятор, а не задовольняти актуальні потреби.
- Як правило, пов'язана із дезінформацією чи просто брехнею.

Лекція 2-3

Історія психологічних досліджень соціальних впливів

Як зазначалося на попередній лекції, маніпулятивний вплив, маючи певні особливості, залишається різновидом соціально-психологічного впливу. Тому є цілком логічним звернення до історії наукового вивчення феномену соціально-психологічного впливу, яке починає свій відлік практично одночасно зі становленням соціальної психології як самостійної описової науки.

Впливовою теорією, що виникає у цей період, є так звана «психологія мас». Історики соціальної психології називають кілька джерел виникнення цього теоретичного напрямку. По перше, це розвиток концепції, техніки та прийомів гіпнотичного впливу, який став найважливішою моделлю соціального навіювання й на перших етапах використовувався теоретиками для пояснення ірраціональності, емоційності та примітивності натовпу. Другу медичну модель було запозичено з епідеміології, зокрема, психічне зараження вважалося відповідальним за поширення афектів у великих соціальних неорганізованих групах. Свій вплив спричинила й криміналістика: те, що в межах медичної інтерпретації мало статус підсвідомого та афективного, з юридичних позицій презентувалося як знижена відповідальність індивіда, включеного до натовпу – чи навіть до «злочинного натовпу». Основним положенням медико-правового підходу стало твердження про те, що в натовпі людина стає більш примітивною та інфантильною, а тому – менш розсудливою, такою, що діє менш обґрунтовано і практично безвідповідально.

Серед найбільш авторитетних представників цього напрямку треба згадати в першу чергу Габріеля Тарда (1843–1904) – одного із фундаторів соціальної психології, представника психологічного напрямку в соціології. Як відомо, Тард усі суспільні процеси пояснював дією психологічного механізму наслідування, на якому будуються людські взаємовідносини, а свої основні ідеї виклав у таких відомих роботах, як «Закони наслідування» (1893) та «Соціальна логіка» (1895). Г. Тард здійснив важливу диференціацію між натовпом і публікою: якщо функціонування першого передбачає фізичні контакти та обмеженість місця для індивіда, то публіка не перебуває в просторовій близькості і може створювати «громадську думку» завдяки сучасним засобам масової комунікації.

Деякий інший аспект психології мас представлений у роботах ще одного французького вченого – Гюстава Лебона (1841–1931) («Психологія натовпу»,

1895), центральним поняттям яких і був термін «психічне зараження». У центрі його уваги теж була «нормальна» людина, яка ставала «ненормальною» під впливом натовпу. Під категорію «натовп» Лебон підводив банди та присяжних засідателів, масові демонстрації та парламенти, злочинні та релігійні організації тощо, хоча сучасна наука більш-менш чітко відокремлює та інтерпретує поняття власне натовпу, соціального руху, аудиторії чи соціального інституту.

У натовпі, на думку Лебона, зтираються індивідуальні досягнення окремих людей, і тим самим зникає їхня своєрідність. Незважаючи на індивідуальні особливості (спосіб життя, основне заняття, характер, ступінь інтелігентності), одним лише фактом свого перетворення на масу люди здобувають колективну душу, через існування якої вони зовсім інакше, ніж поодиноці, відчують, думають та діють. Узагалі існують ідеї та почуття, котрі виявляють себе або перетворюються на дію лише в індивідів, які поєднані з масою інших індивідів.

У масі людина переживає відчуття неймовірної міці, опиняється під впливом первинних потягів, з якими вона зазвичай, будучи одна, вимушена боротися. В умовах же анонімності, й тим самим – безвідповідальності мас, абсолютно зникає почуття відповідальності, яке завжди стримує поведінку ізольованого індивіда. До того ж у масі починає діяти феномен зараження, тому в натовпі кожна дія, кожне почуття легко передається, причому настільки, що індивід так же легко жертвує своїм особистим інтересом на користь інтересу спільному. І хоча ця риса є протилежною його натурі, як частина маси людина стає здатною й на таке. Ще однією рисою людини натовпу, майже не сумісною з природою індивіда ізольованого, є навіюваність, наслідком якої, до речі, на думку Г. Лебона, є вже згадуване зараження.

До того ж стан людини в натовпі дуже нагадує стан загипнотизованого, оскільки в неї зникає свідомість і домінують елементи підсвідомого, орієнтація думок і почуттів має певний, спрямований настроєм натовпу характер, а також виникає прагнення до негайного здійснення ідей, що були навіяні. Тому індивід більше не є самим собою, а стає безвольним автоматом.

Фахівці погоджуються, що на зміст основних теоретичних положень «психології мас» значною мірою вплинули події соціально-політичного життя Франції (низка революцій, поразка країни у франко-пруській війні 1871 року, профспілковий, соціалістичний та деякі інші суспільні рухи тощо), які несли загрозу основам буржуазного суспільства. «Маси» сприймалися як першопричина всіх неприємностей, а наука повинна була детально аналізувати зв'язки між «феноменом мас» та суспільними

негараздами. Деякі з головних тем психології мас увійшли до сучасної соціальної психології після того, як вони були чітко визначені, й тому стали доступні для експериментального дослідження. В ідеях соціального впливу, які активно вивчаються соціальними психологами сьогодні, можна побачити продовження того, що колись інтерпретувалось як ефекти навіювання, зараження, наслідування.

Суттєво вплинули на формування соціально-психологічного знання у контексті вивчення впливів й деякі загальнопсихологічні теорії, зокрема такі напрями психологічного теоретизування, як біхевіоризм, необіхевіоризм та соціальний біхевіоризм.

Біхевіоризм, який визначив сутність американської психології в ХХ столітті, радикально реформував свого часу всю систему уявлень про психіку. Його кредо репрезентувала формула, відповідно до якої, предметом психології повинна бути не свідомість, а поведінка, рухові поведінкові реакції – суто об'єктивний феномен, який можна, відповідно, й вивчати за допомогою об'єктивного методу – експерименту (а не шляхом інтроспекції, як це було тривалий час у випадку з феноменами свідомості).

Теоретичним лідером біхевіоризму вважають Дж. Уотсона (1878–1958), який виклав ідеї біхевіоризму в 1913 році в статті під назвою «Психологія, якою її бачить біхевіорист». «Стимул – реакція» – так прозвучав своєрідний девіз цього теоретичного напрямку. Програма біхевіоризму зводилась до кількох чітко сформульованих тез:

- предмет психології – поведінка;
- поведінка побудована із секреторних та м'язових реакцій, детермінованих зовнішніми стимулами;
- аналіз поведінки повинен мати суто об'єктивний характер та обмежуватись, як і в природничих науках, феноменами, що можуть спостерігатися ззовні.

Незважаючи на свою тривалу популярність, концепція біхевіоризму викликала багато заперечень, у тому числі пов'язаних із певним спрощенням людської психіки та поведінки, що було неминучим за умов перенесення на них закономірностей, виявлених в експериментах з тваринами. Намагаючись утримати свої позиції, біхевіористи спробували включити до базової (уотсонівської) програми такі категорії, що отримали назву «проміжні змінні» – образ, мотив, психосоціальні відносини тощо, що свого часу привело до появи нового варіанта теорії – необіхевіоризму.

Найбільш популярною з необіхевіористських версій є «оперантний біхевіоризм» або теорія оперантного навчання Ф. Скіннера, якого цікавив у першу чергу процес керування поведінкою. Він визнавав два основні типи

поведінки: так звану «респондентну» як відповідь на знайомий стимул (подразник) та «оперантну» поведінку, яка визначається та контролюється результатом, що виникає після нього. Оперантна реакція, за якою виникає позитивний результат, прагне до повторення, в той час як реакція, пов'язана з негативним результатом, підкоряється протилежній тенденції. В історію науки Ф. Скіннер увійшов як теоретик навчання, що розробив різні програми для навчання (у тому числі й програмованого) та корекції поведінки.

До цього ж напряму належать дослідження асоціальної (агресивної) поведінки, зокрема роботи так званої Йельської групи, що заклали підвалини експериментального дослідження агресії, до складу якої входив Д. Доллард – автор теорії фрустрації (фрустрація – дезорганізація поведінки, викликана неможливістю подолати труднощі на шляху задоволення життєво важливих для особистості на даний момент потреб). Доллард стверджував, що стримання слабких проявів агресивності, які є результатом минулих фрустрацій, може призвести до їх накопичення та створити значну агресивність. Фрустрація завжди готує підґрунтя для агресії, а чи буде агресія виражена в поведінці – залежить від додаткових чинників, оскільки за певних умов можливі й інші реакції, наприклад, апатія, втеча або сльози тощо.

Дослідження американського психолога Альберта Бандури, який є автором «теорії навчання через спостереження» («обсерваційного навчання»), присвячені проблемі людської агресивності, яку Бандура розглядає як результат тривалого засвоєння агресивних зразків поведінки, зокрема, через сприйняття телевізійної агресії або в результаті наслідування агресивним моделям (телевізійним чи реальним). Так, якщо вихователі дитини (батьки, вчителі) чи улюблені кіногерої виявляють агресивність, то й дитина, наслідуючи їх, бути демонструвати такі ж прояви. Якщо ж «модель» буде покарано за її агресивність, бажання наслідувати її поведінку значно зменшиться, що було підтверджено в низці експериментів як самого Бандури, так і послідовників його теорії. З'ясувалось також, що великий обсяг теленасильства не лише безпосередньо впливає на готовність глядачів поводитися агресивно, а й змінює саме ставлення до агресії. Люди, які під впливом телебачення переконані, що конфлікти вирішуються шляхом насильства, а одиничний акт насильства породжує цілу низку таких явищ, перебільшують небезпеку самим стати його жертвами, з підозрою ставляться до оточуючих.

Розглядаючи проблему навчання у більш широкому контексті, А. Бандура вважає, що цей процес у людей значною мірою визначається процесами моделювання, спостереження та наслідування. Ми також можемо «научатися» у відсутності як винагороди, так і покарання. Це не означає, що

підкріплення не має значення, справа в тому, що як тільки певна поведінка стає повністю засвоєною, підкріплення починає відігравати важливу роль у тому, чи буде ця поведінка виникати. Навчення через спостереження не є ні постійним, ні автоматичним, а чи буде відбуватися таке навчення, залежить від впливу багатьох факторів, наприклад, віку моделі та компетентності. Рівень мотивації людини також може поліпшувати чи погіршувати моделювання, наслідування та спостереження. Протягом життя кожною людиною спостерігається, а в подальшому освоюється широкий спектр різноманітних соціальних реакцій, таких як агресія, сексуальна поведінка, засоби емоційного реагування тощо.

Ще одним впливовим теоретичним напрямом світової психології ХХ століття є когнітивізм, що виник як своєрідний протест проти біхевіористського розуміння людини як пасивної істоти, що сприймає зовнішній вплив, практично не опираючись йому, перебуваючи під контролем зовнішнього середовища. На думку когнітивістів, існування людини в соціальному світі має активне забарвлення, характер її реакцій на ситуації, що виникають, в основному визначається тією когнітивною інтерпретацією, яку людина дає їм сама, спираючись на свої знання про себе та власне ситуацію свого існування.

Серед теорій когнітивістської орієнтації необхідно згадати, зокрема, розробки американського психолога Джуліана Роттера, який стверджував, що те, як людина сприймає власну поведінку та її наслідки, більшою мірою залежить від специфічних рис її особистості. Так, хтось, скоріше за все, буде приписувати своїм вчинкам внутрішні причини, в той час як інші будуть постійно пояснювати свій спосіб життя й те, що з ними відбувається, зовнішніми обставинами. Такі інтерпретації будуть залежати від того, як люди взагалі уявляють собі, звідки виходить контроль за їхніми вчинками – ззовні чи зсередини (для визначення цієї особливості людини Роттер вводить поняття «локус контролю»). У першому випадку йдеться про екстернальний «локус контролю» особистості, а його носій вважає, що його успіхи чи негаразди є результатом дії таких зовнішніх сил, як випадковість, везіння (невезіння), тиск оточення, інші люди тощо; у другому – про інтернальний, оскільки така людина вважає, що все, що з нею відбувається, передусім залежить від її особистісних рис, компетентності, її власної діяльності тощо. Всі індивіди займають певну позицію на континуумі, утвореному цими полярними типами локусу контролю.

Теорія «когнітивного дисонансу» Ліона Фестінгера теж суттєво доповнює ідеї класичного когнітивізму. Як вважає Фестінгер, коли ми відчуваємо труднощі у зв'язку з необхідністю радикально змінити свої

установки при появі нової інформації чи виникненні нових обставин, ми вимушені шукати різних способів звільнення від неспокою та невідповідності між нашими установками та поведінкою, яка необхідна в нових умовах. Наприклад, коли нам потрібно зробити вибір між двома однаково привабливими чи взаємовиключними ситуаціями (речами, лініями поведінки тощо), ми робимо все, щоб послабити дисонанс, який виникає в такому випадку, шукаючи виправдання на користь того вибору, що ми зробили, самі себе переконуючи, що обрали правильний варіант.

Ці ідеї були викладені Л. Фестінгером в його книзі «Теорія когнітивного дисонансу» (A theory of cognitive dissonance) і спиралися на припущення про те, що людина мотивована підтримувати узгодженість (консонанс) між парами релевантних уявлень про себе, свою поведінку чи своє оточення. В ситуаціях дисонансу виникає психологічний дискомфорт і створюється тиск, в результаті чого суб'єкт прагне зменшити цей дисонанс або уникати ситуацій та інформації, які сприяють збільшенню дисонансу. Зниження ж дисонансу досягається або шляхом зміни уявлення, яке його викликає; або завдяки зменшенню суб'єктивної значимості самого дисонансу; або додаванням нової інформації, яка певним чином «примирює» елементи ситуації, що дисонують. Припускалось також, що дисонанс викликає когнітивну активність суб'єкта, спрямовану на його усунення.

Період становлення соціальної психології як експериментальної науки асоціюється з іменами німецького психолога В. Меде, американців Ф. Оллпорта та Н. Тріпплетта, російського дослідника В. М. Бехтерева. Спільний об'єкт їхнього інтересу – соціально-психологічне явище, що отримало назву «соціальна фасилітація», сутність якої полягає в поліпшенні результатів діяльності людини, що виконує цю діяльність у присутності інших людей, зайнятих тією ж справою. Ефект «соціальної фасилітації», найчастіше має місце при виконанні звичних, заучених дій, у випадку ж виконання нових і складних завдань спостерігається протилежне явище, що знаходить прояв у придушенні, гальмуванні індивідуальної активності (феномен «соціальної інгібіції»). В експериментах з вивчення соціальної фасилітації в присутності інших людей піддослідні легше витримували біль, у них активізувалась довгострокова пам'ять, зростала швидкість розумових операцій, але при цьому, наприклад, зменшувалась глибина та оригінальність ідей, які вони висували.

Цікаві аспекти щодо закономірностей соціально-психологічного впливу були виявлені в результаті відомого експерименту, який залишився в історії соціальної психології як «тюремний експеримент Філіппа Зімбардо». Студентам-добровольцям було запропоновано «відсидіти» в імпровізованій

в'язниці, створеній на факультеті психології Стенфордського університету. Дослідників цікавило питання: чи є тюремні знущання породженням патологічних злочинців та злобних охоронців, чи самі ролі охоронця та в'язня ламають і роблять жорстокими навіть співчутливих людей? Приносять ці люди самі жорстокість у подібні заклади чи жорстокими їх ці заклади й роблять?

Після ретельної перевірки щодо кримінального минулого та серйозного тестування, студентів, відповідно до результатів жеребкування, поділили на охоронців та ув'язнених. Учасникам експерименту видали відповідний одяг, проінструктували щодо правил поведінки, зокрема, «охоронцям» розповіли, як підтримувати дисципліну. Після першого веселого дня, коли всі «вживалися» в ролі, стали помічатися деякі зміни в ситуації: охорона почала принижувати в'язнів, останні на знак протесту спочатку збунтувались, потім впали у відчай. Так, за словами Зімбардо, виникла невідповідність, яка постійно зростала, між реальністю та ілюзією, між виконанням ролі та самоідентичністю. В'язниця, яку створили дослідники, почала поглинати й учасників експерименту, й їх самих. І хоча дослідження було розраховане на два тижні, вже за кілька днів його довелося припинити. Усі були шоковані, ніхто з учасників експерименту не міг пояснити тих змін, які виявилися в їхній поведінці вже на другий день експерименту, де хто явно потребував кваліфікованої психологічної допомоги.

Важливі результати, які розкривали інші закономірності соціально-психологічного впливу, були отримані у класичних експериментах з дослідження феномену конформізму, про які буде йтися у наступному розділі курсу.