

УДК 378.147.227

ГРУПОВА ПОЛЯРИЗАЦІЯ

Сухоручко Тетяна Олександрівна,
здобувач вищої освіти спеціальності 204
«Технологія виробництва і переробки продукції тваринництва»,
Миколаївський національний аграрний університет

Групова поляризація— психологічний феномен розбіжності по різних полюсах думок учасників дискусії під час прийняття групового рішення. Величина розкиду кінцевих варіантів безпосередньо залежить від початкових позицій учасників. Тобто, чим далі від середини перебували їхні думки на початку дискусії, тим сильніше буде проявлятися феномен. Важливо розділяти «поляризацію» і «екстремізація». Поляризація – явище, при якому рішення

члена групи зміщується до раніше обраного ним полюсу; при екстремізації рішення рухається з нейтральної точки зору в будь-якому напрямку.

Концепція групової поляризації свідчить про те, що людина в групі схильна до надзвичайно різкого вираження своїх думок (що не передбачає компромісу), ніж це могло звучати спочатку. Цей феномен виникає, коли обговорення призводить учасників до прийняття установок або дій, які є більш складними, ніж вони були спочатку. Він може відбуватися в напрямку двох полюсів - збільшенню ступеня ризику або консервативності.

Кожен з нас дотримується певної точки зору про різні проблеми, ситуації, явища. Ми завжди здатні сформулювати, якщо нас запитують, чому ми знаходимося з конкретного питання на позиції «за» або «проти». Проте, дослідження довели, що ступінь нашої особистої думки може змінитися в процесі колективної дискусії [4].

Проявами групової поляризації в житті виступають приклади різної поведінки натовпу, політика, насильницькі дії, тиск з боку однолітків, життя в інституті або університеті, і рішення, що приймають журі конкурсів.

Нещодавні дослідження довели, що групова поляризація не залежить від місця розташування і близькості. Це стало очевидним, коли її приклади були засвідчені в соціальних мережах, таких як Facebook і Twitter. Було виявлено, що поляризація відбулася, коли обговорювались конкретні проблеми, і люди зі схожою думкою сходилися, з метою сформувати групу. Таким чином, хоча учасники і не перебували в одному місці, вони все ж дотримувалися всіх правил цієї концепції.

Безліч чинників впливають на те, чи зроблять аргументи або соціальне порівняння ефект поляризації. Це може бути і характер завдання, мета, пріоритети, згуртованість, те, що окремі члени вважають більш важливим, характер реакцій, що вимагаються від окремих осіб (публічний проти приватного). Переконливі аргументи, наприклад, найбільш ефективні в ситуаціях, коли характер завдання інтелектуальний, коли група цінує якість більше, ніж згуртованість. Соціальні порівняння, як правило, найбільш ефективні в ситуаціях, коли завдання носить оціночний характер і група високо цінує згуртованість.

На напрям зміни ставлення впливають і культурні змінні. Наприклад, представники культури схильної до індивідуалізму (такі країни як США або Канада) мають тенденцію частіше ризикувати і більше цінувати незалежність. Представники культур схильних до колективної діяльності (наприклад, Китай, Аргентина, Бразилія), як правило, цінують залежність і обережність більше, ніж незалежність і ризик.

Також було виявлено вплив статі і віку на зміну ставлення. Дослідження, проведені Марго Гарднер і Лоуренсом Штейнбергом, показали, що чоловіки більш схильні до прийняття ризикових рішень у порівнянні з жінками, а молодші люди (діти, підлітки) більш схильні до ризику в прийнятті рішень у порівнянні з дорослими (люди у віці 24 років і старше). Варто також відзначити, що гендерна різниця зменшується з віком [2].

Групова поляризація має як позитивні, так і негативні моменти. Наприклад, вона виникає в вправах з тимблдингу, в яких учасники використовують її як інструмент заохочення і мотивації для досягнення кінцевої мети. Тоді, звичайно, цей ефект сприймається виключно в позитивному світлі.

Однак найчастіше до цього явища ставляться з обережністю і побоюванням, оскільки він сприяє пригніченню більшості, і якщо думка виявиться невірною, вона незмінно призведе до катастрофічних процесів у прийнятті рішень.

Інша концепція, тісно пов'язана з негативною поляризацією груп, відома як групове мислення. Ця теорія керується тенденцією членів групи пригнічувати свої сумніви щодо прийнятого рішення через страх, що вони порушать гармонію групи, що призведе до створення поганого враження про себе [5].

Концепція групової поляризації є важливою частиною міжособистісного спілкування і в черговий раз доводить нам, що людина є соціальною істотою, на яку впливають і навколишнє оточення, і суспільство [2].

Список використаних джерел:

1. Бэрн Р., Керр Н., Миллер Н. Социальная психология группы. СПб.: Питер, 2003. С.47-117.
2. Групповая поляризация [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://4brain.ru/blog/group-polarization/>.
3. Майерс Д. Изучаем социальную психологию. СПб.: Прайм-Еврознак, 2002. - 512 с.
4. Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. Социальная психология малой группы: Учебное пособие для вузов. - М.: Аспект Пресс, 2001.- 318 с.
5. Феномен групповой поляризации [Электронный ресурс] Режим доступа: https://spravochnick.ru/psihologiya/fenomen_grupповoy_polyarizacii/.

*Науковий керівник – доцент Веліховська А.Б.
Миколаївський національний аграрний університет*