Т.А. КОЛТУНОВИЧ | Г.В. ЧУЙКО | Я.В. ЧАПЛАК



СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЕКСПЕРИМЕНТИ

Навчальний посібник

Міністерство освіти і науки України
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

Тетяна Колтунович, Галина Чуйко, Ян Чаплак

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЕКСПЕРИМЕНТИ

Навчальний посібник



Чернівці
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
2026

УДК 159.9.07
К 61

Друкується за ухвалою
Вченої ради Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича (протокол № 11 від «31» жовтня 2022 р.)
та вченої ради факультету педагогіки, психології та соціальної роботи
(протокол № 10 від «27» травня 2026 р.)

Рецензенти:

Радчук Галина Кіндратівна – доктор психологічних наук, професор, завідувач кафедри психології розвитку та консультування Тернопільського національного університету імені Володимира Гнатюка

Крижановська Зореслава Юріївна – кандидат психологічних наук, доцент кафедри загальної та клінічної психології Волинського національного університету імені Лесі Українки

К 61 Колтунович Т.А., Чуйко Г.В., Чаплак Я.В. Соціально-психологічні експерименти : навч. пос. Вид. 2-ге, доп., переробл. Чернівці : Чернівец. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2026. 364 с.

ISBN 978-617-9011-05-4

У навчальному посібнику систематизовано та ґрунтовно проаналізовано найвизначніші експерименти, що сформували наукове підґрунтя сучасної соціальної психології. Основну увагу приділено методології та перебігу класичних досліджень – від резонансних експериментів С. Мілгрема та Ф. Зімбардо до унікальних спостережень Д. Розенхана та Е. Лофтус. Через детальний розгляд експериментальних моделей у посібнику розкриваються механізми виникнення психологічних ефектів, що визначають групову динаміку, конформізм та поведінку людини в екстремальних соціальних умовах.

Видання стане незамінним інструментом як для майбутніх фахівців-психологів, так і для професіоналів у сфері менеджменту, політики та комунікацій, а також для всіх, хто прагне зрозуміти приховані пружини соціальної взаємодії.

УДК 159.9.07

ISBN 978-617-9011-05-4

© Колтунович Т.А., Чуйко Г.В., Чаплак Я.В., 2026
© Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, 2026
Ілюстрації до розділів створені за допомогою технологій штучного інтелекту

ЗМІСТ

01 ВСТУП..... 8

02 ХОЧЕТЕ, МИ СТВОРИМО ВАШ ПСИХОЛОГІЧНИЙ ПОРТРЕТ?.....10

03 ЕКСПЕРИМЕНТ «КРИХІТКА АЛЬБЕРТ»: ЯК ВИНИКАЮТЬ ФОБІЇ? 25

04 ЕКСПЕРИМЕНТ З ПІТЕРОМ..... 36

05 ЕКСПЕРИМЕНТ «ЛІТНІЙ ТАБІР»: ЯК З'ЯВЛЯЄТЬСЯ МІЖГРУПОВА ВОРОЖІСТЬ І ЯК ЇЇ ПОЗБУТИСЯ?..... 40

06 СИНИЦЯ В ДОЛОНЯХ. ЧИ ВАРТО ЧЕКАТИ НА ЖУРАВЛЯ В НЕБІ? «ЗЕФІРНИЙ ЕКСПЕРИМЕНТ»..... 56

07 ЕКСПЕРИМЕНТ «ЛЯЛЬКА БОБО»: ПРОЯВЛЯТИ АГРЕСІЮ МОЖНА НАВЧИТИ..... 72

08 ЯК ПСИХІЧНО ЗДОРОВИМ ПОТРАПИТИ ДО БОЖЕВІЛЬНІ ТА ВИЙТИ З НЕЇ..... 85

09 НАВЧИТИ ВАС ЗАЇКАТИСЯ?..... 99

10 СЛУХНЯНІСТЬ, ПІДКОРЕННЯ АВТОРИТЕТУ ТА МОРАЛЬНІ ІМПЕРАТИВИ УЧАСНИКІВ ЕКСПЕРИМЕНТУ 116

11 ЯК З БУДЬ-КОГО ЗРОБИТИ ВІРНОПІДДАНОГО НІМЦЯ ПЕРІОДУ ТРЕТЬОГО РЕЙХУ? ЕКСПЕРИМЕНТ «ТРЕТЯ ХВИЛЯ»..... 151

12 ЯК ПЕРЕТВОРИТИ НОРМАЛЬНИХ ЛЮДЕЙ НА САДИСТІВ І БЕЗПОМІЧНИХ ПОКІРНИХ ІСТОТ? СТЕНФОРДСЬКИЙ В'ЯЗНИЧНИЙ ЕКСПЕРИМЕНТ..... 170

13 ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТУ СВІДКА АБО ЧОМУ ПОСТРАЖДАЛИЙ НЕ МОЖЕ ДОЧЕКАТИСЯ ДОПОМОГИ..... 197

14 ЕФЕКТ ДЕЗІНФОРМАЦІЇ ТА ПРАВДИВІСТЬ ПОКАЗІВ СВІДКІВ. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПАМ'ЯТІ..... 215

15 КОЛИ РАЦІОНАЛЬНИЙ ВИБІР НЕ Є ОПТИМАЛЬНИМ..... 232

16 СИНДРОМ ВЕРТЕРА: САМОГУБСТВО МОЖЕ БУТИ ЗАРАЗНИМ..... 250

17 СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЕФЕКТИ 265

ЕФЕКТ БАРНУМА..... 266

ЕФЕКТ ФОКСА..... 266

ЕФЕКТ ПІГМАЛІОНА..... 267

ЕФЕКТ ГОЛЕМА..... 268

ЕФЕКТ ВЕРТЕРА..... 268

ЕФЕКТ СВІДКА..... 269

СТОКГОЛЬМСЬКИЙ СИНДРОМ І ЛІМА-СИНДРОМ..... 270

ЕФЕКТ КРАБА..... 273

ЕФЕКТ ПРЕТФЕЛЛА..... 275

ПАРАДОКС ВИБОРУ..... 276

СИНДРОМ РЕБЕККИ..... 277

ЕФЕКТ ПРОЖЕКТОРА..... 279

ЕФЕКТ ПЕРШОГО ВРАЖЕННЯ..... 280

ГАЛО-ЕФЕКТ..... 281

ЕФЕКТ НОВИЗНИ 283

ЕФЕКТ РЕАКТАНСУ..... 283

ЕФЕКТ БУМЕРАНГА..... 285
ЕФЕКТ ХОТОРНА..... 286
ЕФЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ФАСИЛІТАЦІЇ
ТА СОЦІАЛЬНОЇ ІНГІБІЦІЇ..... 289
ЕФЕКТ РІНГЕЛЬМАНА 290
ЕФЕКТ ПРИНАЛЕЖНОСТІ ДО ГРУПИ 292
ЕФЕКТ ГРУПОМИСЛЕННЯ 294
ЕФЕКТ МАЯТНИКА..... 295
ЕФЕКТ ПУЛЬСАРА..... 298
ЕФЕКТ БАРТЛЕТТА ТА ЕФЕКТ
ЩЕПЛЕННЯ..... 298
ЕФЕКТ СПЛЯЧОГО ВПЛИВУ (SLEEPER
EFFECT)..... 299
ЕФЕКТ НАСИЧЕННЯ..... 302
ЕФЕКТ ВИПРАВДАННЯ СКЛАДНИХ
РІШЕНЬ..... 302
КРАУДИНГ (CROWDING): СУБ'ЄКТИВНЕ
ПЕРЕЖИВАННЯ СКУПЧЕНОСТІ..... 303
ЕФЕКТ ПРИЄДНАННЯ ДО БІЛЬШОСТІ
(BANDWAGON EFFECT)..... 304
ЕФЕКТ КОНКОРДА..... 306
ЕФЕКТ СНОБА (SNOB EFFECT)..... 307
ЕФЕКТ ЯКОРЯ..... 308
ЕФЕКТ ДАННІНГА-КРЮГЕРА..... 310

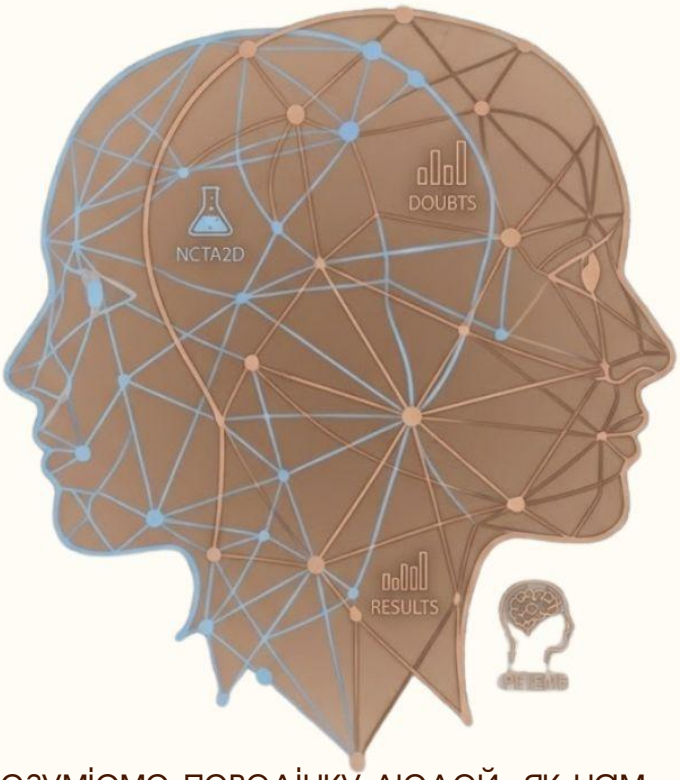
17

ЕФЕКТ БУТЕРБРОДА..... 310
ЕФЕКТ ПОЛЯРИЗАЦІЇ 312
ЕФЕКТ ЗЕЙГАРНИК..... 312
ЕФЕКТ ПЛАЦЕБО ТА НОЦЕБО..... 314
ФУНДАМЕНТАЛЬНА ПОМИЛКА
АТРИБУЦІЇ 316
ЕФЕКТ ПОМИЛКОВОЇ ЗГОДИ..... 318
ПІДТВЕРДЖУВАЛЬНЕ УПЕРЕДЖЕННЯ..... 318
ЕФЕКТ ПОМИЛКОВОЇ УНІКАЛЬНОСТІ..... 319
ЕФЕКТ МУХАММЕДА АЛІ 320
ЕФЕКТ СТЕРЕОТИПІЗАЦІЇ 321
ЕФЕКТ НУЛЬОВОГО РИЗИКУ..... 323
ЕФЕКТ РОЗГАЛЬМУВАННЯ В МЕРЕЖІ..... 325

18 СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... 332

ВСТУП

Соціальним психологам нерідко вдається пояснити й за певних умов передбачити поведінку окремих людей і соціальних груп. Іноді їхні висновки можуть здаватися настільки очевидними, ніби йдеться про речі, які лежать на поверхні й не потребують спеціального дослідження. Проте за цією позірною очевидністю стоїть складна робота з виявлення та перевірки закономірностей людської поведінки.



Та чи справді ми так добре розуміємо поведінку людей, як нам іноді здається?

Чому людина може вчинити всупереч власним переконанням, погодитися з думкою більшості, навіть усвідомлюючи її хибність, або змінити своє рішення лише тому, що опинилася в певному соціальному оточенні?

Чи можна передбачити такі реакції, а головне – з'ясувати, що саме їх зумовлює?

У соціальній психології інтуїтивно переконлива відповідь – лише початок дослідження, а не його завершення. Те, що здається очевидним після пояснення, далеко не завжди можна передбачити до того, як зібрано факти. Саме експеримент дає змогу вийти за межі буденних припущень і перевірити, чи справді наші уявлення про людину відповідають закономірностям її поведінки.

Однак перш ніж певне пояснення людської поведінки почне сприйматися як «безсумнівне», соціальні психологи мають сформулювати

відповідні гіпотези та перевірити їх за допомогою емпіричних досліджень. Жодна теорія не може вважатися науково обґрунтованою лише завдяки переконливості її викладу чи визнанню в науковій спільноті. Її положення мають бути відкритими для емпіричної перевірки. Водночас теоретичні моделі не лише пояснюють уже виявлені закономірності, а й стають підґрунтям для формулювання нових гіпотез та планування експериментальних досліджень.

Метод соціально-психологічного експерименту – один із методів емпіричного дослідження, який дає змогу перевіряти гіпотези про зв'язки між досліджуваними явищами, з'ясовувати характер цих зв'язків і визначати обґрунтованість теоретичних положень.

Пропонований посібник дає здобувачам освіти можливість пропедевтичного знайомства з курсом соціальної психології, представляючи результати відомих у світі та науково обґрунтованих експериментальних досліджень (деякі з них стали класичними) різних соціально-психологічних явищ, що підготують студентів до ліпшого сприйняття та засвоєння навчальних дисциплін «Соціальна психологія», «Історія психології», «Історія дитячої психології», «Соціальна психологія дитинства» та близьких за спрямуванням спецкурсів, пов'язаних з необхідністю/ потребою проілюструвати емпірично матеріал, що вивчається.

Кожен розділ завершується питаннями для самоконтролю, які допоможуть перевірити рівень засвоєння матеріалу, систематизувати знання, осмислити результати описаних експериментів і співвіднести їх із відповідними соціально-психологічними закономірностями. Робота з посібником сприятиме розвитку аналітичного та критичного мислення, формуванню вміння аргументовано оцінювати пояснення людської поведінки й розумінню можливостей та обмежень експериментального методу в соціальній психології.

Адже за кожним експериментом стоїть не лише спроба пояснити поведінку людини, а й можливість по-новому поглянути на те, що раніше здавалося очевидним. Іноді саме результати експерименту змушують нас засумніватися у власних переконаннях і побачити, наскільки складними та неоднозначними можуть бути закономірності людської поведінки.

ХОЧЕТЕ, МИ СТВОРИМО ВАШ ПСИХОЛОГІЧНИЙ ПОРТРЕТ?

Фінеас Тейлор Барнум, Бертрам Родін Борер



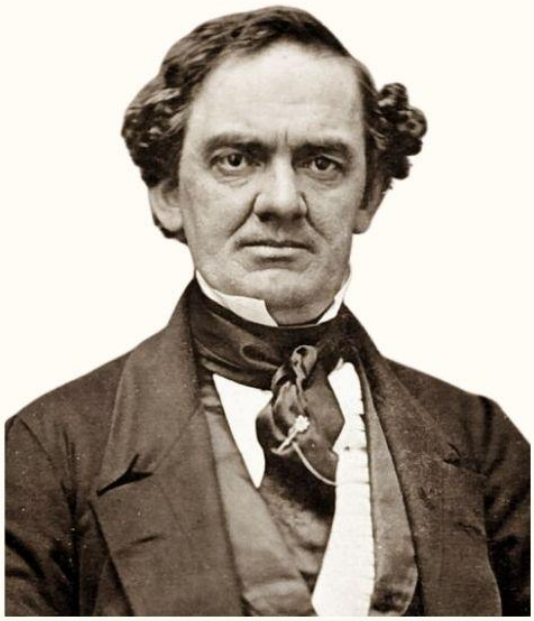
ХОЧЕТЕ, МИ СТВОРИМО ВАШ ПСИХОЛОГІЧНИЙ ПОРТРЕТ?

ФІНЕАС ТЕЙЛОР БАРНУМ

PHINEAS TAYLOR BARNUM

(05 липня 1810 р. – 07 квітня 1891 р.)

американський шоумен, підприємець, цирковий імпресарію XIX ст., відомий масштабними розважальними проєктами та рекламними містифікаціями



Фіанес Тейлор Барнум
Джерело: *PT Barnum 1851-crop.jpg, 1851*

Ф. Барнум створив *«Цирк Барнума та Бейлі», «Великий мандрівний музей, звіринець, караван та іподром П. Т. Барнума»* – об'єднання цирку, звіринцю та шоу виродків, яке у 1872 р. проголосило себе *«Найвеличнішим шоу на Землі».*

Він був відомим шоуменом і цирковим імпресаріо XIX ст. Він здобув популярність завдяки масштабним розважальним проєктам і рекламним містифікаціям, автором кількох *книг («Обмани світу», 1865, «Боротьба та тріумфи», 1869, «Мистецтво здобувати гроші», 1880),* численних автобіографій; політика та реформатора, а також займався політичною та громадською діяльністю

Барнум уміло використовував методи, які сьогодні застосову-

ються у рекламі та маркетингу, маніпулював чутками, грав на людській цікавості, заробляючи на цьому величезні прибутки.

Вислів *«Щохвилини народжується простак»* часто приписують *Барнуму*, однак його авторство залишається дискусійним. За однією з версій, цю фразу пов'язують із *банкіром Девідом Ганнумом*, який нібито так прокоментував одну з рекламних містифікацій Барнума.

> «Наявність двох очей характеризує усіх хребетних тварин, отже, не є чинником, який диференціює. За суттю, кожну психологічну рису можна певною мірою спостерігати у всіх».
>
> *Б. Форер (Forer, 1949)*

«Бажаєте, ми складемо портрет Вашої особистості?

Будь ласка: «Ви відчуваєте сильну потребу в любові та повазі від інших людей.

Ви схильні критично ставитися до себе. У вас є великий, досі нереалізований потенціал, який ви не використали з вигодою для себе. Навіть окремі наявні у вас слабкі сторони особистості ви в цілому успішно компенсуєте. Іноді у вас виникають труднощі з регулярністю статевого життя. Демонструючи зовні самовладання та самоконтроль, внутрішньо ви схильні почувати неспокій та незахищеність. Іноді вас мучать сумніви щодо того, чи прийняли ви вірне рішення, чи зробили все, що було необхідно.

Вас приваблюють певні зміни та різноманіття, ви відчуваєте незадоволення, коли вас намагаються зв'язати обмеженнями.

Ви цінуєте свою незалежність у мисленні, не приймаючи чужих тверджень, якщо вони достатньо не аргументовані. Ви вважаєте нерозумним надто глибоко розкривати свою душу перед іншими людьми. Часом ви буваєте комунікабельні, привітні, компанійські, тоді як іншим разом ви можете виявитися зануреним у себе, замкнутим, недовірливим. Деякі з ваших домагань виглядають дещо нереалістичними. Безпека є однією з ваших основних цілей у житті».

Підходить?

Справа в тому, що ця характеристика є універсальною для мене, вас, його, її. А запропонована вона на підтвердження ефекту Барнума психологами ще півстоліття тому» (Давидов, 2016).

Суть і визначення феномена

Ефект Барнума/Форера, також відомий як *ефект суб'єктивного підтвердження*, – соціально-психологічний феномен, що полягає у схильності людини сприймати загальні, розмиті й універсальні твердження як індивідуально точні описи власної особистості.

Люди, які прагнуть зрозуміти власне призначення, майбутнє або особливості свого характеру, нерідко довіряють банальним і нечітким формулюванням, особливо якщо вони подаються як результат аналізу певних «прихованих» чи «таємничих» чинників *(Бортник, 2023)*.



Фінеас Тейлор Барнум, 1851 р.

Джерело: *Mertens, 2026*

Такі твердження створюють враження високого ступеня індивідуалізації та точності *(Carrol, 2003)*, хоча фактично можуть бути застосовані майже до будь-якої людини та не мати реальної пояснювальної цінності щодо конкретної поведінки чи особистісних особливостей. Водночас авторитет джерела інформації у виникненні цього ефекту відіграє відносно незначну роль *(Копець, б.д.; «Ефект Форера», б.д.)*.

Сьогодні під поняттям *«ефект Барнума»* розуміють описи особистості, які сформульовані настільки універсально, що кожна людина

впізнає в них себе *(Дмитренко та ін., 1999)* – і саме це «правило» лежить в основі популярності сучасних гороскопів.



Х. Фінеас Тейлор Барнум і генерал Том Тамб, 1850 р.

Джерело: *Mathew Brady Studio, 1850s*



Х. Фінеас Тейлор Барнум та Ернестін де Файбер, 1850-ті рр.

Джерело: *Root & Root, бл. 1850*

Психологічні причини та прояви ефекту Барнума у масовій культурі

Упевненість людини в тому, що її власне *Я є центром Всесвіту*, певною мірою пояснює парадоксальний за суттю факт, який демонструється майже щодня на сторінках американських газет (і, думається, не лише їх). Він полягає у тому, що попри гордість жителів технологічно розвинених країн щодо власних досягнень, *менше ніж 10 %* американських газет регулярно публікують матеріали, присвячені науці.

Понад 90% видань публікують щоденні астрологічні прогнози, у яких намагаються передбачити майбутнє людини на підставі положення небесних тіл у момент її народження. Ба більше, чимало

людей починають перегляд преси саме з колонки гороскопів.

Більшість людей зацікавлені в тому, щоб дізнатися якомога більше про свої таланти, зокрема навіть приховані, долю та життєве призначення, а тому можуть довіряти тим, хто претендує на відповідні знання: ворожкам, екстрасенсам, хіромантам, астрологам тощо. Водночас люди схильні надавати більшої ваги позитивним передбаченням, аніж негативним *(«Ефект Форера», б.д.; Ефект Барнума або ефект суб'єктивного підтвердження, б.д.).*



Об'єднаний цирк братів Рінглінг і Барнума та Бейлі. Конгрес фриків, 1924 р.

Джерело: *Kelty, 1924*

Експеримент Росса Стагнера

Вагомий внесок у вивчення *ефекту Барнума* зробив психолог *Росс Стагнер*. Проведене ним дослідження увійшло до золотого фонду класичних психологічних експериментів.

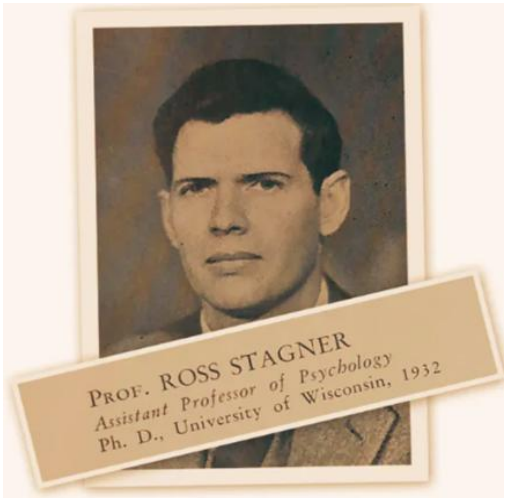
Дослідник запропонував *68* менеджерам із персоналу з різних компаній заповнити анкету, яка нібито дозволяла скласти детальний психологічний профіль кожного учасника.

В анкеті психолог використав *13 фраз*, які часто траплялися в

популярних гороскопах. На їх основі він склав психологічні портрети досліджуваних і запропонував їм фіктивні характеристики подібні до гороскопів. Учасникам повідомили, що результати отримано за допомогою психологічного тесту, та попросили оцінити, наскільки ці характеристики відповідають дійсності *(Копець, 2010; Ефект Барнума в психології, 2021)*.

Учасники мали обрати один із запропонованих варіантів оцінювання:

- *«вражаюче вірно»,*
- *«достатньо вірно»,*
- *«частково вірно»,*
- *«швидше помилково»,*
- *«цілком невірно» («Ефект Барнума або експеримент Форера», 2021; Urbanowicz, 2019; Vohs, 2016).*



Росс Стагнер

Джерело: Barton, 2016

Результат, з одного боку, виявився приголомшливим, з іншого, – підтвердив *ефект Барнума*: понад третина респондентів вважали отриманий опис вражаюче достовірним, ще 40 % – вірогідним, і майже ніхто з досліджуваних не відзначив свою психологічну характеристику цілком неправильною *(Ефект Барнума або експеримент Форера, 2021; Stagner, 1958, p. 347-352)*. Зазначимо, що серед досліджуваних були і начальники відділів кадрів, які мали б бути досить досвідченими, оцінюючи якості особистості *(Бортник, 2023; Фарн, 1991, с. 43)*. При цьому фрази психологічного опису особистості: *«Ви віддаєте перевагу деякій різноманітності у житті, певному ступеню змін і починаєте нудьгувати, якщо вас утискають різними обмеженнями та строгими правилами»* та *«Хоча ви маєте окремі особисті недоліки, ви, як правило, вмієте їх долати»*, досліджувані оцінили як *«вражаюче вірні»* (91 % та 89 % респондентів відповідно).

Тоді як найменш вірними в описі своєї особистості опитувані вважали твердження *«У вашому сексуальному житті не обходиться без певних проблем»* і *«Ваші надії іноді бувають досить нереалістичними»*.

Виявилося також, що *ефект Барнума* частіше «спрацьовує» на позитивних характеристиках, адже жодній людині не було б приємно дізнатися про себе щось негативне/погане *(Бортник, 2003; Ефект Барнума або експеримент Форера, 2021; Vohs, 2016)*. Крім того, досить суттєву роль у виникненні цього ефекту відіграє обставина, що інформація досліджуваним подається максимально персоніфіковано *(Бортник, 2003; Ефект Барнума або експеримент Форера, 2021; Vohs, 2016)*.

Навчальні демонстрації ефекту: досвід Роберта Треветена

Австралійський професор психології *Р. Треветен,* вважаючи таку вправу вдалим вступом до курсу психології, пропонував студентам-першокурсникам записувати свої сни або описувати образи, які вони помічали в чорнильних плямах тесту Роршаха *(тест Г. Роршаха)*.

Потім, нібито опрацювавши й проаналізувавши зібрані матеріали, професор конфіденційно надавав кожному студентові опис його особистості. Насправді всі студенти отримували однаковий текст, що складався з 13 тверджень, раніше використаних *Стагнером*. Після цього професор просив оцінити точність опису.

Лише після того, як студенти висловлювали задоволення точністю аналізу, *Р. Треветен* дозволяв їм ознайомитися з характеристиками, отриманими іншими учасниками *(Бортник, 2003; Ефект Барнума або експеримент Форера, 2021; Vohs, n.d.)*.

Ефект Барнума-Форера демонструє, що люди схильні сприймати загальні й неоднозначні характеристики як такі, що точно описують саме їх. Коли ми сприймаємо універсальні твердження як результат індивідуального аналізу, зростає ризик стати об'єктом психологічних маніпуляцій – від некритичного сприйняття газетних гороскопів до довіри до псевдоекспертів.

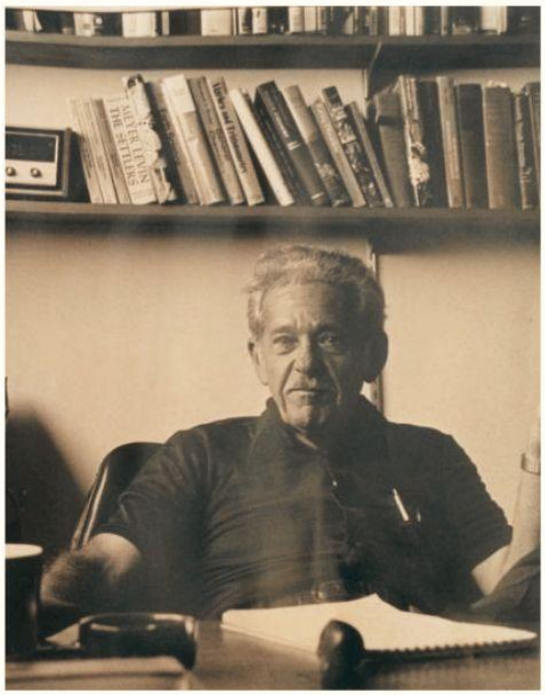
БЕРТРАМ РОБІН ФОРЕР
BERTRAM ROBIN FORER
(24 жовтня 1914 р. – 6 квітня 2000 р.)

американський психолог

Закінчив *Массачусетський університет Амгерст* (1936 р.), отримав ступінь магістра та доктора філософії з клінічної психології в *Університеті Каліфорнії, Лос-Анджелес.*

Під час Другої світової війни був психологом і адміністратором у військовому госпіталі у *Франції.*

Після війни працював у психіатричній клініці для ветеранів у *Лос-Анджелесі,* мав приватну практику в *Малібу, Каліфорнія*.



Бертрам Робін Форер

Джерело: *Ekathelimiel, 2014*

Класичне дослідження Бертрама Форера

Бертрам Р. Форер (Bertram R. Forer) у 1948 р. вирішив провести експериментальне дослідження явища, щоб перевірити його правдивість. Він поставив перед групою своїх учнів завдання: пройти тестування, потім відпустив досліджуваних на час обробки та підрахунку його результатів. Проте насправді ніякої обробки результатів не було.

Потім *Б. Форер* своїм досліджуваним роздав той самий результат – опис особистісних характеристик, який він узяв з астрологічного журналу. Тобто він, за суттю, переконав досліджуваних у своїй

авторитетності/компетентності щодо достовірності цього аналізу. Дослідник виявив, що *ефект Барнума* (потім – *ефект Барнума/Форера*) спрацьовує лише на позитивних моментах опису. Далі психолог запропонував досліджуваним оцінити (max=5 балів), наскільки отриманий ними опис відповідає їх характеристикам (уявленням про себе). Виявилося, що середній бал у вибірці становив 4,26 бала. Тобто більшість досліджуваних погоджувалися, що опис відображає досить повно саме їхні характеристики та були вражені обізнаністю дослідника.

З часу першого проведення експеримент багаторазово повторювався, при цьому середнє значення залишалося в межах 4,2 бала *(Bertram Forer, n.d.)*. Крім того, виявилося, що у випадку, коли досліджуваний отримував результати тестування з описом особистісних характеристик у конверті, на якому був напис *«Для тебе»*, його довіра до вірогідності та точності опису збільшувалася *(Carrol, 2003)*, – кожна людина любить почуватися унікальною.

Дещо пізніше науковець провів схоже експериментальне дослідження, в якому описи особистості складалися уже з 13-ти фраз, запозичених з гороскопів:

- *«Ви відчуваєте глибоку потребу в тому, щоб інші люди любили вас і захоплювалися вами».*
- *«Ви маєте схильність до надмірної самокритики».*
- *«Ви володієте значним прихованим потенціалом, який досі не спрямували собі на користь».*
- *«Попри певні слабкі сторони свого характеру, ви загалом здатні їх компенсувати».*
- *«Процес сексуальної адаптації час від часу створює для вас певні труднощі».*
- *«Зовні дисципліновані та стримані, всередині ви схильні хвилюватися та почуватися невпевнено».*
- *«Часом у вас виникають серйозні сумніви щодо того, чи правильне рішення ви прийняли і чи вчинили ви правильно».*
- *«Ви любите зміни та різноманітність, тому почуваєтеся некомфортно, коли опиняєтеся в лещатах жорстких рамок та обмежень».*
- *«Ви пишаєтеся своїм незалежним мисленням і не приймаєте чужих*

твердженнь на віру без переконливих доказів».

- *«Життєвий досвід підказує вам, що бути надто відвертими та розкривати душу перед іншими – не надто мудрий крок».*
- *«Іноді ви поводитеся як екстраверт (привітно та товариськи), а іноді виявляєте риси інтроверта (стаєте обережними та стриманими)».*
- *«Певні ваші прагнення бувають досить нереалістичними».*
- *«Стабільність та безпека є одними з ваших головних життєвих пріоритетів». (Ефект Барнума або експеримент Форера, 2021; Forer, 1949, p. 118-123; Кругляк, 2021).*

Як бачимо, у методиці, запропонованій *Б. Форером* респондентам, були твердження, здатні викликати відгук у всіх людей:

Зазначимо, що майже усі досліджувані позитивно оцінили отримані характеристики *(Forer, 1949, p. 118-123; Ефект Барнума в психології, 2021; Кругляк, 2021)*.



Ефект Барнума-Форера

Джерело: *Візуалізація згенерована авторами за допомогою ШІ*

Чинники впливу за Б. Форером та Б. Бейєрштейном

На думку *Б. Форера*, результати могли бути зумовлені впливом таких факторів, як особистість самого досліджуваного (довірливі люди легко вірять усьому; тривожні – частіше позитивно оцінюють результати, боячись бути відкинутими групою через свій негативний відгук про них); ситуація опитування й особистість експериментатора (випадок, коли досліджувані позитивно відгукуються про результати експерименту, позитивно ставлячись до дослідника) *(Ефект Барнума в психології, 2021; Кругляк, 2021)*.

Крім того, психолог *Б. Бейєрштейн (Barry Beyerstein)* вважає, що людина схильна проявляти невпевненість, з одного боку, та мати сподівання, – з іншого, і, намагаючись осмислити величезну кількість насправді ніяк не пов'язаної інформації, з якою щоденно стикаємося, здатна надто легко надати сенс безглуздості та пов'язати те, що насправді не пов'язане, у спробі створити цілісну картину навколишнього світу *(Carrol, 2003)*.

Експеримент Річарда Петті та Тімоті Брока: створення нової соціальної реальності

У одному з експериментів, покликаних здійснити перевірку того, якою мірою твердження *Барнума* справедливе, психологи *Річард Петті* та *Тімоті Брок* запропонували досліджуваним певний фіктивний особистісний тест-опитувальник, а потім повідомили їм такі самі фіктивні його результати. Зокрема частина досліджуваних отримали твердження *Барнума* позитивне за змістом (їх «результати» тестування описували як людей з відкритим до нового мисленням, здатних сприйняти та зрозуміти різні позиції людей щодо тієї самої проблеми); інші – також твердження позитивного характеру, проте воно їх описувало

як людей із *«закритим мисленням»*, тобто таких, які, прийнявши рішення, вже не схильні відступати від вирішеного, твердо стоять на власних принципах *(Дмитренко та ін., 1999, с. 39)*.

Виявилося, що, незважаючи на той факт, що результати тестування були суто фіктивними, майже всі опитані схильні були вважати, що саме вони отримали дуже точну характеристику своїх рис, власної особистості. При цьому дослідники помітили цікаву обставину: те, яку саме характеристику вони отримали, вплинуло на їх подальшу поведінку: коли осіб з «відкритим» і «закритим» мисленням попросили висловити власні думки щодо проблем, кожна з яких передбачала можливість існування двох різних (протилежних) поглядів на неї. Досліджувані, які волею випадку отримали перший опис (люди з «відкритим мисленням»), викладаючи свою думку щодо певної проблеми, намагалися врахувати різні позиції щодо її розуміння, об'єктивно їх трактуючи; ті ж опитані, які отримали опис людей із *«закритим мисленням»*, частіше помічали лише один бік проблеми, висловлюючи аргументи на користь власної думки. Це послужило прикладом того, як наші переконання та відповідні їм очікування здатні створювати нову соціальну реальність *(Дмитренко та ін., 1999, с. 40; Оніпко, 2020)*.

Дослідження Рода Снайдера: ефект деталізації та позитивного зсуву

Психолог *Род Снайдер*, представляючи себе в ролі астролога своїм досліджуваним, декого з них просив назвати точний час і місце свого народження. Потім – пропонував усім досліджуваним один і той самий варіант гороскопу. Виявилося, що найбільш задоволеними «своїм» гороскопом були ті з них, хто для *«складання гороскопу»* повідомляв астрологу не лише рік і місяць, а й день і час свого народження. Крім того, в одному зі своїх експериментів *Р. Снайдер* зі співробітниками виявили, що результати роботи «астролога» були найбільш прийнятними для досліджуваних у тому випадку, коли вони містили в п'ять разів більше позитивних тверджень, ніж негативних, тоді

як у переважно негативних описах людям не хочеться пізнавати себе (не виключено, що вони сприймали астрологічні прогнози як особливу форму психотерапії) *(Ефект Барнума в психології, 2021; Кругляк, 2021; Оніпко, 2020;)*.

Зазначимо, що *ефект Барнума* вважається одним з найбільш досліджуваних явищ у психології.

Головні чинники прояву ефекту Барнума

У цілому проведені психологами дослідження *ефекту Барнума* виявили, що він повністю проявляється за наявності таких чинників в описах психологічних характеристик особистості:

- найбільш загальні, неконкретні формулювання;
- авторитетність особистості, яка здійснює передбачення;
- переконаність людини, що це передбачення стосується виключно її, що воно унікальне;
- формальна відповідність шаблонам (певна атрибутика, специфічний інструментарій «провісника»);
- сприйняття/прийняття позитивних характеристик *(Ефект Барнума або експеримент Форера, 2021; Кругляк, 2021;)*.

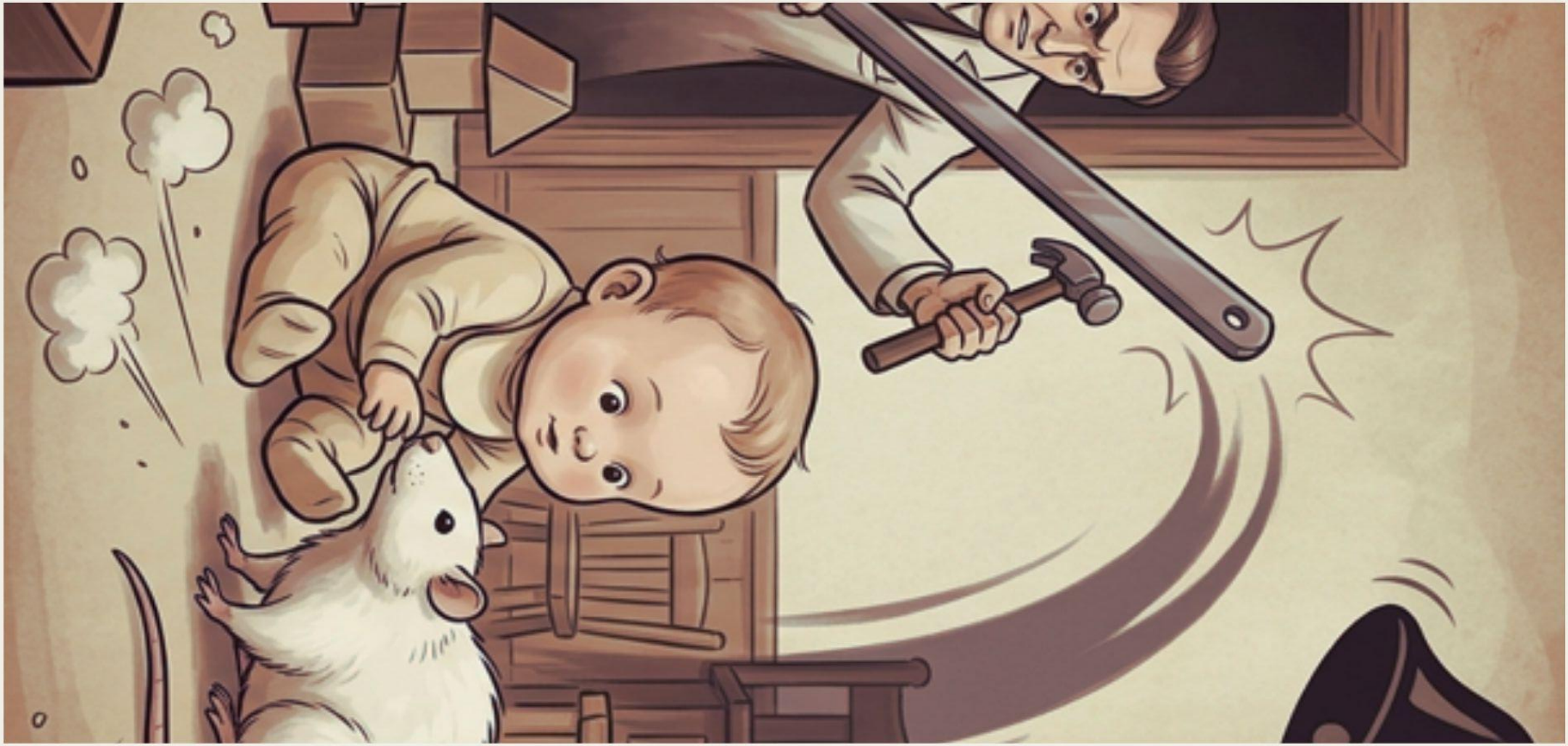
Більшість людей і сьогодні продовжує очікувати на нові гороскопи й тлумачення карт ворожками, сприймаючи їх як керівництво до дії в майбутньому. Проте небезпека *ефекту Барнума* полягає в тому, що люди, схильні до його впливу, можуть надавати невиправдано великого значення навіть результатам власної психодіагностики *(Бортник, 2023; Оніпко, 2020; Фарн, 1991, с.43)* – і не лише їм.

Перевірте себе

1. *Розкрийте зміст ефекту Барнума/Форера й обґрунтуйте, чому в науковій літературі він отримав назву «ефект суб'єктивного підтвердження».*
2. *Проаналізуйте висліВ Б. Форера: «Кожну психологічну рису можна спостерігати певною мірою в усіх». Яким чином це твердження розкриває внутрішній механізм ефекту?*
3. *Окресліть специфічні параметри (за формою та змістом), які роблять особистісні характеристики «вражаюче вірними» для більшості людей.*
5. *Деталізуйте дизайн класичного експерименту Бертрама Форера (1948) та проінтерпретуйте отриманий ним середній бал (4,26) відповідності описів реальності.*
9. *Систематизуйте перелік чинників, за яких ефект Барнума проявляється з максимальною інтенсивністю.*
10. *Аргументуйте значення позитивної спрямованості тверджень для успішного спрацювання ефекту й опишіть специфіку реакції людей на негативно забарвлені «портрети».*
11. *Визначте роль авторитетності джерела (експерта, «наукового» методу) у процесі формування довіри до розмитих та універсальних тверджень.*
12. *Розкрийте психологічне значення персоніфікації інформації (на прикладі напису на конверті або даних про час народження) у контексті задоволення потреби людини в унікальності.*
13. *Поясніть феномен популярності астрологічних прогнозів у сучасних медіа, незважаючи на їхню наукову неспроможність, крізь призму вивчених ефектів.*
14. *Обґрунтуйте потенційні ризики та небезпеки, які несе ефект Барнума для професійної діяльності практичного психолога (зокрема в галузі психодіагностики).*
15. *Сформулюйте практичні рекомендації щодо розвитку критичного мислення як засобу захисту від маніпуляцій у маркетингу, політиці та «псевдопсихологічному» консультуванні.*

ЕКСПЕРИМЕНТ “КРИХІТКА АЛЬБЕРТ”: ЯК ВИНИКАЮТЬ ФОБІЇ?

Джон Бродус Уотсон



ЕКСПЕРИМЕНТ “КРИХІТКА АЛЬБЕРТ”: ЯК ВИНИКАЮТЬ ФОБІЇ?

ДЖОН БРОАДУС УОТСОН

JOHN BROADUS WATSON

(2 січня 1878 р. – 25 вересеня 1958 р.)

американський психолог, засновник і популяризатор біхевіоризму



Джон Броадус Уотсон
Джерело: *Bettmann Archive, n.d.*

Отримав диплом магістра в *Університеті Фурмана*, згодом вивчав філософію під керівництвом *Дж. Дьюї* в *Чиказькому університеті*, де зацікавився ідеями *Дж. Енджелла* та *Г. Дональдсона*, вплив яких привів його до об’єктивного підходу у дослідженні поведінки.

У 1903 р. захистив докторську дисертацію *«Научіння тварин: експериментальне дослідження психічного розвитку білого пацюка у взаємозв’язку з розвитком його нервової системи»*.

Дж. Уотсон був президентом *Американської психологічної асоціації* (1915), працював у рекламній індустрії, читав лекції у *Новій школі соціальних досліджень (м. Нью-Йорк)*.

Основні праці: «Психологія з погляду біхевіориста», 1913; *«Поведінка: вступ до порівняльної психології»,* 1914; *«Біхевіоризм»,* 1925; *«Шляхи біхевіоризму»,* 1926; *«Психологічний догляд за дитиною»*, 1928.

«Дайте мені дюжину здорових, нормально розвинених немовлят і мій власний світ, у якому я буду їх ростити, і я гарантую, що, обравши навмання дитину, зможу зробити її на свій погляд спеціалістом будь-якого профілю – лікарем, адвокатом, торговцем і навіть жебраком чи злодієм – незалежно від її талантів, схильностей, професійних здібностей і расової приналежності її предків».

«Я ніколи не хотів проводити досліди на людях. Мені самому завжди хотілося бути досліджуваним. Мені ніколи не подобалися тупі, штучні інструкції, що даються випробуваним. У таких випадках я завжди відчував незручність і діяв неприродно…».

Джон Уотсон

Поведінка як предмет дослідження психології

Дж. Уотсон заперечував свідомість як предмет психологічного наукового дослідження. Він вважав єдино можливими для об'єктивного вивчення різні форми поведінки як сукупності реакцій організму на стимули із зовнішнього середовища. Вчений замінив традиційні уявлення про психічні явища їх руховими еквівалентами.

На думку *Дж. Уотсона*, реальним є тільки те, що можна безпосередньо спостерігати. Тому мета психологічного дослідження зводилася до передбачення реакції та визначення природи діючого стимулу.

Цікаво знати!



Існує припущення, що Джон Уотсон страждав на анідеїзм, тому негативно ставився до психологічних теорій, які досліджували уяву.

Анідеїзм (від грецького an- *– заперечення та* idea *– думка, уявлення)* – дефіцит уяви, нездатність довільно уявляти будь-які об'єкти чи осіб, відсутність здатності довільно викликати й утримувати в свідомості чіткі мисленнєві образи, які не виникають спонтанно. *Анідеїзм* характерний для загальмованого мислення при депресії *(Джон Бродес Вотсон, б.д.)*.

Дж. Уотсон виділив 4 класи реакцій:

– *видимі (експресит)* – відчинення дверей, гра на фортепіано;

– *приховані (імпліцит)* – звичні реакції (мислення);

– *видимі спадкові реакції* – інстинктивні й емоційні реакції (чхання);

– *приховані спадкові реакції* – фізіологія *(Джон Бродес Вотсон, б.д.; Джон Вотсон, 2022)*.

Дослідження мови, мовлення та мислення Джоном Уотсоном

Експерименти з дослідження мовлення та мислення довели, що інтелектуальні операції – це інтеріоризовані дії, сформовані методом спроб і помилок.

У ході експерименту *Дж. Уотсон* просив досліджуваних вимовити яку-небудь фразу, вимірюючи при цьому осцилографом рух м'язів гортані. Потім досліджуваним пропонували подумати цю саму фразу, і на екрані осцилографа з'являлися ті самі лінії, що й під час промовляння фрази, тільки меншої амплітуди.

Висновок Дж. Уотсона: мислення та мовлення мають однакову природу. *Мислення* – це та сама мовленнєва реакція, що супроводжується тими ж самими м'язовими скороченнями, тільки меншої інтенсивності.

Уотсон досліджував етапи *формування внутрішнього мовлення: зовнішнє мовлення → шепіт → внутрішнє мовлення.*

Він вважав, що воно розвивається із зовнішнього мовлення шляхом редукції м'язової напруги.

Спочатку мовлення дитини складається із неупорядкованих звуків. Далі дитина спостерігає за тим, як дорослі поєднують певний предмет із певним звуком. Цей об'єкт стає значенням слова. Поступово зовнішнє мовлення дитини переходить у шепіт і мовлення подумки. Останнє – *внутрішнє мовлення – це мислення.*

Дослідження поведінки

Під впливом ідей *Е. Торндайка, І. П. Павлова* та ін., *Дж. Уотсон* прийшов до висновку, що у поведінці людини закладені *інстинктивні реакції:* страх, любов (бажання), гнів. Він приділяв багато часу дослідженню класичного научіння, за якого організм асоціює різні стимули, орієнтоване на довільні, автоматичні дії.

Якщо попередні наукові експерименти зосереджувалися на виробленні умовних рефлексів у тварин, то *Дж. Уотсон* пішов далі. Він прагнув довести, що складні емоційні реакції людей також можуть бути результатом класичного обумовлення *(Cherry, 2025)*.

Він мав на меті перевірити свою теорію про те, що класичне обумовлення (класичне научіння орієнтоване на мимовільні, автоматичні дії) може бути використане для навчання емоційній реакції на початково нейтральний стимул.

Експеримент «Маленький Альберт»/ «Крихітка Альберт»

Експеримент було проведено у 1920 р. *Його мета* – формування у дитини реакції на початково нейтральний стимул.

Дж. Уотсон намагався довести, що керувати емоційним станом людини можна, а також те, що основні психічні процеси формуються за життя. Тому реакцію страху на нейтральні стимули можна сформувати.

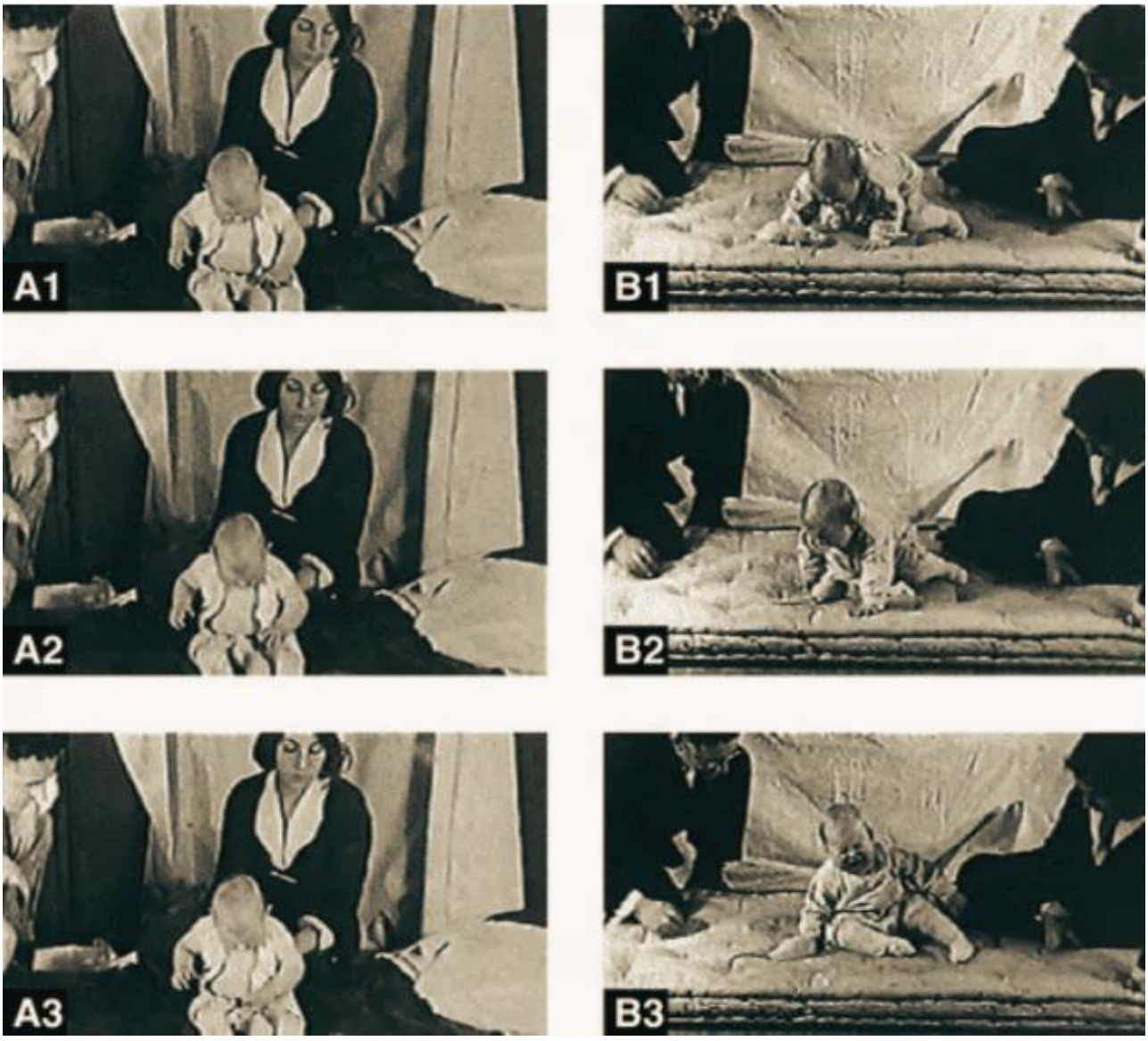
Дев'ятимісячний *«Альберт Б»*, як його умовно назвали дослідники, у народі – *«Маленький Альберт»* – здоровий фізично, проте неемоційний хлопчик – досліджуваний *Джона Уотсона* та його асистентки *Розалі Рейнер (Vasi, 2020, p. 13).*



Крихітка Альберт
Джерело: *Usama, n.d.*

Хід експерименту

Дослідники показували хлопчику *різних тварин (собаку, кролика, білого пацюка), маски (з волоссям і без), медичну вату* тощо. *Альберт* виявляв цікавість, але не страх, до об'єктів, які йому демонстрували.



Кадри з експерименту «Маленький Альберт»

Джерело: *Powell & Schmaltz, 2021*

На першому етапі експерименту дитині протягом кількох місяців показували по черзі: білого пацюка, бавовняну вату, білого кролика та

класичну маску *Санта-Клауса*. Жодного страху перед білими тваринами чи предметами хлопчик не проявляв.

На другому етапі експерименту, який відбувався у кімнаті для ігор, *Альберт* грався з білим пацюком самостійно.

Через тиждень *Дж. Уотсон* повісив у цій кімнаті металеву пластину. Коли *Альберт* починав бавитися з пацюком, науковець сильно вдаряв молотом по ній. Хлопчик лякався різкого несподіваного звуку, починав плакати.



Крихітка Альберт боїться кролика

Джерело: *Grison & Gazzaniga, 2022*

З часом *Альберт* почав уникати білого пацюка, оскільки боявся, що знову повторяться гучні та різкі звуки.

Дослідження повторили через тиждень, але воно було недовготривалим, тому що хлопчик починав ридати, як тільки бачив пацюка *(Дячук, 2017)*.

В *Альберта* рефлекторно вироблявся страх перед білим пацюком. З метою закріплення цього стану *Дж. Уотсон* поміщав пацюка до ліжечка хлопчика та 5 разів гучно ударяв по металу. Після кількох днів

проведення експерименту виявилося, що хлопчик боїться вже не тільки білого пацюка, але й білого кролика, медичної вати та маски *Санта-Клауса*.



Класичне зумовлення та розвиток фобії

Джерело: *Розроблено авторами з використанням технологій ШІ, 2026*

Примітка. УБП – умовний безпосередній подразник, УБР – умовний безпосередній рефлекс, УР – умовний рефлекс

На останньому етапі експерименту *Дж. Уотсон* припинив бити молотом по металевій пластині, проте *Альберт* все одно продовжував боятися білих тварин і предметів.

Питання етики експерименту та його критика

Сьогодні про *експеримент з маленьким Альбертом* говорять як про один із неетичних. Це пов'язано з кількома *фактами*:

1. У 2009 р. науковці *Аппалачського університету* розкрили таємницю особистості досліджуваного. Ним виявився *Дуглас Меррітта* 1919 року народження. Хлопчик хворів на гідроцефалію[1] та помер у віці шести років (10 травня 1925 року).

У 2012 р. психологи *Х.П. Бек і А. Дж. Фрідлунд* знайшли переконливі докази того, що *Дж. Уотсон* знав про неврологічний стан дитини та навмисне його приховав *(Beck et al., 2009)*. Таке «відкриття» ще більше поглибило негативне сприйняття морального й етичного боку експерименту *Дж. Уотсона.* Проте у 2014 р. висновки *Х.П. Бека* та *А.Дж. Фрідлунда* було піддано сумніву, оскільки було виявлено докази того, що *«Крихітка Альберт»* – хлопчик на ім'я *Вільям Баргер.*

Хлопчик народився у тій самій лікарні, що й *Дуглас Меррітт.* Його мати була годувальницею та працювала в цьому ж госпіталі, у якому працювала мама *Мерітта.* Хоча хлопчика звали *Вільям*, усе життя він був відомий як *Альберт (Powell, 2014)*. *Вільям* дожив до вісімдесяти семи років. Одним із непрямих підтверджень тому, що *Альберт* – це *Вільям*, дослідники наводять той факт, що *Баргер* не любив тварин, особливо собак. Однак фобій у нього не було: він не страждав на неконтрольований жах *(«Експеримент «Маленький Альберт»», 2026; "Little Albert Experiment", 2025; McLeod, 2025; Watson et al., 1920)*.

2. Хлопчик так і не зміг позбутися рефлекторного страху перед білими тваринами та предметами, незважаючи на всі старання *Дж. Уотсона.* Хлопчик покинув експеримент з раніше неіснуючим страхом.

3. План експерименту та його хід не були ретельно розроблені. *Дж. Уотсон і Р. Рейнер* не узгодили об'єктивні засоби для оцінки реакції *Альберта*, а покладалися на власні суб'єктивні інтерпретації

[1] Гідроцефалія (водянка головного мозку) – це порушення нормального розвитку головного мозку, що пов'язане з накопиченням рідини в голові дитини.

(Cherry, 2025).

Отже, *Дж. Уотсон* експериментально довів, що більша частина страхів і фобій людей формуються ще в дитинстві, а також те, що перенесення страху від слухових до візуальних реакцій можливе. Фактично, було показано, що за схожою програмою у людей можна формувати стійкі афективні комплекси.

Учений також продемонстрував, що наші *емоції – результат наших звичок, і вони можуть кардинально змінитися залежно від обставин*. Його спостереження показали, що якщо сформована реакція страху на кролика не перероблялася на позитивну, далі у дітей аналогічне почуття страху виникало під час погляду на інші покриті хутром об'єкти.

Експеримент *«Крихітка Альберт»* – приклад того, як класичне зумовлення можна використовувати для формування емоційної реакції. Крім цього експеримент доводить можливість генералізації стимулів *(Van Meurs, 2014)*: після кондиціонування (обумовлення) *Альберт* боявся не лише білого пацюка, але й схожих на нього білих пухнастих об'єктів, наприклад, шуби *Р. Рейнер* і білої бороди *Санта-Клауса* на *Дж. Уотсоні.*

Дж. Уотсон після проведення експерименту над маленьким *Альбертом* став відомим, популярності набув і біхевіоризм.

Це дослідження вплинуло на становлення психології загалом, адже змогло виявити страх і різнобічні зв'язки між поведінковими реакціями людини, дало змогу пояснити механізм формування фобій; також стали поширеними принципи керування поведінкою.

Проте недотримання етичних норм, заперечення ученим можливості вивчення свідомості, відкидання ним усього багатства психіки, – надто дорога ціна за такі відкриття.

Перевірте себе

1. *Розкрийте суть підходу Дж. Уотсона до дослідження поведінки.*
2. *Проаналізуйте програмну заяву Дж. Уотсона щодо можливості формування з будь-якої дитини спеціаліста будь-якого профілю. Які засадничі ідеї біхевіоризму відображені у цьому вислові?*
3. *Обґрунтуйте, чому Дж. Уотсон заперечував свідомість як предмет психологічного дослідження, та визначте, що він пропонував натомість.*
4. *Систематизуйте чотири класи реакцій за Уотсоном і наведіть приклади для кожного з них.*
5. *Поясніть механізм формування внутрішнього мовлення та мислення з погляду біхевіористів, спираючись на результати осцилографічних досліджень м'язів гортані.*
6. *Сформулюйте мету експерименту «Крихітка Альберт» та опишіть основні етапи його проведення.*
7. *Визначте роль нейтральних і безумовних стимулів у ході дослідження. Яким чином відбувалася асоціація між білим пацюком та різким звуком?*
8. *Проаналізуйте явище генералізації стимулів на прикладі реакцій Альберта. Чому дитина почала боятися об'єктів, які раніше не викликали негативних емоцій (вати, маски Санта-Клауса)?*
9. *Доведіть на основі висновків Уотсона, що емоційні реакції людини (зокрема страх) можуть бути результатом класичного научіння.*
11. *Обґрунтуйте, чому експеримент із маленьким Альбертом вважається одним із найбільш неетичних в історії психології. Окресліть основні порушення моральних норм щодо досліджуваного.*
12. *Охарактеризуйте дискусію навколо особистості дитини (Дуглас Мерріт чи Вільям Баргер). Як стан здоров'я досліджуваного міг вплинути на об'єктивність результатів експерименту?*
13. *Критично оцініть методологію дослідження, зокрема використання суб'єктивних інтерпретацій дослідників і відсутність етапу реметизації (позбавлення страху) дитини.*
14. *Проаналізуйте вплив експерименту Дж. Уотсона на подальший розвиток психології та пояснення природи виникнення людських фобій.*
15. *Розкрийте практичне значення висновку про те, що емоції – результат звичок, які можуть кардинально змінюватися залежно від зовнішніх обставин.*

ЕКСПЕРИМЕНТ З ПІТЕРОМ

Мері Кавер Джонс



ЕКСПЕРИМЕНТ З ПІТЕРОМ

МЕРІ КАВЕР ДЖОНС
MARY COVER JONES
(1 ВЕРЕСНЯ 1897 Р. – 22 ЛИПНЯ 1987 Р.)

американський психолог, фахівець у галузі психології розвитку та піонер поведінкової терапії

М. Джонс закінчила *Вассар-коледж*, після лекції *Дж. Уотсона* в *Нью-Йорку* почала працювати з ним. Отримала ступінь магістра в *Колумбійському університеті.* Працювала в *Інституті освітніх досліджень Колумбійського університету*, тут отримала докторський ступінь, згодом – в *Інституті охорони дитинства в Каліфорнійському університеті в Берклі*, була президентом відділу психології розвитку в *Американській психологічній асоціації.*



Мері Кавер Джонс
Джерело: *Psychologuj.pl, 2023*

Мері розробила техніку десенсибілізації для лікування фобій. На її думку, повторні введення серії стимулів, що викликають фобію, можуть зменшити у пацієнта чутливість до них *(Brink, 2008)*.

В експерименті *«Маленький Пітер» (1924) Мері* вперше розкрила можливості десенсибілізації.

Мета експерименту – виявлення найбільш ефективного способу лікування дітей від їх ірраціональних страхів. Трирічний *Пітер* боявся білих кроликів. *Мері Джонс* в експерименті хотіла з'ясувати, чи можна за допомогою прямого зумовлення, коли приємні стимули, наприклад, їжа, асоціювалися з кроликами, вилікувати страх *(Logan, 1980)*.

Як виявилося згодом *Пітер* боявся не тільки кроликів, а й схожих предметів: пір'я, шуби, хутряного килимка, бавовни тощо.

Експеримент з Пітером ліг в основу наукової праці *Мері Джонс «Лабораторне дослідження страху: справа Пітера (1924)»*.

На жаль, його результати не були прийняті як дисертаційна робота.

Хід експерименту

У кімнаті за 12 футів (3,66 м) від *Пітера* розмістили кролика. Тваринку поступово наближали до хлопчика доти, доки він її не торкнувся. Поки здійснювалися ці маніпуляції *Пітер* мав доступ до своїх улюблених цукерок. Він ласував ними, і його страх поступово зменшувався: він зміг доторкнутися до кролика та не заплакати *(Jones, 1924)*.

Пітер зміг позбутися свого страху.

Висновки та наслідки

Сьогодні багато науковців вважають дослідження *Мері Кавер Джонс* проривом у дослідженні поведінкових реакцій. Проте визнання воно отримало тільки у 1970-х рр. у результаті повторення досліджень її колегою-дослідником *Йозефом Волпе*.

Мері сьогодні називають *«матір'ю біхевіоральної терапії»*. Її дослідження лягли в основу розвитку ідеї та техніки десенсибілізації, яка використовується для лікування фобій шляхом багаторазового впливу на людину з фобією низки стимулів, які нагадують об'єкт, якого вона боїться *("Mary Cover Jones", 2025)*.

Перевірте себе

1. *Охарактеризуйте внесок Мері Кавер Джонс у розвиток поведінкової психології та обґрунтуйте, чому її називають «матір'ю біхевіоральної терапії».*
2. *Розкрийте зміст і механізм техніки десенсибілізації, розробленої дослідницею для корекції ірраціональних страхів у дітей.*
3. *Проаналізуйте хід експерименту з трирічним Пітером: яким чином використання позитивного стимулу (ласощів) допомогло нівелювати реакцію страху на об'єкт фобії?*
4. *Порівняйте експеримент Мері Кавер Джонс із дослідженням «Крихітки Альберта» Джона Уотсона. У чому полягає принципова відмінність у меті та етичних наслідках цих двох робіт?*
5. *Визначте наукову долю дослідження «Справа Пітера»: чому робота, що стала проривом у терапії фобій, отримала належне визнання лише через десятиліття?*

ЕКСПЕРИМЕНТ «ЛІТНІЙ ТАБІР»: ЯК З'ЯВЛЯЄТЬСЯ МІЖГРУПОВА ВОРОЖІСТЬ І ЯК ЇЇ ПОЗБУТИСЯ?

Музафер Шериф





ЕКСПЕРИМЕНТ «ЛІТНІЙ ТАБІР»: ЯК З'ЯВЛЯЄТЬСЯ МІЖГРУПОВА ВОРОЖІСТЬ І ЯК ЇЇ ПОЗБУТИСЯ?

МУЗАФЕР ШЕРИФ
MUZAFFER ŞERIF
(29 липня 1906 р. – 16 жовтня 1988 р.)

турецький і американський соціальний психолог

«Він мріяв зробити світ кращим і присвятив цьому своє життя» (Kayaoğlu, 2014).

М. Шериф отримав докторський ступінь у *Гарварді*, працював у *Колумбійському, Стамбульському* та *Прінстонському* університетах, очолював *Інститут групових стосунків* при *університеті Оклахоми*, був *рокфеллерівським стипендіатом,* нагороджений стипендією *Гуггенхайма,* премією *Американської психологічної асоціації* за значний внесок у психологію.

Вважається одним із засновників соціальної психології.

Він є автором близько 20 праць, проте жодна не перекладена досі українською.



Музафер Шериф

Джерело: *Muzafer Sherif author photo (1967).png, 1967*

У 30-ті рр. XX ст. *М. Шериф* першим, провівши в лабораторних умовах експеримент, показав, що групові норми формуються на основі взаємодії членів групи, використавши з цією метою автокінетичний ефект *(оптичну ілюзію руху насправді нерухомої світлової точки на затемненому візуальному полі)*. Тобто, якщо у затемненій кімнаті уважно дивитися на світлу точку, то здаватиметься, що вона рухається. Проте існують також індивідуальні відмінності у сприйнятті «руху» цієї точки (напрямку та відстані).

«Я обрав професію психолога не для того, щоб заробляти на життя. Вона і є моїм життям».

«Вони почали вбивати людей направо та наліво. Це надзвичайно вразило мене. Саме там і тоді я захотів зрозуміти, як таке можливе серед людей… Я зажадав дізнатися, яку науку чи спеціальність потрібно опанувати, щоб зрозуміти: «Смисл моєї роботи й усього мого життя – зрозуміти природу ворожості між людьми та вказати їм шлях до примирення».

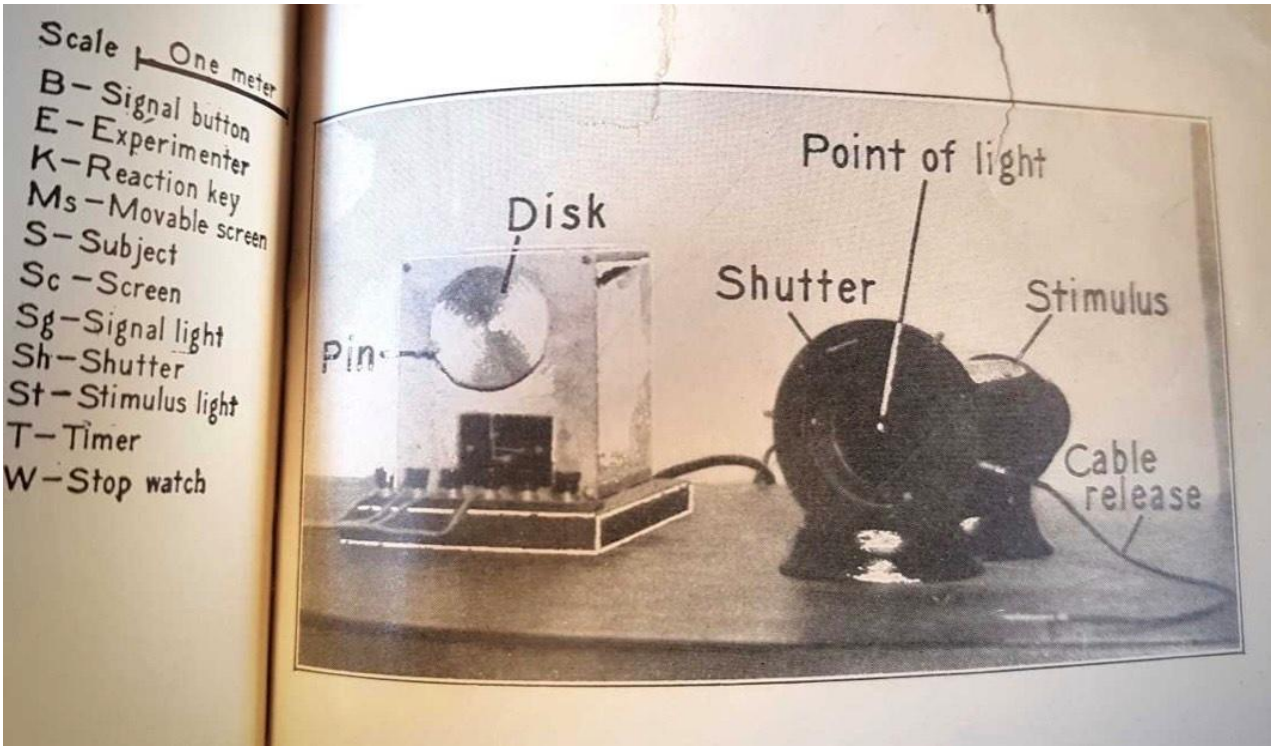
Музафер Шериф

Хід експерименту

І етап дослідження

На першому етапі експерименту на відстані *15 футів (4,6 м)* у затемненій кімнаті кожному досліджуваному (а ними були студенти *Колумбійського університету*) окремо демонструвалася світла точка (точкове джерело світла). Здавалося, що спочатку нічого не відбувається. Потім – світла точка рухалася («стрибала») та зникала. Досліджуваний мав визначити, на яку відстань і в якому напрямку могло зміститися світло, проте темрява у кімнаті позбавляла його можливості зробити це точніше. Тому досліджуваний визначав приблизну відстань – *6 дюймів*, або приблизно *15 см*. Процедура повторювалася – оцінка відстані змінювалася, проте – в межах 6-10 дюймів.

У наступних серіях експерименту досліджувані брали участь разом, вголос визначаючи рух світлової точки *(Дмитренко та ін., 1999)*. Коли світло зникло вперше, двоє досліджуваних студентів, які до цього брали участь в експерименті та мали власну думку щодо руху світлової точки, називали свої оцінки, сформовані на попередньому етапі дослідження: 1 та 2 дюйми. Той самий досліджуваний, який уперше був учасником експерименту, невпевнено озвучував відстань 6 дюймів.



Апарат, який показував точку

Джерело: *Sherif, 1935*

Далі експеримент повторювався, а думка «третього» поступово змінювалася, усе більше узгоджуючись із твердженням двох інших учасників експерименту. У результаті, на 4-й день, думки усіх трьох учасників збіглися: шляхом навіювання сформувалася типова групова норма, яка збереглася навіть через рік при повторенні експерименту. Тобто в групі досліджуваним здавалося, що ця світла пляма знаходиться приблизно на одному місці. Так у результаті поступової взаємодії в членів групи сформувалася групова норма. При цьому досліджувані так і не визначили, що мала місце оптична ілюзія *(Копець, 2010)*.

Коли ж у наступній серії експерименту *М. Шериф* знову роз'єднав досліджуваних, то виявив, що сформована групова норма впливає на людину сильніше, ніж власні індивідуальні враження під час першого етапу експерименту *(Myers, 2012)*.

У результаті науковець дійшов висновку, що коли об'єктивно вірної відповіді/реакції не існує, то люди схильні сумніватися у власних висновках, вважаючи, що група не може помилятися, що вона права *(Чуйко, Комісарик, 2014)*.

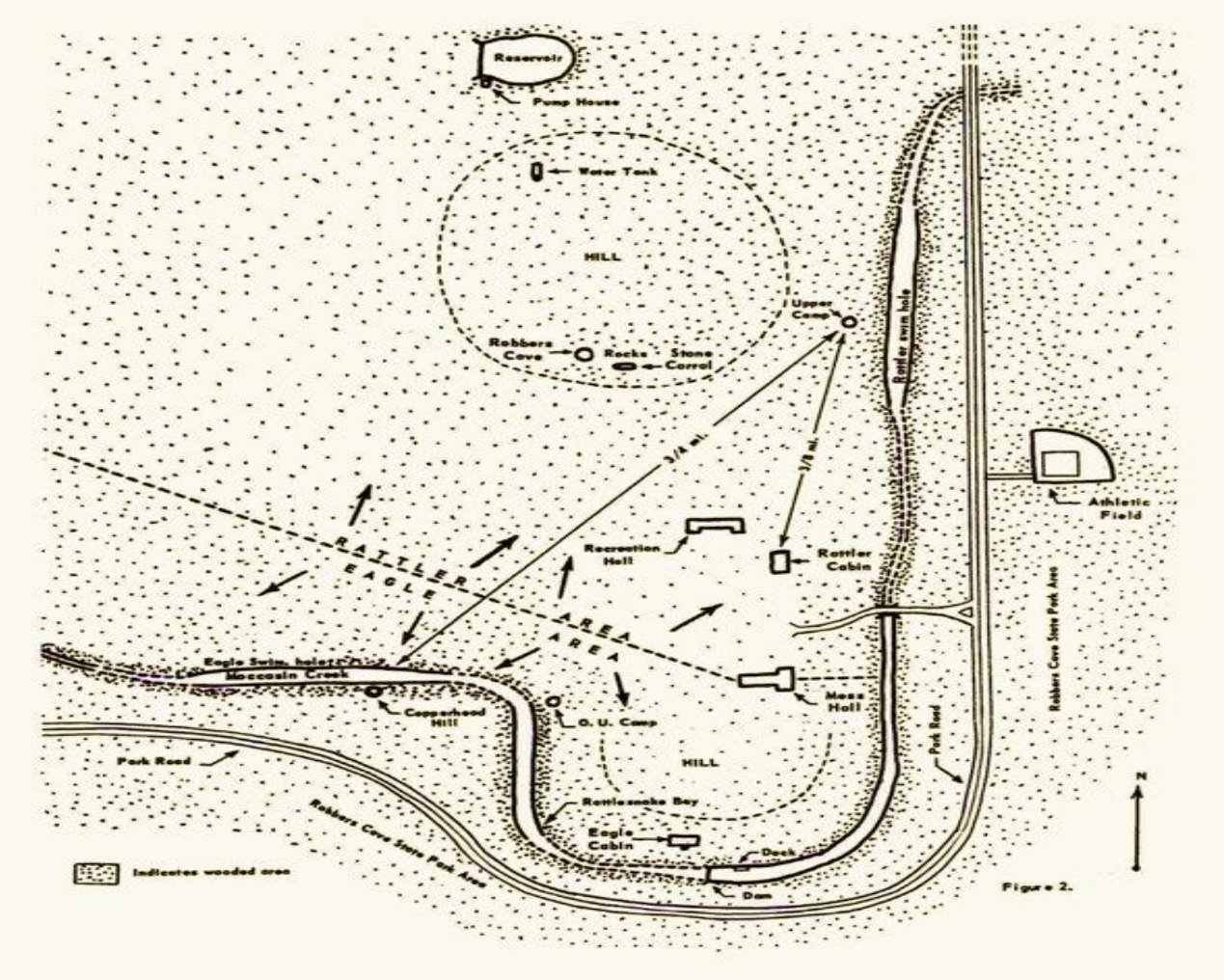
Результат проведення цього експерименту *М. Шериф* узагальнив у таких висновках: у ситуації, яка людиною трактується як невизначена, вона, порівнюючи свої думки й висновки з думками інших, таких, як вона, з більшістю, пристосовується до їх поглядів; при цьому та загальна «система орієнтирів», що сформувалася у присутності та за умови впливу інших людей (більшості) продовжуватиме впливати на погляди, судження та переконання цієї людини «навіть за відсутності джерела такого впливу» *(Чуйко, Комісарик, 2014)*.

Зазначимо також, що цей експеримент *М. Шерифа* не був націлений на дослідження конформізму, проте виявив його дієвість.

Експеримент «Літній табір» («Печера розбійників»)

Найбільш відомий у науковому світі другий експеримент *М. Шерифа – «Літній табір» (Robber's cave study / Robbers Cave experiment (Печера розбійників)* – в англійському варіанті). Саме він заслужив назву класичного соціально-психологічного експерименту.

За своєю суттю, експеримент пов'язаний з непростою біографією *М. Шерифа*: як із ситуацією, коли він міг бути вбитий грецькими військами, що вторглися на турецьку територію та не щадили ні старих, ні малечі, ще у підлітковому віці, коли він бачив націлену на нього гвинтівку, яку солдат чомусь опустив, не вистріливши, так і з його вироком – 27-річне ув'язнення турецькою владою лише за можливість мати власну думку, відмінну від офіційної.



План табору

Джерело: *Sherif et al., 1961*

Експеримент проводився у 1948-1961 рр. *М. Шерифом* і його колегами: *М.Б. Сассменом, Р.Хантінгтоном, О.Дж. Харві, Б.Дж. Уайтом, У.Р. Худом* і *Керолін В. Шериф (Sherif, 1956)*. Саме ці дослідники грали ролі персоналу табору.

Експеримент був започаткований для доведення наукової гіпотези, що виникнення міжгрупового конфлікту не є неминучим наслідком співіснування груп (розділення на *«ми»* та *«вони»*), навпаки, міжгрупові конфлікти та ворожість є результатом конкуренції груп за володіння обмеженими ресурсами й інших конфліктних (реальних чи уявних) інтересів груп *(McLeod, 2023)*.

М. Шериф, вважаючи, що лише положеннями мотиваційних теорій не можна пояснити міжгрупові конфлікти, причина яких криється в особливостях безпосередньої взаємодії груп (зокрема, якщо обидві

групи прагнуть досягти тієї самої мети, при цьому змагаючись, це може спровокувати розвиток конфлікту між ними), в результаті чого, з одного боку, *зростає внутрішньогрупова згуртованість*, з іншого, – *збільшується ворожість у сприйнятті іншої (конкуруючої) групи й у ставленні до неї*, провів експериментальне дослідження міжгрупової взаємодії та переростання її у конфлікт у 1954 р. *(«Експерименти Музафера Шерифа», б. д.).*



Шериф з колегами, які виконували ролі персоналу табору
Джерело: *Evlice, 2018*

Дослідження проводилося науковцем у групах «вільного» типу, тобто таких, де розвиток як внутрішньогрупових, так і міжгрупових стосунків відбувався б природно, закономірно та спонтанно, у природних умовах і без втручання з боку експериментатора. Проте умови проведення експерименту були цілком контрольованими: для участі в

ньому ретельно підбиралися хлопчики без фізичних і психічних відхилень, з однакового соціального середовища, білі, соціально адаптовані *(Sherif, 1956)*.

У результаті учасниками дослідження стали *22 хлопчиків* 11-12 років з *Оклахома-Сіті*, раніше незнайомі, які відпочивали в ізольованому літньому бойскаутському таборі.

Цим експериментом *М. Шериф* прагнув перевірити припущення, що міжгрупова взаємодія в умовах змагання та конкуренції між групами здатна перетворитися на конфліктну взаємодію, тоді як спільне виконання певної діяльності, де результат неможливо досягти, не об'єднавши зусилля, сприятиме прояву кооперативної поведінки груп *(Копець, 2010)*.

Спочатку (на першій стадії експерименту) хлопчиків розселили у два окремі будиночки на віддалі один він одного й організували у кожному з них спільну діяльність дітей, де підлітки не лише вперше познайомилися та взаємодіяли, але й результат діяльності залежав від внеску кожного з них.

До прикладу, в кожній групі діти разом ставили намети, будували містки для пірнання в басейн, брали участь у приготуванні їжі тощо *(Дмитренко та ін., 1999)*. У результаті почала розвиватися групова динаміка: кожна група здружилася, згуртувалася; її члени – ідентифікували себе зі своєю групою, тобто хлопці кожної групи почувалися як єдине ціле. Діти розважалися, як прийнято в літньому таборі, та спілкувалися.

У межах груп у хлопців з'явилися прізвиська, відбувся розподіл групових ролей, у кожній групі визначився лідер. Далі кожна група обрала/придумала собі назву: *«Орли»* та *«Гримучі змії»*, а свої будинки – прикрасила прапорами. Одна з груп навіть помістила над будиночком напис: *«Дім, милий дім» (Myers, 2012)*.

Отже, у групах виробилися внутрішня структура та неформальні норми поведінки та взаємин *(McLeod, 2023)*. Цей етап дослідження тривав тиждень. При цьому одна група не знала про існування іншої.



Фото з експерименту «Печера розбійників»

Джерело: *Robbers Cave and Competition, n. d.*



«Печера розбійників» – експеримент М. Шерифа (ворожість)

Джерело: *BBC Bitesize, n. d.*

ІІ етап дослідження

На другому етапі дослідження уперше був створений штучний конфлікт між групами, оскільки їм довелося змагатися одна з одною за призи та нагороди, а це породило конкуренцію. Проте очевидним приводом до розвитку конфлікту стало виявлення *«Гримучими зміями»* наприкінці першого тижня *«Орлів»* на «своєму» бейсбольному майданчику *(Myers, 2012)*.

У подальшому в таборі проводилися змагання з різних видів спорту (футболу, бейсболу), гра у «війну», пошук скарбів і перетягування канату, – за перемогу в яких дітям вручали призи, значимі для хлопчиків цього віку (зокрема, туристські складні ножі, які *«Гримучі змії»* викрали в *«Орлів»*, котрі їх виграли) *(Myers, 2012)*. Крім того, велике значення для розвитку ситуації мало й те, що одна з команд перемагала, тоді як друга – опинялася в ролі переможеної, переживаючи стан фрустрації. А *«здобич»* завжди отримував лише переможець. Тобто групи, по суті, були протиставлені одна одній. Тому атмосфера суперництва та ворожості між ними зростала.

Спочатку хлопці застосовували лише вербальну агресію, що проявлялася у насмішках, прізвиськах, лайці на адресу суперників, та згодом – перейшли до фізичної: одна команда *(«Орли»)* викрала та спалила прапор іншої, у відповідь – друга – зчинила безлад у будинку суперників, пробравшись туди.

Конфлікт посилився, а стосунки між дітьми різних груп перетворилися на ворожі. Явно проявився внутрішньогруповий фаворитизм як тенденція віддавати перевагу власній групі на противагу інтересам іншої групи *(Експеримент «Літній табір», б. д.)* («своїх» хлопчики вважали сміливими, безкомпромісними та дружними, а суперників з іншої групи – «боягузами», «смердюками», «задаваками», «покидьками», «нахабними», «ворогами»); друзів хлопчики теж обирали зі своєї групи *(Sherif, 1956)*.

Так гіпотеза *М. Шерифа* про те, що конкуренція породжує конфлікти між групами підтвердилася. Крім того, дослідники створили й інші передумови, що поглибили конфлікт між групами.

Зокрема, обом групам повідомили про організацію спільної вечірки, проте назвали різний час її початку.

В результаті одна група, *«Орли»* прийшли на вечірку раніше, що дало їм можливість обрати серед частування те, що виглядало свіжим і привабливим, а іншій групі – залишити неапетитну та непривабливу їжу. Коли ж на вечірку прийшли *«Гримучі змії»* та побачили, що сталося, – вони образилися, розізлилися та, звинувачуючи іншу групу в нечесності, почали її обзивати. *«Орли»*, які вважали, що кращу їжу отримали цілком заслужено, – відповіли тим самим. У результаті взаємні обзи-вання перейшли у кидання тарілок, і відбулася велика бійка *(Дмитренко та ін., 1999; McLeod, 2023)*. А коли підлітки почали збирати каміння, експериментатори *«змушені були фізично розділити хлопчиків, щоб уникнути повномасштабної війни» (Myers, 2012)*.

III етап дослідження

На третьому етапі дослідження *М. Шериф* з колегами хотіли зменшити рівень упередженості та ворожої налаштованості (яку самі й спровокували) між групами та спочатку перевіряли гіпотезу про те, що суперечності між ними поступово зникнуть, якщо створити сприятливі умови для міжгрупових контактів: контакти були можливі та не регулювалися зовні. Проте це припущення не підтвердилося: ворожість не просто не зменшилася після спільного походу на фільм, вона переросла у бійку, коли хлопцям запропонували сісти через одного (з різних груп) у кафетерії *(Sherif, 1956)*.

Тоді *М. Шериф* вирішив перевірити іншу гіпотезу: спільні зусилля груп здатні врегулювати стосунки між ними, зробивши їх більш гармонійними.

Для перевірки цього припущення хлопчиків обох груп змусили, створивши відповідні ситуації, що містили «надзавдання», працювати заради досягнення спільної мети, якої можна було досягти лише спільними зусиллями обох груп. Так, їм довелося шляхом обговорення різних ідей швидко та разом налагоджувати роботу несправного (спеціально пошкодженого експериментаторами) водогону в таборі,

допомагати рухатися вантажівці, яка не заводилася, тягнучи її за мотузку (перетягуючи разом з вантажівкою канат, який раніше використовувався у змаганні груп) на досить високий горб *(McLeod, 2023)*, збирати кошти для того, щоб подивитися бажаний фільм тощо. І саме гіпотеза *М. Шерифа* про вплив спільної роботи груп на взаємостосунки між ними підтвердилася: напруження між групами зменшилося, ворожість поступово зникла, стосунки стали більш товариськими, учасники експерименту більше не були проти того, щоб сидіти поряд з членами іншої групи, за соціометрією – обирали тих, з ким хотіли б спілкуватися, незалежно від того, до якої групи вони належали; проте внутрішньогруповий фаворитизм залишився *(Sherif et al., 1961)*.



Експеримент «Печера розбійників»

Джерело: *Shariatmadari, 2018*

Після завершення експерименту (перебування в таборі) хлопчики вирішили повертатися додому одним автобусом і сіли в ньому впереміш, без поділу на групи. Дорогою, під час в'їзду до *Оклахома-Сіті*, вони разом заспівали, а згодом сердечно попрощалися один з одним, уже як друзі *(Myers, 2012)*.

Отже, експеримент *М. Шерифа* з колегами виявив, що суто фізичне розділення груп не стало причиною появи ворожості між ними *(Sherif, 1956)*, що суперництво між групами за обмежені ресурси здатне спричинити міжгруповий конфлікт, ворожу й агресивну поведінку, формування негативних стереотипів щодо іншої групи, тоді як колективна діяльність заради досягнення спільної мети – суттєве зниження міжгрупової ворожості й кількості суперечок *(Sherif, 1956)*. Однак *М. Шериф* уважав за необхідне відзначити, що зміни у стосунках між групами на ліпше не були «ні миттєвими, ні неминучими, і що позбутися розподілу груп за принципом *«ми» – «вони»* так і не вдалося *(Sherif, 1956)*.

У 70-ті рр. минулого століття експеримент *М. Шерифа* спробував повторити *Л. Діаб (L. Diab)*. При цьому він намагався цілком відтворити ті самі стадії, що й в експерименті *М. Шерифа* (утворення груп за відсутності міжгрупових контактів, змагання між групами, уведення спільних цілей тощо). Проте результати виявилися дещо іншими, хоча багато в чому вони нагадували ті, що були отримані *М. Шерифом.* Виявилося, що експериментатори *Л. Діаба* не були в змозі *«погасити»* чи контролювати прояви підлітками агресивності, що зумовило припинення експерименту після етапу змагання груп. Не врахованою була нова змінна: релігійні почуття досліджуваних. Агресивність підлітків у *Лівані* була спрямована не лише на іншу групу, але й на членів власної групи, що сповідували іншу релігію. Тобто ця змінна була зумовлена соціокультурним контекстом *(Sherif, 1956)*.

Крім того, варто зазначити, що, якби спільні зусилля груп, які до цього перебували в стані конфлікту одна з одною, завершилися невдачею, і якби обставини дозволяли звинуватити в цьому одна одну, конфлікт міг би лише поглибитися *(Myers, 2012)*.

Потрібно також наголосити, що експериментальні дослідження, проведені *М. Шерифом*, були суттєвим внеском у розвиток соціальної психології загалом і зокрема у дослідження взаємовідносин між групами та застосування групового підходу в соціальній психології, довівши, що характер міжгрупових стосунків визначається не індивідуальними особливостями членів груп і їх відмінностями, а специфікою

взаємодії цих груп. А його наукові здобутки включено до теорії соціальної психології, що стосується проблем конфліктів і теорії соціальної ідентичності *(McLeod, 2023)*.

Крім того, *Р. Блейка* та *Д. Мутон* зацікавило запитання, чи не стосується ця ситуація виключно дітей, і як поводитимуться дорослі, потрапивши до аналогічної ситуації?

Вони провели низку експериментів (де брали участь близько 150 різних груп, загальною кількістю понад 1000 осіб), що тривали два тижні, відтворюючи обставини експерименту *М. Шерифа*.

Результати, отримані цими дослідниками, *«недвозначно свідчать про те, що реакції дорослих аналогічні реакціям підлітків, що брали участь в експерименті М. Шерифа» (Myers, 2012)*.

Отже, для того, щоб групи стали вороже й упереджено ставитися одна до одної, досить лише виникнення конкуренції між ними та конфлікту. Коли ж ворожість уже з'явилася, її не можна позбутися просто усунувши ситуацію суперництва та конфлікт – це лише посилить недовіру та ворожість між ними. І лише тоді, коли групи опиняються в ситуації взаємної залежності, коли для досягнення значимої для усіх мети вони повинні співпрацювати, ворожість між ними поступово зменшується. Тобто ключовим чинником стає взаємна залежність груп *(Myers, 2012)*.

Зважаючи на те, що у середині XX ст. у психології панував лабораторний експеримент, головним недоліком якого вважається низька екологічна валідність, експеримент *М. Шерифа*, який проводився в умовах, максимально наближених до природних, був антропологічним, одним з тих, чия екологічна валідність є високою *(McLeod, 2023)*.

Перевірте себе

1. *Визначте сутність автокінетичного ефекту та поясніть, чому М. Шериф обрав саме цю оптичну ілюзію для дослідження механізмів формування групових норм.*
2. *Проаналізуйте процес трансформації індивідуальних оцінок у групову норму під час першого експерименту. Як змінювалася думка «третього» учасника під впливом більшості?*
3. *Обґрунтуйте висновок науковця про те, що сформована групова норма продовжує впливати на індивіда навіть за відсутності джерела впливу.*
4. *Сформулюйте основну гіпотезу експерименту «Літній табір» («Печера розбійників»). Що саме, на думку Шерифа, є першопричиною міжгрупової ворожості?*
5. *Схарактеризуйте умови відбору учасників для табору. Чому було важливо, щоб діти мали однаковий соціальний статус та не мали фізичних чи психічних відхилень?*
6. *Поясніть значення першого етапу дослідження (внутрішньогрупова згуртованість). Які атрибути (назви, прапори, ролі) сприяли формуванню ідентичності «Ми»?*
7. *Проаналізуйте механізм виникнення конфлікту на другому етапі. Яку роль у посиленні агресії відіграла конкуренція за «обмежені ресурси» (призи, ножі, першість на майданчику)?*
8. *Визначте поняття «внутрігруповий фаворитизм» на прикладі ставлення «Орлів» та «Гримучих змій» один до одного.*
9. *Обґрунтуйте, чому просте фізичне розділення груп або їхній пасивний контакт (наприклад, спільний перегляд кіно) виявилися неефективними методами подолання ворожості.*
10. *Поясніть концепцію «надзавдання» (superordinate goals). Які конкретні ситуації були створені експериментаторами, щоб змусити групи співпрацювати?*
11. *Проаналізуйте зміни у соціальній структурі груп після успішного виконання спільних завдань. Чи зникла ідентифікація «ми – вони» повністю?*

12. *Порівняйте результати оригінального дослідження Шерифа та експерименту Л. Діаба в Лівані. Як соціокультурний контекст (релігійні почуття) вплинув на перебіг конфлікту?*
13. *Визначте ризики спільної діяльності: за яких умов намагання примирити групи через спільну працю може призвести до ще більшого загострення конфлікту?*
14. *Обґрунтуйте твердження, що результати експерименту Шерифа є релевантними і для дорослого середовища, спираючись на дослідження Р. Блейка та Д. Мутон.*
15. *Схарактеризуйте поняття «екологічна валідність» стосовно експерименту «Літній табір». Чому проведення дослідження в природних умовах є його важливою перевагою?*
16. *Зробіть висновок про роль «взаємної залежності» як ключового чинника гармонізації міжгрупових відносин у сучасному суспільстві.*

СИНИЦЯ В ДОЛОНЯХ. ЧИ ВАРТО ЧЕКАТИ НА ЖУРАВЛЯ В НЕБІ? “ЗЕФІРНИЙ ЕКСПЕРИМЕНТ”

Вальтер Міщель



СИНИЦЯ В ДОЛОНЯХ. ЧИ ВАРТО ЧЕКАТИ НА ЖУРАВЛЯ В НЕБІ? "ЗЕФІРНИЙ ЕКСПЕРИМЕНТ"

ВОЛТЕР МІШЕЛЬ
WALTER MISCHEL
(22 лютого 1930 – 12 вересня 2018)

американський психолог австрійського походження

Волтер Мішель спеціалізувався на соціальній психології та когнітивній психології особистості. Закінчив *Нью-Йоркський університет* (отримав ступінь бакалавра у 1951 р., магістра – у 1953 р.) та продовжив навчання в університеті штату *Огайо* під керівництвом *Дж. Келлі* та *Дж. Роттера*, де здобув ступінь доктора філософії.



Волтер Мішель
Джерело: *Walter Mischel Stanford Psychologist, n. d.*

Працював також у *Колорадському* (1956–1958), *Гарвардському* (1958–1962), *Стенфордському* (1962–1983) та *Колумбійському* (з 1983 р.) університетах.

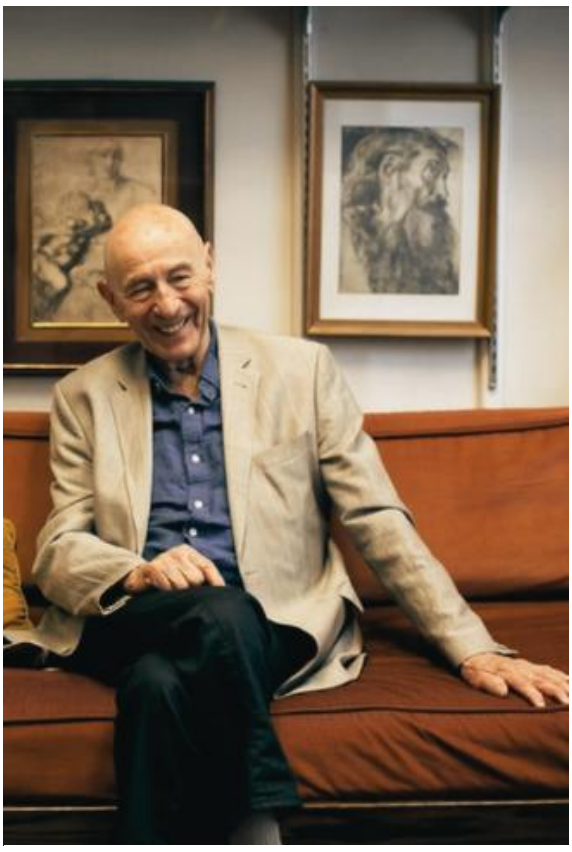
У 2007 р. був *президентом Американської психологічної асоціації (APA)*.

У 2011 р. став лауреатом премії університету *Л. Греумейєра (Grawmeyer)* за дослідження, яке отримало назву *«зефірного» експерименту (Stanford marshmallow experiment) (Walter Mischel, 2026).*

«… …суб'єкт може стійко чекати, сподіваючись отримати відтермінований більший результат у парадигмі очікування і дуже хоче цього, якщо здатний переключити свою увагу на щось інше, використовуючи когнітивне відволікання… це схоже на ситуацію, коли суб'єкт робить внутрішню нотатку про те, на що очікує, і, можливо, періодично нагадує собі про це, але решту часу має провести, зосереджуючи увагу на інших, менш фруструючих внутрішніх і зовнішніх подразниках» (Mischel et al., 1972).

Волтер Мішель

«Зефірний експеримент» (Marshmallow Test)



Волтер Мішель
Джерело: *Carey, 2018*

Стенфордський зефірний експеримент або маршмеллоу тест був проведений у кінці 60-х – на початку 70-х рр. минулого століття *Волтером Мішелем* і його колегами *(Е.Б. Еббесен, А.Р. Зайс) (Stanford marshmallow experiment, n.d.).*

Метою експерименту було дослідити механізм відтермінованого задоволення та вольові процеси (зокрема, самоконтроль) у дітей дошкільного віку; з'ясувати, як розвивається самоконтроль у дітей і як він визначає їхню здатність чекати заради більшої винагороди, а також що може відбуватися внаслідок внутрішнього конфлікту між бажанням отримати зефір одразу та бажанням відкласти отримання подвійної винагороди *(«Stanford marshmallow experiment», n.d.).*

Вибіркою в усіх експериментах (а це насправді ціла серія експериментів) були діти закладу дошкільної освіти *(Bing Nursery School)* при *кампусі Стенфордського університету* (там виховувалися діти співробітників університету: від професорів / доцентів до допоміжного персоналу) *(«Stanford marshmallow experiment», n.d.).*

Проте, як зазначає *Волтер Мішель*, справжній початок зефірного експерименту (власне, тоді виникла ідея цього експерименту) відбувся на *острові Тринідад*, де різні етноси, які там проживають, по-різному оцінювали такі особистісні якості, як вольовий самоконтроль і нерозсудливість, а також здатність людини приємно проводити час. У цьому дослідженні взяли участь *53* дітей сільської школи віком від 7 до 9 років, з них 38 дітей були африканського походження, а 18 – індійського. Досліджувані в експерименті мали обрати між негайним отриманням цукерки вартістю 1 цент і можливістю через тиждень отримати значно дорожчу – вартістю 10 центів – та смачнішу цукерку. Виявилося, що на здатність відтерміновувати задоволення значною мірою впливають два чинники: *етнічне походження дитини та її вік.* Так, індійські діти, як і старші діти загалом, частіше виявляли схильність відтерміновувати задоволення. Було зазначено також, що на результат могла вплинути обставина, пов'язана з відсутністю в африканських родинах батька. Тобто повнота сім'ї та, ймовірно, матеріальний добробут родини могли бути додатковими чинниками, що впливали на поведінку дитини в експерименті *(«Зефірний експеримент», 2024;* «Зефірний тест», б. д.; «*Stanford marshmallow experiment», n.d.).*

В експерименті, який найчастіше описується під назвою *«зефірного експерименту» (Stanford marshmallow experiment, n.d.).* дітям (кожній дитині окремо) був запропонований вибір: отримати смаколик (ним міг бути зефір, маршмеллоу, печиво, фігурне печиво у вигляді тваринки, цукерка, крендель) одразу (і з'їсти його) чи, почекавши повернення експериментатора (за 15 хвилин), – одразу два смаколика (вдвічі більше). При цьому перед дитиною на тарілці на столі знаходився цей смаколик, і саме в такій ситуації експериментатор озвучував свою пропозицію дитині, уважно спостерігаючи, щоб вона зрозуміла все правильно. Потім експериментатор виходив з кімнати, щоб

дитині не здавалося, що її контролюють. Дії дитини в цей час записувала прихована камера.

Виявилося, що кожна дитина чекала другого смаколика по-різному: заплющувала очі, затуляла їх руками, клала голову на руки, гралася руками (пальчиками), відверталася чи повертала стілець від смаколика, відштовхувала стіл з ним від себе, говорила вголос чи співала, щоб відволіктися; могла лизнути смаколик, відщипнути від нього малесеньку частинку або погладити його як живу істоту; навіть намагалася заснути *(Calarco, 2018)*. Припущення науковців про те, що постійне споглядання смаколика спонукатиме дитину довше чекати на винагороду, не справдилося *(«Зефірний експеримент», 2024; «Найвідоміші поведінкові експерименти», 2020)*.

У статті 1972 р. *(Mischel et al., 1972) В. Мішель* описав серію з трьох послідовних «зефірних» експериментів.

Перший експеримент

Дослідження проводилося у кімнаті, де стояв стіл із двома стільцями – для експериментатора та дитини, – розділений перегородкою. Біля цього стола лежали іграшки на батарейках і прості; поруч стояли інший стіл, на якому був дзвінок, і стілець *(Mischel et al., 1972)*. На столі перед дитиною лежали два смаколики, які під час експерименту демонструвалися дитині з проханням вказати, який з них для неї є більш бажаним.

Далі, після її вибору, дитині пояснювали, що вона може з'їсти одразу менш бажаний смаколик, але тоді не отримає іншого смаколика, якого вона бажає значно більше. Або ж вона може не чіпати його, а трохи почекати на повернення дослідника, який має вийти з кімнати у справах на деякий час, а через 15 хвилин повернеться й дасть дитині обидва смаколики. Проте дитина будь-коли могла подзвонити у дзвіночок, або ж з'їсти перший смаколик, після чого з'являвся експериментатор. Зрозуміло, що в цьому випадку дитина не могла отримати дуже бажаний смаколик. Дитині також показували

іграшки, з якими вона зможе погратися після завершення експерименту. Потім іграшки складалися в непрозору коробку та ставилися біля столу.



Кадр із «Зефірного експерименту»

Джерело: *Robin, 2018*

Вибірка у цьому експерименті складалася з 50 дітей (порівну дівчаток і хлопчиків) віком від 3 років 6 місяців до 5 років 6 місяців (середній вік – 4 роки 6 місяців). При цьому шестеро дітей було виключено з експерименту, оскільки вони не зрозуміли інструкції до нього *(Mischel et al., 1972)*. В експерименті перевіряли п'ять основних умов проведення експерименту:

– очікуючи на відтермінована винагороду, дитина могла гратися з іграшкою (зовнішнє відволікання);

– у цій самій ситуації дитині пропонували подумати про щось цікаве (внутрішнє відволікання);

– дитина очікувала на винагороду без відволікань на що-небудь;

– дитина могла гратися з іграшкою, не очікуючи на відтерміноване задоволення;

– дошкільник міг обдумувати певну ідею без очікування на затриману винагороду (Mischel et al., 1972).

Для цього групу поділили на підгрупи по 10 дітей так, щоб у кожній було порівну дівчаток і хлопчиків (по 5) приблизно одного віку.

Експериментаторів було двоє (чоловік і жінка). У групі чоловіка-експериментатора досліджуваними були троє хлопців і дві дівчинки, а в групі жінки-експериментаторки – троє дівчат і двоє хлопців *(Mischel et al., 1972)*.

Кожну дитину, яка брала участь в експерименті, навчили та потренували натискати дзвінок для виклику експериментатора (він розташовувався на окремому столі зі стільцем поряд, обабіч «головного стола»). Також кожному ставили кілька запитань (типу: *«Що ви будете їсти, якщо дочекаєтеся мого повернення?», «Що ви отримаєте / що станеться, коли ви подзвоните у дзвінок?»* тощо), щоб переконатися, що діти розуміють і пам'ятають, що відбувається. Кожна дитина також знала, що за будь-яких умов, що б вона не обрала, вона буде мати можливість погратися показаними їй на початку експерименту іграшками *(Mischel et al., 1972)*.

Отже, дітям першої підгрупи, які вирішили чекати відтермінованої винагороди, в ролі зовнішнього відволікаючого фактора пропонували іграшку з пружиною, щоб виявити, який об'єкт буде ліпше відволікати увагу дитини в процесі її очікування, збільшуючи його час. Дітям другої підгрупи в аналогічній ситуації пропонували подумати про щось цікаве/веселе / щасливе. Діти третьої підгрупи отримували лише інструкції. Досліджувані четвертої підгрупи мали можливість погратися іграшкою та натиснути дзвінок, щоб викликати експериментатора, а п'ятої – подумати, пофантазувати про щось цікаве і так само подзвонити експериментатору без будь-яких інструкцій.

Змінною, яка цікавила експериментаторів, був час, який витрачали діти, очікуючи на винагороду. Результати виявили, що найдовше відтермінувати отримання бажаного змогли діти, яким було запропоновано, очікуючи, подумати, помріяти про щось приємне (внутрішнє відволікання), – 12,12 хвилин у середньому по цій вибірці. Дещо менше були здатні очікувати винагороди ті дошкільники, які гралися з іграшкою (зовнішнє відволікання) – 8,59 хвилин. А найменше часу в сподіванні отримати бажане / обіцяне витратили діти третьої підгрупи, які

зберігали постійну увагу до винагороди. Крім того, чим меншою за віком була дитина, тим важче було їй пожертвувати негайним задоволенням заради чогось більшого, але пізніше *(«Зефірний експеримент», 2024).*



Кадр із «Зефірного експерименту»

Джерело: *Idenhaus, n. d.*

Другий експеримент

Цей експеримент початково базувався на обставинах проведення першого експерименту, проте передумовою його проведення стала думка / припущення науковців, що позитивні думки дитини під час очікування винагороди здатні допомогти їй на більший час утриматися від отримання безпосереднього задоволення.

Вибірка складала 32 дітей віком 3 роки 9 місяців – 5 років 3 місяці при середньому значенні показника віку – 4 роки 9 місяців *(«Зефірний експеримент», 2025).*

Діти в експерименті були поділені на три групи: підгрупу № 1 в контексті очікування винагороди просили думати про щось веселе та щасливе для дитини (причому дитину запитували, про що вона буде

думати (щоб збагнути, чи зрозуміла дитина прохання / пораду експериментатора) та схвалювали її вибір); підгрупі 2 в аналогічній ситуації рекомендували поміркувати про щось сумне, неприємне (і також позитивно оцінювали вибір дитини); третій підгрупі дошкільників радили подумати про майбутню винагороду. Зазначимо також, що впродовж очікування діти бачили обидва смаколики (перший і обіцяний пізніше). Цілком закономірними були отримані експериментатором підтвердження гіпотези експериментального дослідження: *діти, які розмірковували та фантазували про щось приємне, були здатні чекати обіцяного значно довше, ніж ті, чиї думки були сумними, проте найменш тривалими виявилися очікування підгрупи дошкільнят, яка просто могла спостерігати за винагородою, думаючи про неї.*

Хоча початково експериментатори були схильні вважати, що очевидність винагороди служить підтвердженням очікуванням дитини, що вона її точно отримає, що має збільшити час на нього. Тобто цей експеримент частково спростував очікування / гіпотезу експертів.

Третій експеримент

Третій експеримент так само засновувався на дизайні та умовах першого. Проте його відмінність полягала в тому, що у ньому контрольні (дві) групи дітей не бачили вина-городу під час очікування (перед очима дитини експериментатор клав смаколики у непрозору коробку й опускав її під стіл зі свого боку стола, мотивуючи свій вчинок тим, що так смаколики зберігатимуть свіжість).

Вибірка складалася з 16 дітей тієї ж дитячої дошкільної установи Bing віком від 3 років п'яти місяців до 5 років 6 місяців (середній вік – 4 роки 6 місяців), обраних за тим самим принципом: порівну дівчаток і хлопчиків *(Mischel et al., 1972)*.

Експериментатор поділив досліджуваних на три вибірки: *одну експериментальну та дві контрольні.*

Експериментальна вибірка складалася з 8 дітей, які в ході проведення експерименту повинні були постійно думати про винагороду за їх очікування; решта дітей були поділені порівну на дві групи: одній

з них під час очікування відтермінованого отримання смаколика пропонувалося думати про веселі та приємні речі, а другій – не давали ніяких настанов на цей час. Експеримент мав на меті перевірити нове припущення про те, що відсутність можливості бачити обидві винагороди під час їх очікування може збільшити час на це, а період, протягом якого дитина зможе чекати бажаного, залежить від її когнітивних процесів (подавлення думки про винагороду чи уникнення її), здатних знизити фрустрацію.



Кадр із Зефірного експерименту

Джерело: *Hogan, 2019*

У результаті вченим-експериментатором було виявлено, що найбільша можливість очікувати відтерміноване задоволення випала групі дітей, яким пропонувалося пригадати / уявити щось хороше і веселе, – 14,48 хвилин. Дещо менше часу на очікування отримати бажане визначилося у цьому експерименті у дітей другої контрольної групи, які теж не могли бачити майбутню винагороду і які попередньо не отримали ніяких настанов від експериментатора, – 12,86 хвилин. Тоді як експериментальна група відзначилася тут особливо, витримавши в середньому 0,78 хвилин в очікуванні подвійної винагороди.

Ці три експерименти, що досліджували затримку задоволення,

привели науковців до таких *висновків:*

1) на відтермінування виграшу та сподівання на більше задоволення впливає очікування суб'єктом / дитиною наслідків свого вибору: цінність для неї швидкого та відтермінованого результату та чинників / обставин, що це пояснюють: досвід дитини та довірчі стосунки, конкретні умови вибору, підказки, які може давати моделювання результату;

2) коли вибір на користь відкладеного задоволення уже зроблено, можливість його дочекатися залежить від когнітивних здібностей дитини, що посилюють її здатність відволіктися від переживання фрустрації через таку ситуацію; дитині при цьому необхідно налаштуватися на свою мету та створити надійні способи відволіктися самотужки, підтримуючи поведінку, спрямовану на досягнення мети *(Mischel et al., 1972)*.

Отже, дитина/*«суб'єкт може стійко/стоїчно чекати, сподіваючись отримати відтермінований більший результат у парадигмі очікування та дуже хоче цього, будучи здатним переключити свою увагу на щось інше, використовуючи когнітивне відволікання … це схоже на ситуацію, коли суб'єкт робить собі внутрішню нотатку щодо того, чого дожидається, можливо, періодично нагадуючи собі про це, але має витратити час, що залишився, зосередивши увагу на інших, менш фруструючих внутрішніх і зовнішніх подразниках» (Mischel et al., 1972)*.

Проте експеримент *В. Мішеля* показав, що у дошкільному віці здатність дитини до вольового самоконтролю ще недостатньо розвинена, оскільки відкласти на потім подвоєне задоволення змогли лише менше третини досліджуваних. З понад 600 дітей, які, за свідченням *В. Мішеля*, брали участь у зефірному експерименті, приблизно третина одразу з'їдала смаколик, роблячи вибір на користь негайного задоволення. Із тих дітей, які залишилися, лише третина змогли дочекатися бажаної винагороди – другого зефіру *(«Зефірний тест», б. д.)*.

Волтер Мішель також цікавився тим, як складалося життя дітей, які брали участь у його експерименті, упродовж щонайменше сорока років. Він виявив, що досліджувані, які змогли відкласти негайне задоволення заради подвійної винагороди в майбутньому, мали

дещо кращі життєві результати, ніж діти, які віддали перевагу негайному задоволенню. Результати цього дослідження показали, що діти, які змогли дочекатися відтермінованої винагороди, у підлітковому віці були краще адаптованими й компетентнішими, були більш упевненими в собі, мали кращі академічні результати, отримали вищі бали за *тестом SAT* (стандартний тест для прийому до закладу вищої освіти в *США*), менше страждали від різних залежностей; були менш агресивними та ліпше справлялися зі стресом, гідно приймали життєві виклики та долали труднощі. У них також були краще розвинені префронтальні відділи кори головного мозку, які відповідають за контроль імпульсивних дій, раціональне мислення, планування дій і прогнозування їх результатів *(«Зефірний експеримент», 2024; «Зефірний тест», б. д.; Копитко, 2023; Ткаченко, 2019;)*.

Стенфордський зефірний експеримент виявився дуже цікавим для психологів, які намагалися то перевірити його, ускладнивши його умови, то спростувати його.

У 2012 р. вчені *Рочестерського університету (К. Кідд, Г. Палмері, Р.Н. Аслін) (Kidd et al., 2013)* провели та представили науковій громадськості свій, ускладнений зефірний експеримент. Початково вибірку досліджуваних дітей з 28 осіб розділили на дві підгрупи.

Дітям першої групи подарували олівці та кольорову крейду, пообіцявши ще щось подарувати, якщо вони трохи зачекають. Проте очікуваного ця група дошкільників так і не дочекалася, а їх сподівання й очікування виявилися невиправданими. Тоді як аналогічна обіцянка досліджуваним другої групи експериментаторами була виконана.

Після цього попереднього етапу дослідження почався головний етап нового зефірного експерименту. Виявилося, що діти першої групи були схильними з'їсти смаколик негайно, тоді як дошкільники другої групи частіше були налаштовані очікувати обіцяної винагороди за терпіння – другий зефір. При цьому ця група дітей на появу другого смаколика чекала вчетверо довше. Очевидно, справа / причина полягала в тому, що діти першої групи вже мали початковий негативний досвід невиконаної обіцянки, на відміну від дошкільників другої групи, і не сподівалися на позитивний результат, що доводить, що на

прийняття рішення очікувати чи ні на бажане впливає попередній життєвий досвід дитини *(«Зефірний тест», б. д.; Kidd et al., 2013)*.

Автори цього експерименту вважали також, що спростували відомий зефірний експеримент, оскільки самоконтроль (чи саморегуляція) не виявилися основним чинником поведінки дитини. Проте зазначимо, що сам *В. Мішель* після свого експерименту виявив, що рішення дитини чекати чи не чекати залежить від її впевненості в тому, що вона отримає бажане, а також від значущості винагороди для неї. На цей вибір впливає і середовище, у якому живе дитина. Наприклад, через непередбачувані життєві обставини дитина може раціонально обрати негайне задоволення, якщо не впевнена, що зможе отримати другий смаколик *(«Stanford marshmallow experiment», n.d.)*.

У 2018 р. інші науковці *Т. Уоттс* з Нью-Йоркського університету та *Г. Дунган* і *Х. Куан* – з *Каліфорнійського університету* вирішили перевірити висновки зефірного експерименту *В. Мішеля («Зефірний експеримент», 2024; Watts et al., 2018)*.

Вони збільшили вибірку до 900 дітей, що, за їхніми оцінками, було приблизно вдесятеро більше, ніж у дослідженні *В. Мішеля*, які представляли не одну дитячу дошкільну установу, а належали до різних расових та етнічних груп, а також відрізнялися за рівнем доходів родин і соціальним становищем батьків; віком 54 місяці. Час очікування на повернення експериментатора зменшився до 7 хвилин. Вибірка також охоплювала дітей із заможних і малозабезпечених родин, а також дітей, чиї матері здобули або не здобули освіту в коледжі до того, як дитині виповнився один місяць. Додаткові вимірювання академічної успішності респондентів відбувалися в першому класі та у 15 років *(Watts et al., 2018)*.

У результаті експеримент виявив, що дошкільники із заможних сімей частіше були схильні відкладати задоволення, очікуючи на інший смаколик, тоді як діти з малозабезпечених родин бажали одразу швидко з'їсти зефір (ним також міг бути інший смаколик), очевидно, спираючись на власний досвід і не будучи впевненими, що зможуть отримати винагороду пізніше *(Calarco, 2018)*. Тобто, на вибір дитини впливали життєві обставини та стабільність її життя, зокрема

рівень доходів родини. Також, на думку науковців, індивідуальні відмінності всередині групи не мали істотного зв'язку з подальшими життєвими результатами дитини: якщо одна дитина із забезпеченої групи обрала чекати винагороди, а інша – ні, це не означало, що дитина, яка не чекала на винагороду, мала менші шанси досягти успіху в житті.

Автори дослідження в цілому зазначають, що кореляція між здатністю дитини відтерміновувати задоволення та її майбутніми успіхами (в більш дорослому віці) виявилася слабшою, ніж у дослідженні *В. Мішеля («Зефірний експеримент», 2024*; «*Stanford marshmallow experiment», n.d.; Watts et al., 2018)*.

Проте це нове дослідження, на нашу думку, є насправді новим, а його авторами внесено стільки змін у дослідження *В. Мішеля*, що говорити про його спростування немає підстав. Швидше, це дослідження продовжує та доповнює «зефірний тест» *В. Мішеля* і вказує на те, що на майбутні життєві успіхи дитини впливають не лише її вольові якості – витримка, самовладання, самоконтроль тощо, – а й об'єктивні обставини її життя.

Перевірте себе

1. *Визначте основну мету «зефірного експерименту», яку ставив перед собою Волтер Мішель на початку досліджень у Стенфорді.*
2. *Обґрунтуйте зв'язок між ідеєю експерименту та спостереженнями В. Мішеля на острові Тринідад. Які чинники, на його думку, впливали на поведінку дітей із різних етнічних груп?*
3. *Проаналізуйте дизайн класичного «зефірного тесту»: які умови вибору ставилися перед дитиною і за допомогою яких засобів фіксувалися її дії?*
4. *Поясніть термін «когнітивне відволікання». Яким чином цей механізм допомагає суб'єкту витримувати очікування відтермінованого результату?*
5. *Порівняйте результати трьох підгруп у першому експерименті. Чому внутрішнє відволікання (думки про приємне) виявилося ефективнішим за зовнішнє (іграшки)?*
6. *Порівняйте результати трьох підгруп у першому експерименті. Чому внутрішнє відволікання (думки про приємне) виявилося ефективнішим за зовнішнє (іграшки)?*
7. *Схарактеризуйте роль вікового фактора у здатності дитини до самоконтролю. Чому молодшим дітям було важче пожертвувати негайним задоволенням?*
8. *Проаналізуйте гіпотезу другого експерименту: як характер думок (веселі проти сумних) впливає на тривалість очікування винагороди?*
9. *Обґрунтуйте, чому результати третього експерименту не підтвердили припущення про те, що постійне споглядання винагороди спонукає дитину чекати довше?*
10. *Визначте, які саме когнітивні здібності, згідно з висновками вченого, дозволяють дитині успішно подолати стан фрустрації під час очікування.*
11. *Поясніть результати лонгітюдного (тривалого) спостереження В. Мішеля: які переваги в дорослому житті мали діти, що виявили високий рівень самоконтролю?*
12. *Проаналізуйте фізіологічний аспект дослідження: як здатність до відтермінування задоволення корелює з розвитком префронтальної*

кори головного мозку?

13. *Сформулюйте основну відмінність експерименту Рочестерського університету (2012) від оригіналу. Як попередній досвід довіри до дорослого впливає на вибір дитини?*
14. *Обґрунтуйте позицію критиків та назвіть нові змінні, які вони ввели в дослідження?*
15. *Поясніть, чому діти з малозабезпечених родин частіше обирали стратегію «з'їсти смаколик негайно». Чи можна вважати таку поведінку раціональною в їхніх обставинах?*
16. *Зіставте результати В. Мішеля та дослідження 2018 року. Чи дійсно сучасні вчені повністю спростували класичний тест, чи лише доповнили його новими чинниками?*
17. *Зробіть висновок про те, чи є вольовий самоконтроль єдиним чинником життєвого успіху, спираючись на аналіз усіх наведених у тексті експериментів.*

ЕКСПЕРИМЕНТ «ЛЯЛЬКА БОБО»: ПРОЯВЛЯТИ АГРЕСІЮ МОЖНА НАВЧИТИ

Альберт Бандура



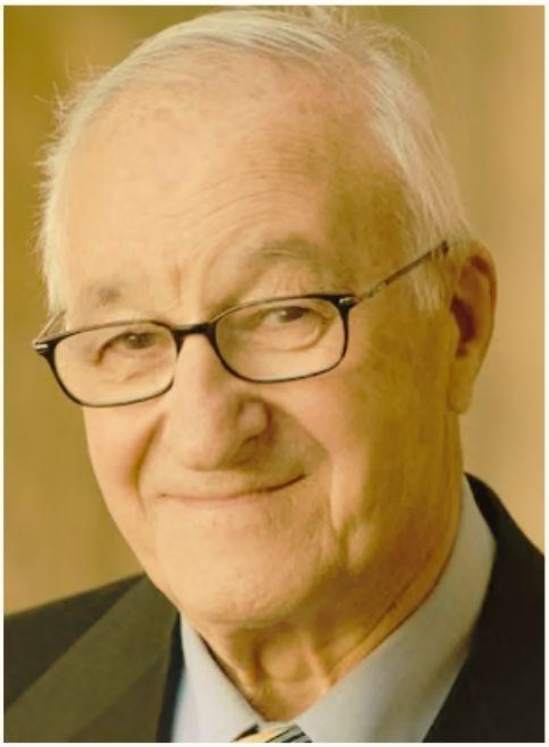




ЕКСПЕРИМЕНТ «ЛЯЛЬКА БОБО»: ПРОЯВЛЯТИ АГРЕСІЮ МОЖНА НАВЧИТИ

АЛЬБЕРТ БАНДУРА
ALBERT BANDURA
(4 грудня 1925 р. – 26 липня 2021 р.)

канадсько-американський психолог



Альберт Бандура
Джерело: *Neelakandan, 2021*

Альберт Бандура – один із найбільш цитованих і впливових науковців світу в галузі психології, професор *Стенфордського університету*, президент *Американської психологічної асоціації* (1974), почесний президент *Канадської психологічної асоціації*, володар почесних звань багатьох університетів, нагороджений відзнакою Товариства біхевіоральної медицини *«Видатному вченому»*.

Досліджував уяву, соціальне научіння (механізм вчинків людини, усвідомлення здатності впливати на події власного життя).

Альберт Бандура – автор теорії соціального (вікарного) научіння (теорії соціального когнітивізму чи концепції научіння через моделювання), розробник теоретичного підґрунтя явища самоефективності.

Основні праці: «Агресивність підлітків», 1959, *«Агресія: аналіз соціального научіння»*, 1973.

«Люди, які вважають себе високоефективними, діють, думають і відчувають інакше, ніж ті, хто вважає себе неефективними. Вони створюють своє майбутнє, а не просто пророкують його».

«Люди з високим рівнем упевненості у власних здібностях підходять до складних завдань як до завдань, які потрібно вирішувати, а не як до загроз, яких треба уникати».

«Ми більше інвестуємо в теорії невдач, ніж у теорії успіху».

«Розуміння своїх основних мотивів більше схоже на перетворення переконань, ніж на процес самопізнання».

«Психологія не може сказати людям, як вони мають жити. Однак вона може надати їм засоби для здійснення особистих і соціальних змін».

«Успіх і невдача значною мірою визначаються самою особистістю з погляду особистих стандартів. Чим вони вищі, тим більша ймовірність того, що досягнення будуть розглядатися як невдачі, незалежно від того, що думають інші».

Альберт Бандура

Теорія соціального научіння

Протягом 1961–1963 рр. *Альберт Бандура* досліджував уплив моделювання агресії на дитячу поведінку. Він провів серію експериментів, метою яких було дослідження поведінки дітей, які спостерігали за агресивною поведінкою дорослих щодо лялькы *(Cherry, 2021)*.

Експеримент з лялькою Бобо був емпіричною демонстрацією теорії научіння *А. Бандури*.

Теорія соціального научіння – одна із найбільш впливових теорій пізнання у психології.

Згідно з теорією *А. Бандури*, люди навчаються, набувають певних умінь і навичок, засвоюють нові моделі поведінки, починають усвідомлювати наслідки дій, контактуючи зі своїм соціальним оточенням, спостерігаючи за поведінкою інших.

А. Бандура визначив чотири процеси, задіяні в соціальному научінні: відтворення, мотивація, увага, збереження (табл. 1).

Таблиця 1

Процеси, задіяні в соціальному научінні *(Bandura, 1977)*

Увага	Збереження
визначає, що вибірково спостерігається і що конкретно відбирається з безлічі модельних впливів	відповідає за запам'ятовування та утримування поведінки, яка спостерігається, в довгостроковій пам'яті за допомогою символів
Відтворення	**Мотивація**
забезпечує перетворення символічних уявлень на відповідні дії. На початковій фазі моделюється поведінка: реакції відбираються й організуються на когнітивному рівні. Потім дія виконується вже насправді. Ідеї з когнітивного рівня рідко переходять у реалізацію відразу. Потрібні коригувальні зусилля, щоб досягти правильного виконання дії	Навіть якщо людина запам'ятовує поведінку, що спостерігається, для того, щоб повторити її, потрібне бажання це зробити. Людина з більшою ймовірністю відтворюватиме поведінку, яка приводить до позитивних результатів, тобто діятиме так, щоб отримати самозадоволення, і буде відкидати те, що вона особисто не схвалює. Тому результат, до якого приводить поведінка моделі, впливатиме на мотивацію людини до її подальшого освоєння

Альберт Бандура стверджував, що картина світу, яка спрямовує наші дії, є результатом *вікарного досвіду* – тобто досвіду, отриманого через спостереження за іншими людьми.

Ми щодня навчаємось, наслідуючи поведінку батьків, вихователів, учителів, друзів, кумирів, які нас надихають. Ми, автоматично та практично не усвідомлюючи, повторюємо поведінку інших людей: обираємо модель для наслідування, спостерігаємо за нею, запам'ятовуємо, оцінюємо, чи є сенс наслідувати цю модель, чи ні.

У межах теорії вікарного навчання[2] ця оцінка є вкрай важливою. За суттю, це те, що відрізняє теорію *Альберта Бандури* від інших теорій навчання, і те, через що його теорію називають соціально-когнітивною.

За допомогою нашої пам'яті ми подумки відтворюємо картини поведінки, які ми спостерігали у нашого об'єкта наслідування. Ми також використовуємо внутрішній діалог і згадуємо те, що відбувалося в той момент. Потім ми приймаємо рішення, чи хочемо ми повторити побачену модель поведінки, чи ні, чи зробимо ми це ідентично чи внесемо зміни… Ми навіть можемо змінювати цю модель залежно від наших цілей. Тут вже відіграє роль мотивація кожної людини та її зацікавленість у цьому типі поведінки.

Експеримент «Лялька БОБО»

У 50-х рр. XX ст. *А. Бандура* разом з колегами провів серію експериментів, які доводили, що діти переймають поведінкові патерни дорослих та імітують їхні дії в присутності цих самих дорослих.

У послідовній серії експериментів дослідник вилучив таку змінну, як присутність дорослого-спостерігача. Мета цього етапу полягала у з'ясуванні того, чи збережеться тенденція наслідування в умовах, коли дитина не знає, що за нею спостерігають *(Психологія для всіх, 2020; Bandura's Bobo Doll, n.d.).*

---

[2] *Вікарне научіння (соціальне научіння) – научіння через спостереження й аналіз особливостей стратегій поведінки навколишніх*



Лялька Бобо
Джерело: *Hawkins, 2025*

Лялька Бобо нагадує
неваляйку,
яка автоматично набуває
вертикального положення після
удару чи перекидання

В експерименті взяли участь дві експериментальні ($ЕГ_1$; $ЕГ_2$) й одна контрольна група (КГ). Усього – 72 дитини (36 хлопчиків і 36 дівчаток). Усі вони були вихованцями *дитячого садка при Стенфордському університеті.*

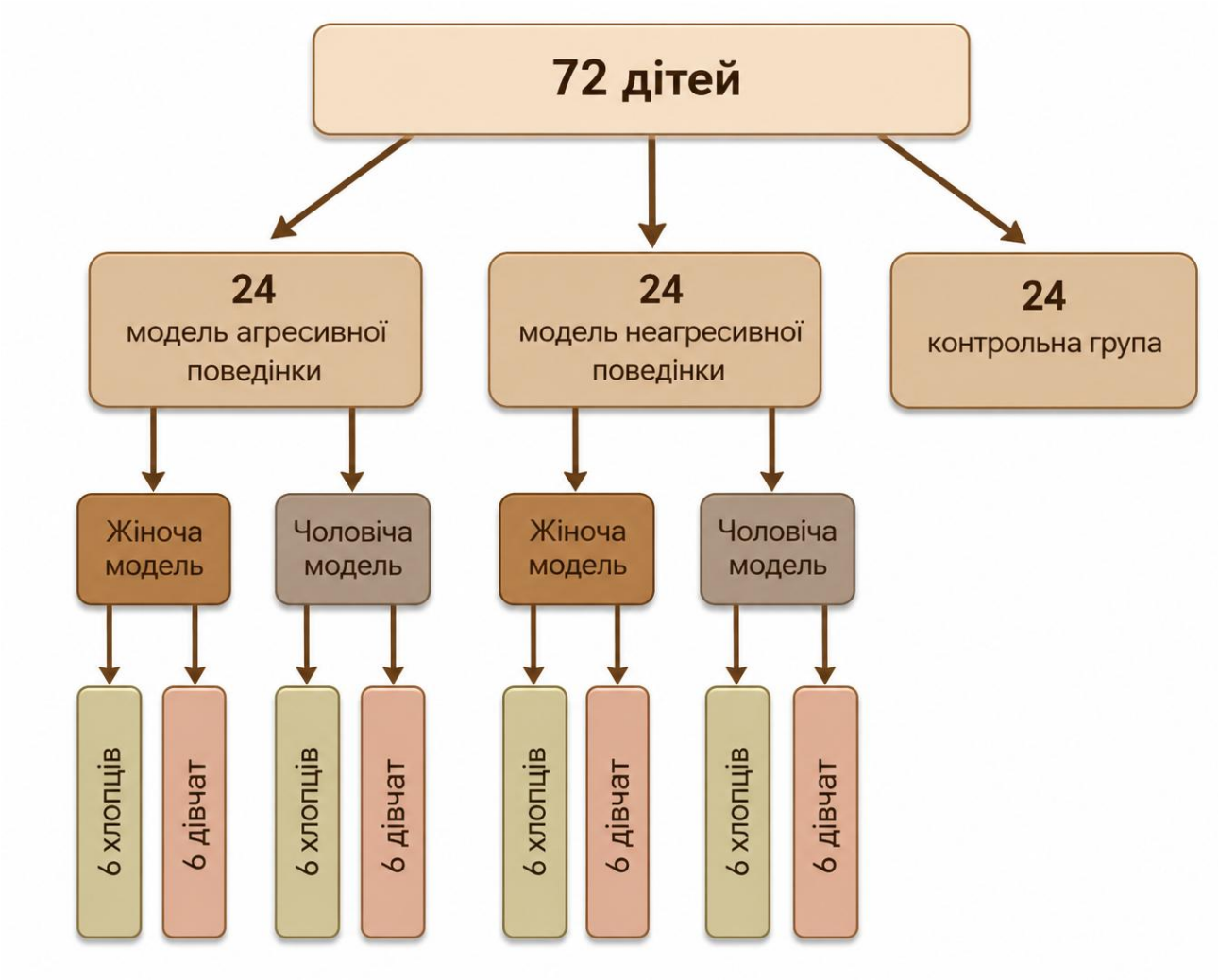
У кожній групі було по 24 дитини (12 дівчаток і 12 хлопчиків) віком від 37 до 69 місяців (середній вік досліджуваних – 52 місяці) *(McLeod, 2014).*

До експерименту були також залучені троє дорослих: дві жінки та один чоловік. Одна із жінок виконувала адміністративну функцію (допомагала організувати дітей: приводила/відводила з кімнати), інша та чоловік – виконували роль «моделей» поведінки.

Експеримент проводився у кількох приміщеннях: перша ігрова експериментальна кімната (таких кімнат було кілька: для спостереження за агресивною поведінкою, за неагресивною поведінкою та кімната для контрольної групи, яка не спостерігала жодної моделі поведінки), друга – проміжна та третя ігрова експериментальна кімната.

І етап експерименту

Першу експериментальну групу було розділено на дві по 12 дітей у кожній ($ЕГ_{1А}$; $ЕГ_{1Б}$). Ці дві групи спостерігали за поведінкою двох дорослих: *жінки ($ЕГ_{1А}$) – «моделі-агресора»* для групи дівчаток та чоловіка *($ЕГ_{1Б}$) – «моделі»* для хлопчиків. Для цього дитину-досліджуваного розміщували в одному кутку першої експериментальної ігрової кімнати, де вона могла гратися, займатися творчістю, тим, що було визначене як актуальне в ході попередніх спостережень за дітьми у дитячому садку.



Розподіл досліджуваних у ході експерименту

Джерело: *Розроблено авторами*

У протилежному кутку кімнати розміщувався дорослий – модель поведінки. Також у цьому кутку на столику була *лялька Бобо*, іграшковий

молоток і конструктор. Експериментатор повідомляв дитині, що це іграшки для дорослого та виходив з кімнати.

Спочатку дорослий протягом хвилини грався з конструктором. Потім він починав виявляти агресію по відношенню до *ляльки Бобо* (протягом 10 хвилин у присутності однієї дитини, щоб унеможливити вплив реакцій інших дітей, він агресивно поводився з іграшкою: бив її, високо підкидав, штовхав, стукав по ній молотком, бив кулаком, вигукував фразу *«Пу бум», «Бух, ба-бах»* тощо). Він продовжував агресивні дії до завершення часу, виділеного на цю частину експерименту.

Отже, на цьому етапі «експериментальна агресія» дорослих була спрямована на півтораметрову *ляльку Бобо*.



Експеримент з лялькою Бобо

Джерело: *Bobo Dolls and Learning, 2016*

Друга група дітей (КГ2) у іншій експериментальній ігровій кімнаті, навпаки, спостерігала лагідне й обережне ставлення до *ляльки Бобо* (неагресивні дії по відношенню до ляльки) та спокійну гру дорослого з конструктором.

КГ не спостерігала за жодною моделлю поведінки. Дітям цієї групи показували лялькy без попереднього спостереження за будь-якими діями інших людей щодо неї *(Клейман, 2016)*.

Важливо уточнити, що метою експерименту було не стільки спровокувати агресію, скільки виявити, чи схильні діти повторювати агресивні дії дорослих. Тому дорослий-модель повинен був не просто побити *ляльку Бобо* від душі, а виконати певну специфічну комбінацію дій: ударити молотком по голові, сісти зверху, говорити певні агресивні фрази *(Копець, 2010; Nolen, 2025)*.

II етап експерименту

Через 10 хвилин дитину забирали з першої експериментальної ігрової кімнати та поміщали до «проміжної» ігрової кімнати з метою активізації агресії. Тобто, усі діти (включаючи контрольну групу) піддавалися «збудженню легкої агресії». У кімнаті було безліч іграшок, але дитині дозволяли з ними гратися протягом 2 хвилин, а потім експериментатор повідомляв, що ці іграшки треба залишити для інших дітей, а дитина може гратися з чим захоче у сусідній кімнаті *(Bandura et al., 1961; Cherry, 2021)*.

Цей етап був необхідний для того, щоб спонукати дітей до проявів агресії, накопичити в них злість, через неможливість погратися з іграшкою, оскільки відразу після демонстрації агресії дорослим дитина не готова була повторити ці дії.

Цей ефект відкрили *М.Е. Розенбаум* і *Р. Дерчармз* (1960) *(Rosenbaum, 1960)*, які довели, що «відразу після демонстрації агресії людина не готова її проявити. Навпаки, на деякий час вона стає більш спокійною та поступливою» *(Копець, 2010; Nolen, 2025)*.

Гіпотези дослідження

Перед проведенням експерименту науковці висунули такі припущення:

1) досліджувані, які спостерігали агресивну поведінку дорослого, будуть відтворювати агресивні дії, схожі на дії моделі-дорослого, і цим самим їх поведінка буде відрізнятися від поведінки досліджуваних, які спостерігали за неагресивною моделлю поведінки, та від поведінки дітей контрольної групи, які не спостерігали ні за якими моделями поведінки;

2) спостереження за неагресивною поведінкою дорослого приводить до гальмування агресивних реакцій;

3) досліджувані будуть більшою мірою імітувати поведінку дорослого своєї статі;

4) хлопчики демонструватимуть більш агресивну поведінку, ніж дівчатка (Bandura et al., 1961; Cherry, n.d.).

Результати експерименту з *лялькою Бобо* підтверджували теоретичне припущення теорії соціального научіння про можливість навчання певної поведінки через спостереження та подальший прояв цієї поведінки вже за нових умов, без присутності моделі *(Bandura et al., 1961; Cherry, n.d.).*

Після проведення експерименту *Альберт Бандура* зробив такі висновки:

1. Діти, які спостерігали за агресивними діями чоловіка та жінки по відношенню до *ляльки Бобо*, діяли так само агресивно, порівняно з дітьми двох інших груп, що підтверджує першу гіпотезу.

2. Хлопчики більш схильні до повторення фізично насильницьких дій, ніж дівчатка. У вербальній агресії значущої відмінності між дівчатками та хлопчиками не спостерігалося. Але дівчатка проявляли вербальну агресію до ляльки жіночої статі та фізичну – до ляльки чоловічої статі; хлопчики більше імітували фізичну, а не вербальну агресію та частіше повторювали моделі ставлення до ляльки їхньої статі, порівняно з дівчатками. Такий результат з окремими доповненнями підтверджує четверту гіпотезу.

3. Дівчатка більш схильні до наслідування поведінки жінки, хлопчики – чоловіка, що підтверджує третю гіпотезу.

4. Діти, які бачили неагресивне поводження із *Бобо*, вели себе

спокійно, гралися іграшкою, не проявляли жорстокості та насильства. Хлопчики, які спостерігали за чоловічою неагресивною моделлю поведінки, були менш агресивні, ніж діти у контрольній групі, які не бачили жодної моделі поведінки, що підтверджує другу гіпотезу *(Клейнман, 2016, с. 98–101)*.

Експериментом *«Лялька Бобо» Бандура* продемонстрував, що діти засвоюють соціальну поведінку на основі спостережень за поведінкою інших людей. Він довів, що діти наслідують і копіюють усе, що бачать. Але для реалізації якого-небудь стилю поведінки недостатньо тільки наслідування та відтворення, спостереження та наявності моделі, яка демонструє певний тип поведінки. Необхідно, щоб ця модель була цікавою та привабливою. Тільки тоді дитина захоче її відтворити. Тому не кожна людина може стати прикладом для дитини та не завжди дитина, спостерігаючи за агресивною поведінкою іншої людини, включає її до свого поведінкового репертуару. Дитина – істота свідома, а тому вона здатна приймати рішення та робити вибір.

У експерименті *А. Бандури* важливим чинником було й те, що дітям демонстрували модель поведінки з предметом, з яким у них не було досвіду взаємодії, тому вони й переймали агресивну модель поведінки дорослого.

«Ми схильні копіювати поведінку авторитету, але лише нам вирішувати, кого обирати таким авторитетом» (Копець, 2010; Hayes et al., 1980, p. 254-262; Pass, 2024).

У нас немає волі, щоб ігнорувати моделі поведінки, але ми маємо всі ресурси для того, щоб свідомо створити умови для соціального навчання, яке нам потрібне. Не можна просто взяти та стати доброю людиною. Ми можемо лише навчити себе бути добрими. Це складний, але реальний процес *(Копець, 2010; Hayes et al., 1980, p. 254-262; Pass, 2024)*.

Результати експерименту з *лялькою Бобо* – своєрідне емпіричне доведення соціально-когнітивної теорії научіння *А. Бандури*. Вони також спростовують ключову концепцію біхевіоризму щодо погляду на поведінку людини як результат винагород і підкріплень.

Перевірте себе

1. *Визначте головну мету серії експериментів Альберта Бандури з лялькою Бобо. Яку фундаментальну ідею біхевіоризму він намагався перевірити цим дослідженням?*
2. *Обґрунтуйте сутність теорії соціального (вікарного) научіння. Чим цей підхід відрізняється від класичного научіння через пряме підкріплення?*
3. *Проаналізуйте чотири процеси, задіяні в соціальному научінні (увага, збереження, відтворення, мотивація). Поясніть роль кожного з них у засвоєнні нової моделі поведінки.*
4. *Поясніть дизайн експерименту: на які групи були поділені діти та за якими саме моделями поведінки (агресивною чи неагресивною) вони спостерігали?*
5. *Схарактеризуйте специфічну поведінку «моделі-агресора». Чому було важливо, щоб дорослий виконував саме нетипові, чітко визначені комбінації дій і вигуків?*
6. *Визначте роль «проміжного етапу» (збудження легкої агресії). Чому дослідники вважали за необхідне розізлити дитину перед тим, як залишити її наодинці з лялькою?*
7. *Обґрунтуйте використання дзеркала Гезелла або прихованої камери під час дослідження. Як присутність дорослого-спостерігача могла б вплинути на результати?*
8. *Проаналізуйте результати хлопчиків і дівчаток у контексті третьої та четвертої гіпотез. Хто виявився більш схильним до фізичної агресії та як стать моделі впливала на імітацію?*
9. *Поясніть, як результати експерименту підтвердили можливість «гальмування» агресивних реакцій через спостереження за неагресивною моделлю.*
10. *Визначте, що таке «вікарний досвід» згідно з А. Бандурою, і як він формує нашу внутрішню картину дійсності.*
11. *Проаналізуйте вислів А. Бандури: «Ми схильні копіювати поведінку авторитету, але лише нам вирішувати, кого обирати таким авторитетом». Як це співвідноситься з поняттям свідомої вибірковості дитини?*

12. *Обґрунтуйте, чому новизна предмета (ляльки Бобо) була важливою умовою експерименту. Як відсутність попереднього дрсвіду взаємодії з іграшкою впливала на засвоєння моделі поведінки?*
13. *Поясніть зв'язок між концепцією самоефективності та здатністю людини вносити зміни у своє життя, про яку писав А. Бандура.*
14. *Проаналізуйте явище «морального виправдання» як захисного механізму. Чому, на думку вченого, руйнівна поведінка може стати соціально прийнятною?*
15. *Визначте практичне значення результатів експерименту «Лялька Бобо» для сучасної системи освіти та медіа-політики (вплив насилля в кіно та іграх).*
16. *Зробіть висновок про те, чи є агресія виключно вродженим інстинктом, чи її можна «навчитися». Які аргументи Бандури є найбільш переконливими?*

ЯК ПСИХІЧНО ЗДОРОВИМ ПОТРАПИТИ ДО БОЖЕВІЛЬНІ ТА ВИЙТИ З НЕЇ

Девід Д. Розенхан



ЯК ПСИХІЧНО ЗДОРОВИМ ПОТРАПИТИ ДО БОЖЕВІЛЬНІ ТА ВИЙТИ З НЕЇ

ДЕВІД Д. РОЗЕНХАН
DAVID D. ROSENHAN
(28 листопада 1929 р. – 6 лютого 2012 р.)

американський психолог



Девід Д. Розенхан

Джерело: *Gormley, б. д.*

Девід Д. Розенхан отримав ступінь бакалавра у *Йєшива-коледжі*; ступінь бакалавра з математики, магістра економіки, докторський ступінь з психології – у *Колумбійському університеті*. Він був професором права та психології у *Стенфордському університеті* (1971-1998). До цього встиг попрацювати у *Свортмор-коледжі та Хеверфорд-коледжі, університеті Принстона, Пенсильванії*; психологом-дослідником у *Службі освітнього тестування*.

Д. Розенхан був членом *Американської асоціації сприяння розвитку науки та різних психологічних товариств* (зокрема АПА).

Відомий своїм використанням психологічних діагностичних методів у юридичній практиці (при опитуванні свідків і відборі присяжних у справах).

«… у психіатричних лікарнях не можна відрізнити здорових людей від божевільних. Сама лікарня створює особливе середовище, в якому характер поведінки легко може бути зрозумілий неправильно. Наслідки для пацієнтів, які потрапляють до такого середовища: відчуття безсилля, деперсоналізація, сегрегація, омертвіння та самомаркування, – здаються, безсумнівно, протитерапевтичними… Їхнє сприйняття та поведінка контролювалися ситуацією... У більш поблажливому середовищі, яке було б менш пов'язане з медичною діагностикою, їхня поведінка та судження могли б бути/сприйматися як більш доброзичливі й ефективні…» (Rosenhan, 1973).

«Дані свідчать про величезну роль стигматизації в психіатричній діагностиці. Немає нічого, що одного разу затаврований шизофреніком псевдопацієнт може зробити, щоб подолати цю стигму. Стигма ґрунтовно забарвлює враження інших про нього та його поведінку» (Фестиваль науки, б. д.; Rosenhan, 1973, p. 250-258).

Девід Розенхан

Експеримент Розенхана

Експеримент психолога *Девіда Розенхана (Rosenhan experiment)*, проведений науковцем у 1973 р., – один з тих у психології, що наробив багато шуму, оскільки його результати, опубліковані у журналі *«Science»* (*стаття «Психічно здорові на місці божевільних» («On Being Sane in Insane Places»)) (Rosenhan, 1973, p. 250-258)*, змогли поставити під

сумнів *«надійність психіатричної діагностики» («Експеримент Розенхана», б. д.)* та «науковий характер психіатрії» *(Застава, 2024; Звідусіль, 2017; Лоскутов, 2023)*, ставши досить серйозним ударом по психіатрії.

Зазначимо, що, на думку *Д. Розенхана*, можна виділити сім основних ознак, які можуть свідчити про аномальність особистості: страждання, дезадаптивність, яскравість і нестандартність проявів, непередбачуваність і втрата контролю, ірраціональність і незрозумілість, дискомфорт спостерігача та порушення моральних та ідеальних норм *(«David Rosenhan», n.d.)*.

У своїй статті, що, за суттю, є звітом про проведений ним експеримент, *Д. Розенхан* стверджує, що психічні захворювання проявляються виключно як результат впливу/втручання суспільства *(«David Rosenhan», n.d.)*.



Експеримент Д. Розенхана «Як потрапити до божевільні»

Джерело: *Fontana, 2016*

Д. Розенхан провів експеримент з метою перевірити, чи здатні насправді психіатри відрізнити психічно хвору людину від здорової, чи можуть вони впізнати симулянта. Ідея проведення такого експерименту

з'явилася у психолога, коли він слухав лекцію *Р.Д. Лейнга,* одного із засновників антипсихіатрії *(«David Rosenhan», n.d.).*[3]

Протягом експерименту *Д. Розенхана* восьмеро осіб, друзів психолога, яких він умовив заради експерименту пожертвувати кількома місяцями власного життя *(Орлов, 2018)* (це – сам дослідник та його колеги і знайомі: двоє психологів, один студент-магістрант – майбутній психолог, педіатр, психіатр, художник і домогосподарка) *(Орлов, 2018)*, без будь-яких психопатологічних відхилень (проте, імітуючи наявність у них малозрозумілих слухових галюцинацій: усі вони жалілися своїм психіатрам на слово «плюх» (чи схожі слова: «порожній», «пустий», «глухий стук» (hollow)) *(Орлов, 2018)*, яке звучить у них у голові), зробили спробу бути госпіталізованими до 8 психіатричних лікарень різних штатів *(«Експеримент Розенхана», б. д.).*

Лікувальні заклади відрізнялися статусом: серед них були державні та приватні клініки різного рівня забезпеченості. «Псевдопацієнти», представляючись у клініці, змінювали лише своє місце роботи та псевдонім, уникаючи негативних для себе наслідків і проблем через перебування в психіатричній лікарні *(«Експеримент Розенхана», б. д.)* (людину з психіатричним діагнозом ніколи вже не вважатимуть здоровою). Решта інформації про них була правдивою.

Усі вони були госпіталізовані, в усіх було діагностовано досить серйозні психічні розлади (хоча «плюх» був єдиним незрозумілим симптомом, у всьому ж іншому «хворі» були правдивими й адекватними). Зазначимо також, що слова, які «лунали» в голові псевдопацієнтів, були відібрані експериментаторами невипадково. Вони мали екзистенційне забарвлення й асоціювалися з переживанням кризи, відчуттям безодні, прірви та порожнечі життя («екзистенційного вакууму», за *В. Франклом*). Водночас ці слова самі по собі не були типовими ознаками психозу *(«Експеримент Розенхана», б. д.)*.

---

[3] Антипсихіатрія – міжнародний рух і теоретичні концепції, які сформувалися на поч. 60-х рр. XX ст. на тлі соціальної нестабільності як радикальна опозиція психіатрії.



Фото з експерименту Д. Розенхана

Джерело: *Kaymak, 2025*

Практично одразу після госпіталізації «псевдопацієнти» (за попередньою домовленістю з експериментатором) повідомляли персонал лікарень про те, що вже почуваються добре, галюцинації зникли, що хочуть виписатися з клініки. Проте лікарі не розпізнали жодного псевдопацієнта, який симулював психічне захворювання. Навпаки, усім їм поставили психіатричні діагнози. Поведінку псевдопацієнтів інтерпретували крізь призму цих діагнозів: наприклад, спроби вести записи в зошиті розцінювали як ознаку патології, і деяких псевдопацієнтів характеризували як «графоманів» *(«Експеримент Розенхана», б. д.)*. Зрештою, псевдопацієнтам довелося погодитися з поставленими діагнозами, щоб домогтися виписки.

Попри те, що персонал характеризував їх як дружелюбних і чуйних, їхні слова про те, що вони почуваються здоровими, не ставали підставою для перегляду діагнозу *(«Rosenhan experiment», n.d.)*.



Фото з експерименту Д. Розенхана

Джерело: *Adams, 2017*

У статті *Д. Розенхана* описано умови перебування пацієнтів у клініках: безапеляційне вторгнення в їхній особистий простір, відчуття втрати власного «Я», постійні перевірки, а також хамське ставлення до пацієнтів за відсутності лікаря *(«Експеримент Розенхана», б. д.)*. Автор також звертає увагу на дії психіатрів, які намагалися лікувати пацієнтів за допомогою психотропних препаратів (зазначимо, що й до сьогодні характер і наслідки дії більшості психотропних препаратів залишаються малодослідженими). «Псевдохворі» не ковтали призначені їм ліки. Крім того, медичний персонал обговорював діагнози пацієнтів у їхній присутності.

Зазначимо, що усі псевдопацієнти мали на крайній випадок телефон юриста *(«Rosenhan experiment», n.d.)*. Для *Д. Розенхана* це стало підтвердженням його припущення, що психічне захворювання сприймається психіатрами (й у суспільстві) як незворотне, тавруючи людину на решту життя. Цікаво також, що не психіатри, а пацієнти цих клінік (майже третина) висловлювали підозри, що «псевдопацієнти» не хворі *(«Rosenhan experiment», n.d.)*, а можуть бути журналістами чи дослідниками *(Застава, 2024; Звідусіль, 2017; Лоскутов, 2018; «Rosenhan experiment», n.d.)*.

Усі восьмеро були виписані з лікарні протягом 7-52 днів і лише після того, як повідомили, що згодні зі своїм діагнозом і погодилися приймати антипсихотичні препарати *(«Експеримент Розенхана», б. д.)*. Більш того, їх «діагнози» були вписані до їх медичних карток *(Застава, 2024)*.

Сам *Д. Розенхан*, який був переконаний у тому, що зможе вийти з психлікарні, коли захоче, що вибереться з неї за кілька днів, пробув у ній два місяці *(Застава, 2024; Звідусіль, 2017; Лоскутов, 2018)*. Саме та психіатрична клініка, де перебував під час експерименту *Д. Розенхан*, зображена на малюнку нижче.



Психіатрична клініка Святої Єлизавети у Вашингтоні, де проводився експеримент Д. Розенхана

Джерело: *Radeska, 2017*

Пізніше, під час другого етапу експерименту, навчально-дослідницька лікарня, обурена результатами першого експерименту вченого

та переконана, що «у їх закладі такі речі повторитися не можуть» *(Застава, 2024; Орлов, 2018)*, запропонувала *Д. Розенхану* провести аналогічне дослідження у своїх межах, з власною діагностикою та процедурами госпіталізації, з попередженням персоналу лікарні, що до них можуть відправити щонайменше одного псевдопацієнта *("David Rosenhan", n.d.)*.

Спеціалісти лікарні були цілком упевнені в тому, що ні за яких обставин не переплутають здорових і хворих людей *(Застава, 2024; Орлов, 2018)*.

У цьому експерименті 83 із 193 нових пацієнтів були сприйняті принаймні одним зі співробітників лікарні як актори (41-го пацієнта лікарі вважали симулянтом, ще 42-х у цьому запідозрили). Однак пізніше *Д. Розенхан* повідомив, що протягом трьох місяців, відведених для експерименту, не направив до лікарні жодного актора (псевдопацієнта). Отже, усі 193 пацієнти мали психічні захворювання, хоча декого з них психіатри помилково вважали здоровими.

Дослідження привело до закономірного висновку, що існуючі в психіатричних клініках методи/ форми діагностики недостатньо точні та не можуть вважатися надійними, оскільки вони нездатні відрізнити психічно хворих людей від тих, у кого психічний розлад відсутній *(Застава, 2024; Орлов, 2018)*. Проте не забарилися і заперечення та спростування результатів експериментів *Д. Розенхана*.

Майже одразу з'явилися критики експерименту *Д. Розенхана*, які вважали, що дослідження проводилося некоректно. Одним з них був *Роберт Спітцер*, який заявив, що результати експерименту не свідчать про «відсутність у медичній науці знань про діагностику» захворювань. Проте у 1980 р., створюючи нову класифікацію психічних розладів – *DSM-III (Diagnostic and Statistical Manual of mental disorders)*, *Р. Спітцер* передбачив, що діагнози мають базуватися не лише на переліку симптомів захворювання, але й на частоті та тривалості їх проявів *(«Експеримент Розенхана», б. д.)*.

Крім того, через кілька десятиліть журналістка та психолог *Лорін Слейтер* вирішила на собі перевірити результати експерименту *Д. Розенхана*.

Уже у першій лікарні *(«з дуже гарною репутацією») (Застава, 2024; Орлов, 2018)*, куди вона звернулася, психіатр виписав їй лікарські препарати, «виявивши» у неї симптоми психозу. *Лорін* не зупинилася й обійшла зі своєю легендою ще 8 клінік, де в неї найчастіше діагностували депресію з елементами психозу.

Цікаво, що в міжнародній класифікації психічних хвороб депресія трактується як *«тяжке захворювання, що супроводжується вираженими моторними й інтелектуальними розладами» (Застава, 2024; Орлов, 2018)*.

У результаті своїх «обходів» *Лорін Слейтер* отримала 25 рецептів на антипсихотичні лікарські засоби та 60 рецептів на антидепресанти. Причому бесіда з лікарем-психіатром тривала в середньому 12,5 хв.

Про результати власного експерименту *Л. Слейтер* розповіла *Р. Спітцеру*, який зрештою перестав критикувати та заперечувати експеримент *Д. Розенхана*, зазначивши, що розчарований зокрема тим, що лікарі не здатні сказати: *«Не знаю» («Експеримент Розенхана», б.д.)*.



Лорін Слейтер

Джерело: *Williamson, 2013*

Експерименти *Д. Розенхана* та *Л. Слейтер* дещо відрізнялися, оскільки проводилися в різний час. *Д. Розенхан* зазначав, що за часів проведення його експерименту персонал психіатричних клінік ставився до пацієнтів «не лише непрофесійно, але й не по-людськи»: їх ігнорували, били та не сприймали як повноцінних людей. Натомість під час експерименту *Л. Слейтер*, проведеного через 40 років, персонал лікарні, до якої вона була госпіталізована за власною ініціативою, ставився до неї максимально гуманно й тактовно *(Застава, 2024; Орлов, 2018)*. Крім того, на думку *Д. Розенхана*, у психіатричних лікарнях прагнення психіатрів «виявити патологію визначало діагноз». *Л. Слейтер* же, спираючись на результати власного експерименту, вважає, що нині встановлення діагнозу значною мірою може визначатися прагненням психіатрів призначати медикаментозне лікування. Водночас лікарські засоби, на її думку, здатні лише зменшувати вираженість симптомів хвороби, але не усувати її причини *(Рябко, 2020; Slater, 2004)*.

Додамо, що схожі дослідження продовжували проводитися психологами *(Рябко, 2020; Slater, 2004)*.

Зокрема у 1968 р. професор *університету штату Оклахома Моріс К. Темерлін (Maurice K. Temerlin)* у своєму експерименті розділив вибірку, яку складали 25 психіатрів, на дві групи. Кожній із них було запропоновано прослухати голос людини (актора). Відмінність полягала в тому, що першій групі не надали жодної додаткової інформації про цю людину, тоді як другій повідомили, що це голос цікавої людини – психотика, який зовні більше схожий на невротика.У результаті 60% психіатрів другої групи поставили людині, голос якої почули, діагноз *«психоз»* (частіше – шизофренія); перша група загалом психічних порушень у мовця не помітила *(Застава, 2024; Орлов, 2018)*.

Подальші дослідження засвідчили проблемність діагностики в психіатрії.

На думку науковців, експеримент *Д. Розенхана* можна трактувати як аналіз взаємозв'язку між медичними діагнозами та теорією навішування ярликів. Це передбачає, що психіатричні девіації можуть бути наслідком впливу зовнішніх суджень (навішування ярликів на тих, хто

своєю поведінкою певною мірою відхиляється від прийнятих у суспільстві стандартних норм), здатних змінити як спосіб життя людини, так і її самосприйняття; нівелювати/деперсоналізувати особистість.

Тобто, визначаючи поведінку людини як «нормальну» чи «девіантну/анормальну», ми займаємося навішуванням ярликів і створенням різних стереотипів *(«David Rosenhan», n.d.)*, хоча постановка діагнозу в психіатрії досі залишається процедурою досить суб'єктивною, залежною від рівня кваліфікації та компетентності лікаря.

Зазначимо, що з часу проведення експерименту *Д. Розенханом* ситуація в психіатрії, принаймні у західній і американській зокрема, дещо поліпшилася, проте й сьогодні вона дуже далека від ідеалу. Розроблена методика безпомилкової діагностики розладів психіки досі відсутня, а справжні фахівці у психіатрії, які намагаються врятувати своїх пацієнтів, залишаються поодинокими *(Застава, 2024; Орлов, 2018)*.

Отже, експеримент *Д. Розенхана* та його подальші реплікації стали важливим поштовхом до критичного переосмислення принципів психіатричної діагностики, гуманізації психіатричної допомоги та підвищення вимог до професійної об'єктивності фахівців.

Перевірте себе

1. *Визначте головну мету експерименту «Психічно здорові на місці божевільних». Яку наукову проблему в галузі психіатрії намагався розв'язати Д. Розенхан?*
2. *Обґрунтуйте вибір симптому «голосу в голові» (слова «плюх», «порожнеча»). Чому саме ці слова були обрані для симуляції і як вони пов´язані з екзистенційною кризою?*
3. *Проаналізуйте склад групи псевдопацієнтів. Як різноманітність професій (від педіатра до домогосподарки) впливала на об´єктивність отриманих результатів?*
4. *Поясніть, чому персонал лікарень інтерпретував звичайну поведінку псевдопацієнтів (наприклад, ведення щоденника) як патологічну ознаку «графоманії».*
5. *Схарактеризуйте умови перебування у клініках, описані Д. Розенханом. Як деперсоналізація та відсутність особистого простору впливають на психічний стан людини?*
6. *Визначте роль стигматизації у психіатричній діагностиці. Чому після встановлення діагнозу «шизофренія» будь-які здорові прояви пацієнта ігнорувалися?*
7. *Обґрунтуйте парадоксальний факт: чому реальні пацієнти клінік частіше розпізнавали симулянтів, ніж професійні психіатри?*
8. *Проаналізуйте результати другого етапу експерименту, коли лікарня очікувала на псевдопацієнтів. Як «помилка другого роду» (визнання хворих здоровими) впливає на оцінку надійності діагностики?*
9. *Поясніть концепцію антипсихіатрії в контексті поглядів Д. Розенхана. Як середовище лікарні може саме по собі провокувати або закріплювати аномальну поведінку?*
10. *Визначте, за яких умов псевдопацієнтам вдалося вийти з лікарень. Чому обов'язковою умовою виписки було визнання ними власної «хвороби»?*
11. *Проаналізуйте внесок експерименту Розенхана у реформування системи DSM-III. Як Роберт Спітцер змінив підходи до діагностики після публікації результатів Розенхана?*

12. *Порівняйте експеримент Д. Розенхана та пізніші спроби Лорін Слейтер. Як змінилося ставлення персоналу до пацієнтів через 40 років і чи стала діагностика точнішою?*
13. *Обґрунтуйте висновки Моріса Темерліна щодо впливу авторитетного судження на встановлення діагнозу. Як очікування лікаря забарвлює сприйняття пацієнта?*
14. *Визначте 7 ознак аномальності особистості за Розенханом (дезадаптивність, ірраціональність тощо) та поясніть їхню суб'єктивність.*
15. *Проаналізуйте зв'язок експерименту з теорією «навішування ярликів». Як соціальний маркер психічного захворювання змінює ідентичність особистості?*
16. *Зробіть висновок про сучасний стан психіатричної діагностики. Чи існують сьогодні методи, що дозволяють повністю уникнути суб'єктивізму лікаря?*

НАВЧИТИ ВАС ЗАЇКАТИСЯ?

Вендел Ендрю Лерой Джонс



НАВЧИТИ ВАС ЗАЇКАТИСЯ?

ВЕНДЕЛЛ ЕНДРЮ ЛЕРОЙ ДЖОНСОН

WENDELL ANDREW LEROY JOHNSON

(16 квітня 1906 – 29 серпня 1965)

американський психолог

Венделл Ендрю Лерой Джонсон – автор і прихильник загальної семантики, який присвятив своє життя вивченню патології мовлення – заїканню. На його честь зараз названий *Американський центр мовлення та слуху (Wendell Johnson Speech and Hearing Center)*.

Народився у *штаті Канзас* в родині шведських емігрантів. Незважаючи на заїкання, був президентом класу, капітаном футбольної, баскетбольної та бейсбольної команд.

Закінчив місцевий *коледж Макферсона*, вступив до *університету Айови*, захистив дисертацію з теми *«Вплив заїкання на особистість» (Hudson, n.d.; Wendell Johnson Memorial Web Site, n.d.)*.



Венделл Ендрю Лерой Джонсон

Джерело: *University of Iowa, n.d.*

«Людина, яка заїкається …
не прагне жалощів більше від зневаги, вона бажає розуміння, що робить можливою повагу однієї людини до іншої.

Це людина, яка намагається адаптуватися до світу тих, кому легко говорити»

Венделл Джонсон

Експеримент монстрів

Венделл Джонсон відомий завдяки експерименту, який назвали *жахливим* або *експериментом монстрів* ще під час його підготовки.

У своїй статті про заїкання (1942 р.) він представив свою *теорію заїкання* та висвітлив власний основний принцип, що відображає його переконання щодо того, що навіть проста діагностика мовлення маленьких дітей щодо заїкання здатна спричинити відповідний розлад їхнього мовлення. На думку вченого, заїкання – це не що інше, як поведінка, до якої вдається людина, намагаючись боротися із заїканням, і яку вона починає очікувати, щоб запобігти його проявам. Отже, дитина може навчитися говорити, не шкодячи при цьому власному мовленню *(Ambrose et al., 2002)*.

Проте головна його ідея, висвітлена вченим у роботі 1930 р. *«Тому, що я заїкаюся» («Because I Stutter»)*, полягає в тому, що заїкуваті люди прагнуть розуміння від інших, і їм необхідно адаптуватися до світу тих, хто говорить легко *(Wendell Johnson, n.d.)*.

Відповідно до теорії *В. Джонсона*, прийнятої в той час багатьма логопедами світу, якщо дитині з нормальними для її віку порушеннями мовлення поставити помилковий діагноз «заїкання» та повідомити про це її батьків, її надміру тривожна родина стане реагувати на будь-які незначні чи малопомітні порушення мовлення дитини як на ненор-

мальні, вказуючи дитині говорити повільніше чи повторити, супроводжуючи її повідомлення відповідними коментарями. У результаті, спостерігаючи за стурбованістю батьків, дитина починає надмірно контролювати власне мовлення та може уникати ситуацій, у яких потрібно говорити. Водночас вона стає тривожною та напруженою, а її спроби уникнути повторів і перерв у мовленні перетворюються на боротьбу з ними *(«Жорстокий психологічний експеримент», 2018)*.

Протягом свого життя *Венделл Джонсон* щиро прагнув і намагався виявити основні причини заїкання та знайти способи виправлення цього мовленнєвого недоліку, оскільки й сам заїкався *(Silverman, 1988)*, вважаючи, що спочатку говорив нормально та легко, проте з 5-6-річного віку став заїкатися, дізнавшись від учительки, що, на її думку, в нього наявні ознаки початку заїкання. За спогадами *Джонсона*, слова вчительки спонукали його контролювати власне мовлення, що спричинило нервове напруження і зрештою призвело до заїкання.

Подорослішавши, він усвідомив, що, на відміну від офіційної науки того часу, яка пояснювала заїкання вадами мозку чи генетично, вважаючи проте, що подолати заїкання можна вольовими зусиллями / силою волі, його заїкання (а, можливо, не лише його) є результатом відповідного оцінного судження дорослого (авторитетної для дитини особи) *(Silverman, 1988)*. Більше того, він був переконаний, що, якби не почуті ним слова вчительки, він би говорив плавно та правильно, без заїкання.

У подальшому ж *В. Джонсон* почав трактувати заїкання як вивчену поведінку, від якої можна позбутися. Щоб зрозуміти причини заїкання та подолати власний недолік, учений вступив до *університету Айови*, прагнучи стати мовознавцем (вчити англійську мову), а крім того, університет славився своїм центром досліджень дефектів мовлення. Проте на кафедрі англійської мови не лише не намагалися виправити мовні порушення своїх студентів, але й виявляли явну нетерпимість до їх прояву *(Wendell Johnson, n.d.)*. Тому, зрозумівши, що він тут небажаний, *В. Джонсон* перевівся на психологічний факультет, а усвідомлення ним того, що усно виразити себе та свої ідеї йому важко, привело вченого до письменництва *(Wendell Johnson, n.d.)*.



Венделл Джонсон та Мері Тюдор
Джерело: *Wendell Johnson's Monstrous Experiment, 2024*

В. Джонсон прагнув з'ясувати, як саме формується заїкання. Він був переконаний: хибний діагноз, поставлений авторитетною особою, здатний сам по собі стати тригером для розвитку цього порушення. Саме з метою перевірки цієї теорії та пошуку ефективних засобів подолання порушення й було організовано експеримент.

До співпраці в дослідженні залучили *Мері Тюдор (Mary Tudor)* – аспірантці вченого (варто зазначити, що всі аспіранти *В. Джонсона* заїкалися *(Wendell Johnson, n.d.)*. Саме вона отримала завдання підібрати відповідну вибірку з дітей сирітського притулку *(Hasnain, 2024)*, які, до речі, в той час багатьма науковцями вважалися найліпшим об'єктом / матеріалом для дослідження. Вибір дітей-сиріт також викликає питання щодо дотримання етичних норм: діти не могли самостійно надати повноцінну інформовану згоду, а їхні можливості захистити власні інтереси були обмеженими. *Американська* ж *асоціація мови, мовлення та слуху*, заснована ще в 1925 р., не була поінформована про це дослідження *(Hasnain, 2024)*. Варто наголосити, що дослідження одразу отримало назву *«експерименту монстрів»*, оскільки колеги *В. Джонсона* психологічно не приймали експерименти над дітьми, вважаючи їх етичною катастрофою *(Hasnain, 2024).*

Також зазначимо, що в експериментаторів не було жодного наміру нашкодити дітям, і експеримент не націлювався на прищеплення

дітям хронічного заїкання. Проте про мету дослідження ні їм, ні їх учителям повідомлено не було *(Ambrose et al., 2002)*.

Дослідження мало знайти відповіді на такі проблемні питання *(Tudor, 1939)*:

1) *якщо перестати називати дітей заїками, зважаючи на такий характер їх мовлення, чи поліпшиться їх вимова?*

2) *якщо продовжувати наголошувати на заїканні дітей, чиє мовлення відповідає цій характеристиці, чи зміниться їх вимова?*

3) *якщо підкреслювати нормальність мовлення дітей саме з таким мовленням, чи вплине це в результаті на їх вимову?*

4) *чи зміниться характер мовлення дітей з початково нормальним мовленням, якщо їх вважати / називати заїкуватими? (Tudor, 1939)*

Тобто жодне питання / завдання дослідження не було спробою викликати у дітей заїкання.

Для дослідження були обрані діти-сироти, які виховувалися у будинку для солдатських і матроських сиріт у *Даверпорті (Davenport), штат Айова.* Їх не повідомляли про справжню мету експерименту, по суті, їх обманули, змусивши повірити, що вони проходитимуть потрібну їм логопедичну терапію *(Hasnain, 2024)*, а *М. Тюдор* – це логопед, яка навчить дітей правильно та добре говорити.

У січні 1939 р. дослідниця розпочала там роботу, взявши із собою блокнот, диктофон, динамометр і крейдові дошки. Організувати взаємодію із закладом вдалося швидко, оскільки між Університетом Айови та цим дитячим будинком уже діяла офіційна угода про співпрацю *(«Жахливий експеримент», б. д.)*.

Формування вибірки цього експерименту відбувалося так *(Tudor, 1939)*.

Спочатку дітям було запропоновано висловитися на певну тему протягом трьох хвилин. За їх мовленням спостерігали: їх слухали п'ятеро суддів, знайомих з патологією мовлення, оцінюючи промови в балах: від 1 балу – найнижчий рівень володіння мовою, до 5 балів – вільне володіння мовою, що відповідає віку дитини; при цьому 3 бали означали щось середнє. Крім того, судді мали керуватися позицією,

що 40 % дітей мають бути оцінені трьома балами, по 20 % досліджуваних повинні були отримати 2 та 4 бали, а по 10 % – 1 та 5 балів, та окремо визначити дітей, які заїкаються, або ж мають проблеми з артикуляцією звуків *(Tudor, 1939)*.



Сиротинець у Давенпорті

Джерело: *Hasnain, 2024*

Судді вислухали 256 дітей, серед яких помітили 3,9 % заїкуватих і 18,3 % – з іншими дефектами мовлення *(Tudor, 1939).*

З них для експериментального дослідження було обрано 22 дітей, яких спочатку *М. Тюдор* поділила на дві групи:

I – тих, кого вважали заїками (10 осіб),

II – тих, чиє мовлення було вільним, нормальним, хоча й різною мірою (12 дітей).

Кожну з двох початкових груп випадковим чином поділили на *підгрупи A та B.* У результаті утворилися чотири підгрупи: дві контрольні та дві експериментальні. У кожній підгрупі була дитина з ліворукістю *(Tudor, 1939)*.

Вік учасників експерименту коливався від 5 до 16 років (тобто

вибірка не була однорідною), середній вік становив 11 років.

Дослідження тривало з січня до кінця травня 1939 р. *(Monster Study, n.d.)*.

Група I-A налічувала 5 дітей, яких і вчителі закладу, і судді визнали заїками. Експериментатори спробували зняти з цієї підгрупи досліджуваних ярлик *«заїк»*. Дітям пояснювали, що заїками їх назвали помилково, насправді ж їх мовлення цілком нормальне та відповідає їх віку.

Група I-B складалася з решти початково визначеної першої групи, п'ятьох дітей, яких дорослі теж назвали заїкуватими. У процесі дослідження їх продовжували вважати саме такими (для них нічого не змінилося).

Група II-A – до підгрупи об'єднали шістьох дітей з нормальним мовленням, проте, відповідно до завдань експериментального дослідження, їм пояснювали, що в них починається заїкання й урешті-решт вони перетворяться на заїк, для чого, як приклад, їм вказували на знайому дитину, яка сильно заїкалася.

Нарешті, *група II-B* об'єднувала решту – 6 дітей з нормальним, вільним володінням мовою, щодо яких експериментатори продовжили саме так вважати, роблячи їм компліменти за їх здатність висловлюватися *(Tudor, 1939)*.

Перед розподілом дітей до певної групи їх уважно досліджували: просили висловитися на запропоновану експериментатором тему протягом 5 хвилин, читати вголос, теж 5 хвилин, що не завжди було доречно, оскільки для багатьох дітей ситуація була незвичною, а дехто з них не вмів читати, що впливало і на рівень їх IQ, який також діагностувався, проте загалом у притулку для сиріт коефіцієнт інтелекту був досить низький. Середній показник IQ досліджуваних становив 85 балів при загальному діапазоні – від 61 до 122 балів. Причому половина досліджуваних дітей мали показник IQ нижче норми, десятеро опитуваних – у межах вікової норми, а одна дитина – вище норми *(Monster Study, n.d.)*.



Кадр із експерименту монстрів

Джерело: *Thompson, 2022*

Під час виступу дитини з промовою за темою судді фіксували характеристики їх мовлення, зокрема, перерви в ньому.

Крім того, кожну дитину тестували на ведуче око, руку (оскільки наука того часу стверджувала, що заїкання – результат церебрального порушення *(Silverman, 1988)*, що стає можливим, якщо, до прикладу, ліворуку дитину перевчають на праворуку) та тонку моторику рук *(Wendell Jonson, n.d.)*.

Діти малювали візерунок, вибитий на дошці, обома руками водночас і з зав'язаними очима. Дошка складалася з двох половинок і могла рухатися, нахиляючись під різним кутом у горизонтальній площині. Дитина, взявши у кожну руку по стилусу, мала провести ними вздовж заглиблень візерунка, враховуючи різні варіанти нахилу дошки експериментатором: від 10^0 до 90^0, з кроком у 10^0. *М. Тюдор* у результаті відзначила, що кореляції між провідною рукою дитини та заїканням не виявлено, що, по суті, спростовувало побутуючу в той час у науці теорію, що заїкання може бути спричинене порушенням

активності мозку *(Tudor, 1939)*.

У кожній групі дітей також проводилася бесіда за певним стандартним для групи планом з мінімальними відхиленнями *(Silverman, 1988)*.

У *групі I-A дітей* запитували, чи люблять вони говорити та читати вголос, наголошуючи на необхідності це робити. Далі – пояснювалося, що їхні проблеми з мовленням є просто певним етапом розвитку, який проходять усі діти, що це цілком нормально, та його потрібно просто перерости / пережити. Тоді, обіцяли експериментатори дітям, вони будуть говорити вільно, добре, без помилок і зупинок. При цьому зазначалося, що не варто звертати увагу на те, що говорять інші про мовлення дитини, на їх оцінки, оскільки вони не усвідомлюють, що це закономірний етап розвитку дитини, після проходження якого вона буде говорити плавно, без зупинок. Зараз же дитина зупиняється у мовленні не через неможливість щось сказати, а через роздуми, що саме. Також наголошувалося на тому, наскільки правильна їх вимова, їх заохочували більше говорити та читати вголос *(Костенко, 2023)*.

Дітей у групі I-B запитували, як довго, з якого часу вони заїкаються, коли це почалося, що стало причиною цього; чи радили їм, як це подолати, чи вдалося поліпшити ситуацію з мовленням; які слова та звуки вимовляти найважче, чи були заїки в їх родині та чи залежить заїкання дитини від людини, з якою вона розмовляє.

Дітям групи II-A, з нормальним мовленням, проте визначеним експериментатором «заїками», повідомлялося, що дорослі (персонал закладу, судді й експерти) дійшли висновку, що у них серйозні проблеми з мовленням, які є дуже небажаними, а наявні перерви в мовленні є ознакою заїкання; отже, вони починають заїкатися, і це необхідно зупинити вольовими зусиллями. Дітям радили прийняти рішення не заїкатися, а говорити плавно, для чого, зупинившись у мовленні, потрібно глибоко вдихнути та почати говорити спочатку. Далі цих дітей переконували, що вони й самі помітили, що заїкаються, та пояснювали, що могло бути й гірше. На завершення розмови дітям радили уважно стежити за своїм мовленням і намагатися не переривати свою промову / не зупинятися в ній *(«Жорстокий психологічний*

експеримент», 2018; Tudor, 1939). Водночас *М. Тюдор* часто висміювала їх мовлення, називаючи дітей цієї підгрупи у цьому контексті жалюгідними мовцями / заїками, яким ліпше мовчати *(Костенко, 2023)*.

Кожна дитина *групи II-B* почула, що вона говорить цілком правильно та дуже гарно, і це варто продовжувати, коли є можливість, оскільки вони можуть стати відмінними ораторами.

Керівникам дитячої установи було повідомлено про характер маркування різних груп. Принаймні, щодо групи I-A, вчителям пояснили, що діти в цій групі не заїки, а володіють особливим типом мовлення, проте швидко це переростуть, оскільки це лише тимчасовий етап розвитку мовлення кожної дитини, і це доведено. Їм також радили не звертати увагу на мовлення цих дітей, не намагатися його виправляти та ні в якому разі не називати цих дітей заїками *(Tudor, 1939)*.

Окреме повідомлення адресувалося й учителям групи дітей з нормальним мовленням, яких експериментатори визначили як заїкуватих. Їм сказали, що було зроблено висновок, що цим дітям властиве заїкання, а перерви в мовленні, які у них трапляються, є ознакою його початку. І це також доведено. Вчителям у цьому випадку радили доводити цим дітям цінність гарного мовлення, уважно слідкувати за їх мовленням, зупиняючи їх, коли діти не можуть щось сказати, вказуючи на їх помилки. Також їм доводилася необхідність слідкувати за особистісним розвитком цих дітей і змінами в ньому *(Tudor, 1939)*.

Протягом усього часу, відведеного на експеримент, *М. Тюдор* приїжджала до притулку через кожні кілька тижнів, відповідно до плану експерименту, та спілкувалася з кожним досліджуваним протягом 45 хвилин, даючи йому настанови, відповідно до того, до якої експериментальної групи належала дитина *(Monster Study, n.d.)*.

Найпопулярнішою настановою для підгрупи II-A була така: *«Не розмовляйте взагалі, якщо не можете зробити це правильно» («Не розмовляй, якщо не можеш», 2021)*.

По завершенні експерименту усі 22 дітей оцінювалися тими самими суддями на вільне володіння мовленням з постановкою відповідного діагнозу. При цьому лише експериментатору було відомо, з якої

з чотирьох досліджуваних груп кожна дитина *(Tudor, 1939; Silverman, 1988)*.



Група дітей-сиріт, які брали участь у «Експерименті монстрів», підчас якого їх або хвалили, або сварили за особливості їхнього мовлення
Джерело: *Harvey, 2025*

Зазначимо, що порівнюючи результати експерименту в межах першої групи (діти, які на початку експерименту заїкалися, I-A та I-B підгрупи), суттєвої відмінності між ними, яка могла б претендувати на статистичну значимість, ми не помітили:

- у групі I-A плавність / швидкість мовлення збільшилася у двох дітей, ще у двох – зменшилася, в однієї дитини – не змінилася, порівняно з початком експерименту;
- в групі I-B плавність мовлення поліпшилася у трьох дітей, у двох інших – погіршилася; схожі результати спостерігаються і за кількістю переривань мовлення, повторів у ньому: в обох підгрупах результати поліпшилися / зменшилася кількість зупинок у мовленні в чотирьох дітей і дещо погіршилися в однієї дитини з

кожної підгрупи.

Тобто жодна дитина з групи I-A в результаті експерименту не стала говорити ліпше. Не виключено, що відсутності значимих відмінностей між підгрупами сприяло те, що вчителі закладу освіти були впевнені, що характеристики мовлення дитини не піддаються зміні, принаймні, шляхом їх переконання та позитивного оцінювання, та не схильні були визнавати, що діти, яких вони об'єктивно вважали заїкуватими, раптом перестали ними бути лише в результаті того, що їм повідомили, що експериментатори-логопеди їх такими вважають.

Значно цікавіші результати дає аналіз даних вибірки II-A, куди увійшли діти, які початково володіли нормальним, плавним мовленням, проте їх переконали експериментатори, що їх мовлення недосконале, а окремі його переривання, коли дитина просто думала, що саме потрібно сказати, трактували як початок заїкання, здатний розвинутися до діагнозу «заїкання».

Серед шести учасників групи негативні зміни в мовленні майже не торкнулися лише дитини, позначеної № 13: у неї поліпшилася плавність і швидкість мовлення, тоді як кількість переривань у висловах зменшилася, проте ця дитина стала говорити повільніше, обережно обдумуючи сказане.

У решти п'яти дітей цієї підгрупи: по двоє дітей збільшили плавність свого мовлення, погіршили її та залишили на початковому рівні; тоді як у всіх п'яти дітей зросла кількість переривань / немотивованих зупинок у мовленні. У результаті їм стало важче висловлюватися, особливо у незнайомій ситуації, у їх мовленні з'явилися повтори та вставні слова, а саме зв'язне мовлення розбивалося на окремі фрази чи навіть слова.

У однієї з п'яти дітей (№ 16) з'явилися нові поведінкові й мовленнєві прояви, характерні для заїкання (наприклад, клацання пальцями або постукування під час хвилювання під час розмови).

Результати експерименту в підгрупі II-A не лише стали швидко очевидними та помітними (як у мовленні дітей, так і в їх успішності) *(Hasnain, 2024; Waheed et al., 2023)*, але й ознаки заїкання, з'явившись

у цих дітей, сформувалися та стали проявлятися у їх подальшому дорослому житті. Вони перетворилися на мовчазних і невпевнених у собі *(Костенко, 2023; Waheed et al., 2023)*. При цьому їх мовлення, як зазначається, було нормальним і мало відрізнялося від мовлення інших людей, але поводилися вони, ніби заїкаються: їм важко було почати говорити (їх лякав цей момент розмови) та спілкуватися загалом, вони були мовчазними *(Wendell Johnson, n.d.)*.

М. Тюдор, визнавши разом зі своїм керівником, що у підгрупі II-А мовлення значно погіршилося, тричі після завершення експерименту приїжджала до притулку, щоб психологічними засобами відкоригувати ситуацію, проте це не вдалося *(Костенко, 2023; Monster Study, n.d.)*.

Суть експерименту досить тривалий час замовчували та не публікували, хоча в *університеті Айови* його зміст був у вільному доступі *(Monster Study, n.d.)*; відображався він лише у дисертації *М. Тюдор*, котра перевіряла теорію заїкання *В. Джонсона* та мала назву *«Експериментальне дослідження впливу оцінного маркування на плавність мовлення»*, оскільки, з одного боку, не бажали зашкодити науковій репутації *В. Джонсона (Monster Study, n.d.)*, а з іншого, – експеримент певною мірою міг асоціюватися з тими, що проводилися лише дещо пізніше нацистами *(Ambrose et al., 2002)*.

Лише у 2001 р. журналістське розслідування відкрило загалу приховане до цього часу дослідження, що змусило *університет Айови* принести офіційні вибачення його учасникам *(«Жорстокий психологічний експеримент», 2018; Hasnain, 2024; Monster Study, n.d.), а штат Айова – виплатити їм вел*ичезну за розміром компенсацію – 925 тисяч доларів у 2007 р.

Отже, результати експерименту підтвердили припущення *В. Джонсона*, що заїкуватість може виявитися вивченою поведінкою, спричиненою лише сформованою переконаністю дітей, що вони заїкаються.

Як вважають критики цього експерименту, дослідження не підтвердило того, що заїкання виникло в лабораторних умовах під час експерименту і не може служити підтримкою теорії заїкання *(Ambrose et al., 2002, p.190-203)*. Крім того, дослідження *М. Тюдор* не можна

поширити на більшу / іншу сукупність респондентів, навіть на тих дітей, які заїкаються, але мають батьків і родину. А, з погляду сучасності, етичні норми психологічного дослідження не дозволили б проведення такого експерименту. Додамо, що в час проведення цього експерименту етичні норми для такого дослідження офіційно не були встановлені *(Ambrose et al., 2002)*.

Ті ж науковці, які відстоювали позицію, що результати експерименту – невичерпне джерело цінної інформації, що стосується заїкання, залишилися в меншості й також зазнали критики *(Monster Study, n.d.)*.

Проте, на нашу думку, цей експеримент показує, як непродумані оцінки дорослих, що межують зі зневагою та приниженням і можуть бути висловлені зопалу, здатні негативно впливати на поведінку та розвиток маленької дитини. Її самооцінка й уявлення про себе значною мірою залежать від оцінок значущих дорослих, особливо батьків.

Перевірте себе

1. *Визначте основну гіпотезу Венделла Джонсона щодо природи заїкання. Чому він вважав, що цей розлад є «вивченою поведінкою», а не вродженою вадою?*
2. *Обґрунтуйте, чому дослідження 1939 р. отримало назву «експеримент монстрів». Які етичні аспекти викликали найбільше обурення серед колег ученого?*
3. *Проаналізуйте структуру вибірки дослідження. Чому для експерименту було обрано саме дітей-сиріт і як їхній соціальний статус впливав на можливість проведення дослідження?*
4. *Поясніть чотири основні проблемні питання, на які намагалися відповісти В. Джонсон та М. Тюдор. Яка роль кожної експериментальної групи у пошуку цих відповідей?*
5. *Схарактеризуйте методику відбору учасників. За якими критеріями п'ятеро суддів оцінювали мовлення 256 дітей перед початком експерименту?*
6. *Визначте різницю у підходах до груп II-A та II-B. Як саме маніпуляція оціночними судженнями впливала на дітей з початково нормальним мовленням?*
7. *Проаналізуйте роль Мері Тюдор у процесі експерименту. Які конкретні установки та «логопедичні поради» вона давала дітям із нормальним мовленням, яких переконували, що вони заїкаються??*
8. *Поясніть, яким чином вчені намагалися спростувати теорію про церебральні порушення як причину заїкання. Яку роль у цьому відігравали тести на провідну руку та тонку моторику?*
9. *Обґрунтуйте психологічний вплив настанови «Не розмовляй, якщо не можеш зробити це правильно». Як ця фраза вплинула на особистісний розвиток дітей групи II-A?*
10. *Визначте результати експерименту для групи I-A (діти, які заїкалися, але їх переконували у протилежному). Чому позитивне маркування не призвело до значного статистичного поліпшення мовлення?*
11. *Проаналізуйте довгострокові наслідки для дітей групи II-A. Які зміни у поведінці та самооцінці учасників спостерігалися через десятиліття після завершення дослідження?*

12. *Поясніть, чому результати експерименту не набули широкого розголосу протягом тривалого часу? Які історичні події вплинули на рішення вченого не публікувати дані?*
13. *Визначте роль «значимого дорослого» у формуванні мовленнєвих дефектів дитини згідно з концепцією В. Джонсона. Як оцінка вчителя чи батьків може стати «пророцтвом, що самоспрaвджується»?*
14. *Обґрунтуйте юридичні наслідки експерименту у 2007 р. Яку компенсацію виплатив штат Айова потерпілим і що це означає для сучасної наукової етики?*
15. *Проаналізуйте критику експерименту. Чому деякі сучасні вчені вважають, що результати дослідження М. Тюдор не дають достатніх підстав для повної підтримки теорії Джонсона?*
16. *Сформулюйте головний висновок для батьків та педагогів: як батьки та педагоги можуть підтримувати дитину з мовленнєвими труднощами й уникати негативного оцінювання її мовлення?*

СЛУХНЯНІСТЬ, ПІДКОРЕННЯ АВТОРИТЕТУ ТА МОРАЛЬНІ ІМПЕРАТИВИ УЧАСНИКІВ ЕКСПЕРИМЕНТУ

Стенлі Мілґрем



СЛУХНЯНІСТЬ, ПІДКОРЕННЯ АВТОРИТЕТУ ТА МОРАЛЬНІ ІМПЕРАТИВИ УЧАСНИКІВ ЕКСПЕРИМЕНТУ

СТЕНЛІ МІЛГРЕМ
STANLEY MILGRAM
(15 СЕРПНЯ 1933 Р. – 20 ГРУДНЯ 1984 Р.)

американський психолог



Стенлі Мілґрем
Джерело: *Open Library, n.d.*

Стенлі Мілґрем – один із найвпливовіших соціальних психологів XX ст., який увійшов до історії науки завдяки концептуалізації *феномена «тісного світу» (теорії шести рукостискань)* та своїм резонансним експериментам із *дослідження покірності (підпорядкування авторитету).* Через специфіку цих досліджень *Мілґрема* часто називають *«людиною, яка вдарила світ струмом»*.

Свої наукові пошуки та експериментальні погляди щодо підпорядкування авторитету він виклав у фундаментальних працях *«Поведінкове дослідження покірності» (1963) та «Покора владі: експериментальний погляд» (1974).*

Визнанням його вагомого внеску в науку став рейтинг авторитетного видання *«Огляд загальної психології» (2002 р.),* яке поставило *С. Мілґрема* на *46-те місце* серед найбільш цитованих психологів минулого століття.

«Люди готові діяти найбруднішими методами, якщо відповідальність за чужі страждання зможуть якось покласти на посередника».

«У людському суспільстві взагалі не було б жодної влади, якби вона не виконувала найважливішої адаптивної функції».

«Поставте під контроль те, як людина інтерпретує свій світ, – і ви зробите значний крок до контролю над її поведінкою».

«Найчастіше вчинки визначаються не стільки тим, що вона (людина – уточнення наше) є, скільки тим, до якої ситуації потрапила».

Стенлі Мілґрем

Початкову освіту *С. Мілґрем* здобув у *школі імені Джеймса Монро*, де навчався в одному класі з ще одним відомим у майбутньому соціальним психологом *Філіпом Зімбардо*. Закінчивши школу, *Мілґрем* вступив до *Нью-Йоркського Королівського коледжу*, потім – до аспірантури *Гарвардського університету*, де отримав ступінь доктора філософії з соціальної психології. Його наставником був знаменитий *Соломон Аш* – дослідник конформності.

Згодом *С. Мілґрем* викладав у *Єлі, Прінстоні та Гарварді*, працював на посаді професора *Центру аспірантів Міського університету Нью-Йорка.*

Експеримент «Покірність» (1961)

Передісторія

Під час *Нюрнберзького процесу* засуджені нацисти виправдовували свої дії тим, що вони не могли відмовитися від виконання

наказів інших навіть тоді, коли їм ці накази не подобалися, оскільки військова дисципліна не дозволяла їм цього зробити.

С. Мілґрема зацікавила проблема *Голокосту* та поведінки звичайних німців. Він замислювався над питанням про те, чи може *Голокост* повторитися в іншій країні.

Мілґрем висунув гіпотезу про те, що народ *Німеччини* має національну рису – схильність до підпорядкування авторитету. Тому німці й підкорялися наказам нацистських лідерів, незважаючи на моральні страждання.

Особливо вченого вразив суд над *Адольфом Ейхманом (Eichmann, 2018)*, якого звинувачували в убивстві тисяч євреїв, і який виправдовував свої дії тим, що він просто виконував свою роботу. Уже через три місяці після початку судового засідання над *Ейхманом* науковець провів у підвалі *Linsly-Chittenden Hall Єльського університету* експеримент *«Покірність»*, завдяки якому став неабияк популярним.

Експеримент Мілґрема мав на меті дати відповідь на питання про те, як німецькі громадяни у роки *Другої світової війни* за наказом згори та проти власної волі могли брати участь у знищенні мільйонів безневинних людей у таборах смерті, як

Адольф Ейхман (1906-1962)

зіграв одну із центральних ролей у депортації європейських євреїв під час *Голокосту*. Він організував у *Відні Центральне управління єврейської еміграції*.

У вересні 1939 р. *Ейхмана* було переведено до гестапо, де він став начальником відділу, який відповідав за депортацію й інші *«єврейські справи»*. За його керівництва було депортовано більш ніж 1,5 млн євреїв з усієї *Європи* до таборів смерті на окупованих територіях *Польщі* та *СРСР*.

У 1942 р. *Ейхман* і його підлеглі організував депортацію сотень тисяч євреїв зі *Словаччини, Нідерландів, Франції* та *Бельгії*. У 1943 та 1944 рр. вони планували депортацію євреїв з *Греції*, *північної Італії* та *Угорщини*. Наприкінці війни *Ейхман* потрапив у полон до американців, але утік у 1946 р. до *Аргентини*, де мешкав під псевдонімом *Рікардо Клемент*.

У 1960 р. агенти *Служби безпеки Ізраїлю* викрали *Ейхмана* та доставили його до *Ізраїлю*, де він постав перед судом. Процес у єрусалимському суді викликав міжнародний інтерес до *Голокосту*. 15 грудня 1961 р. *Ейхмана* було визнано винним у злочинах проти єврейського народу та повішано. Це єдиний в історії випадок застосування страти *Ізраїлем*.

далеко люди зайдуть у виконанні інструкції, якщо вона передбачає заподіяння шкоди іншій людині, наскільки легко можна вплинути на звичайних людей, щоб вони вчиняли звірства, наприклад, як німці у *Другій світовій війні.*

Спочатку *С. Мілґрем* хотів провести експеримент у *Німеччині,* виходячи з припущення, що німці схильні до підкорення, тому не дивлячись на моральні страждання завжди будуть підкорятися. Проте перед поїздкою до Німеччини він провів пробний експеримент у *Нью-Хайвені, штат Коннектикут, США,* результати якого показали, що у поїздці до *Німеччини* немає необхідності.

«Я виявив стільки покори, – говорив *Мілґрем*, – *що не бачу необхідності проводити цей експеримент у Німеччині» (Копець, 2010).*

У *експерименті Мілгрема* задіяні три ключові ролі:

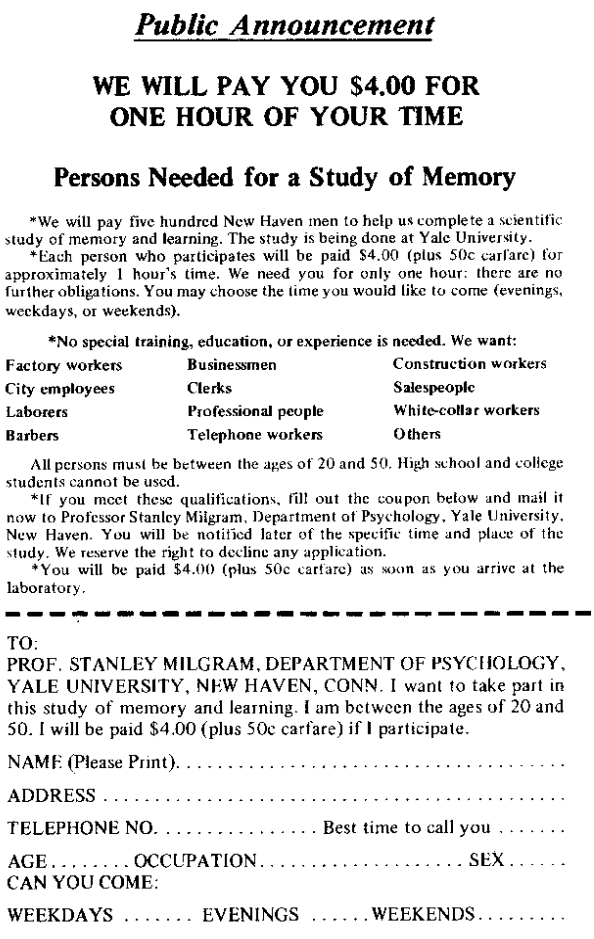
– *«експериментатор»* – представник науки та офіційної влади. Він керує процесом, випромінює впевненість і дає вказівки продовжувати дослідження, попри вагання учасників.

– *«учитель»* – єдиний справжній досліджуваний, який не знає прихованої суті експерименту. Його завдання – зачитувати «учню» пари слів для запам'ятовування, перевіряти відповіді та, у разі помилки, карати його розрядом електричного струму, щоразу збільшуючи напругу.

– *«учень»* – спеціально найнятий актор, який удає, що запам'ятовує слова. Насправді він не отримує жодних ударів струмом, але має реалістично імітувати страждання від болю при кожній «помилці».

Досліджувані – люди різного соціального стану: від слюсаря до президента корпорації, з різним рівнем освіти, в основному – представники середнього класу віком від 20 до 55 років, здорові фізично та психічно, які не мають проблем з поліцією та не спостерігаються у психолога.

Опис експерименту



Public Announcement

WE WILL PAY YOU $4.00 FOR ONE HOUR OF YOUR TIME

Persons Needed for a Study of Memory

*We will pay five hundred New Haven men to help us complete a scientific study of memory and learning. The study is being done at Yale University.

*Each person who participates will be paid $4.00 (plus 50c carfare) for approximately 1 hour's time. We need you for only one hour: there are no further obligations. You may choose the time you would like to come (evenings, weekdays, or weekends).

*No special training, education, or experience is needed. We want:

Factory workers	Businessmen	Construction workers
City employees	Clerks	Salespeople
Laborers	Professional people	White-collar workers
Barbers	Telephone workers	Others

All persons must be between the ages of 20 and 50. High school and college students cannot be used.

*If you meet these qualifications, fill out the coupon below and mail it now to Professor Stanley Milgram, Department of Psychology, Yale University, New Haven. You will be notified later of the specific time and place of the study. We reserve the right to decline any application.

*You will be paid $4.00 (plus 50c carfare) as soon as you arrive at the laboratory.

TO:
PROF. STANLEY MILGRAM, DEPARTMENT OF PSYCHOLOGY, YALE UNIVERSITY, NEW HAVEN, CONN. I want to take part in this study of memory and learning. I am between the ages of 20 and 50. I will be paid $4.00 (plus 50c carfare) if I participate.

NAME (Please Print). . . . . .

ADDRESS . . . . . .

TELEPHONE NO. . . . . Best time to call you . . . . . .

AGE . . . . . OCCUPATION . . . . . SEX . . . . . .
CAN YOU COME:

WEEKDAYS . . . . . EVENINGS . . . . . WEEKENDS . . . . . .

Оголошення про набір учасників експерименту

Джерело: *Milgram Experiment advertising, 1961*

Між 1960-м та 1963-м рр. з метою пошуку досліджуваних для участі у годинному навчальному експерименті, спрямованому на дослідження ефективності покарання за незапам'ятовування, *С. Мілґрем* розмістив в одній із газет рекламне оголошення. За участь в експерименті досліджуваний отримував платню у розмірі 4,5 $ США.

Досліджуваним говорилося, що вони беруть участь в експерименті, мета якого – вивчити, як біль впливає на пам'ять людини. Для цього один учасник (учень) повинен заучувати пари слів із довгого списку доти, поки не запам'ятає кожну пару, а інший (учитель) – перевіряти пам'ять учня та карати його за кожну помилку усе сильнішим електричним розрядом.

Ролі в експерименті начебто розподіляли за жеребкуванням, але, зрозуміло, що роль «учителя» завжди діставалася досліджуваному.

Роль «експериментатора» виконував 31-річний учитель біології. Він був неупередженим і суворим.

«Учня» грав спеціально навчений актор, 47-річний бухгалтер. Він завжди був тільки «учнем», про що інші досліджувані не знали.

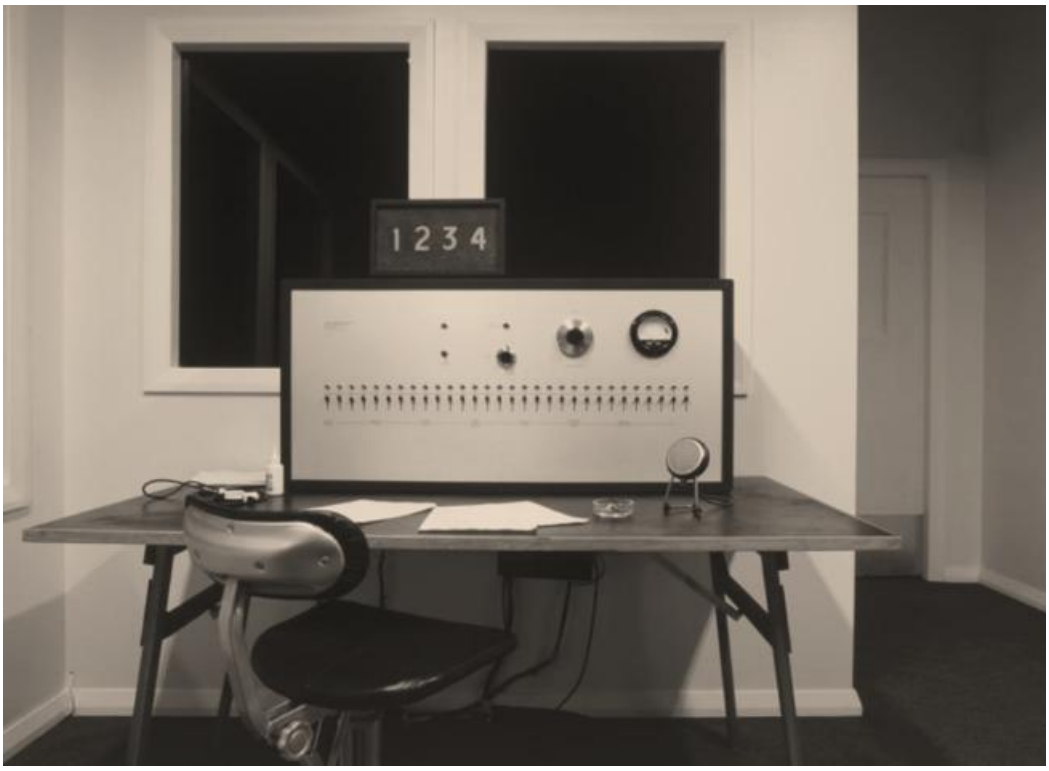
Учасникам експерименту розповіли про його мету – довести або спростувати гіпотезу про те, що людина краще запам'ятовує інформацію, відчуваючи біль.

На початку експерименту *«учителю»* й *«учню»* демонстрували силу струму в 45 вольт.

На наступному етапі «учня» прив'язували до крісла з електродами, а «учитель» виходив до іншої кімнати, де було розміщене табло із зазначенням сили струму.

«Учитель» пропонував учневі прості завдання на запам'ятовування та після кожної помилки натискав на кнопку, почавши з 15 вольт і збільшуючи силу струму з кожною новою помилкою на 15 вольт аж до 450 вольт, ніби караючи учня. Актор, який грав учня, робив вигляд, що отримує удари. Уже на ударі в 150 вольт «учень» починав просити «учителя» припинити натискати на кнопки та завершити експеримент. Проте експериментатор говорив «учителю», що необхідно експеримент продовжувати.

Чим сильнішим ставав удар струмом, тим сильніший дискомфорт розігрував «учень», потім він демонстрував сильний біль, пізніше починав скаржитися на хворе серце та на те, що йому стає дуже погано, і, зрештою, починав страшенно кричати, щоб експеримент припинили.



Прилад, який використовував «учитель» (досліджуваний) в експерименті С. Мілґрема

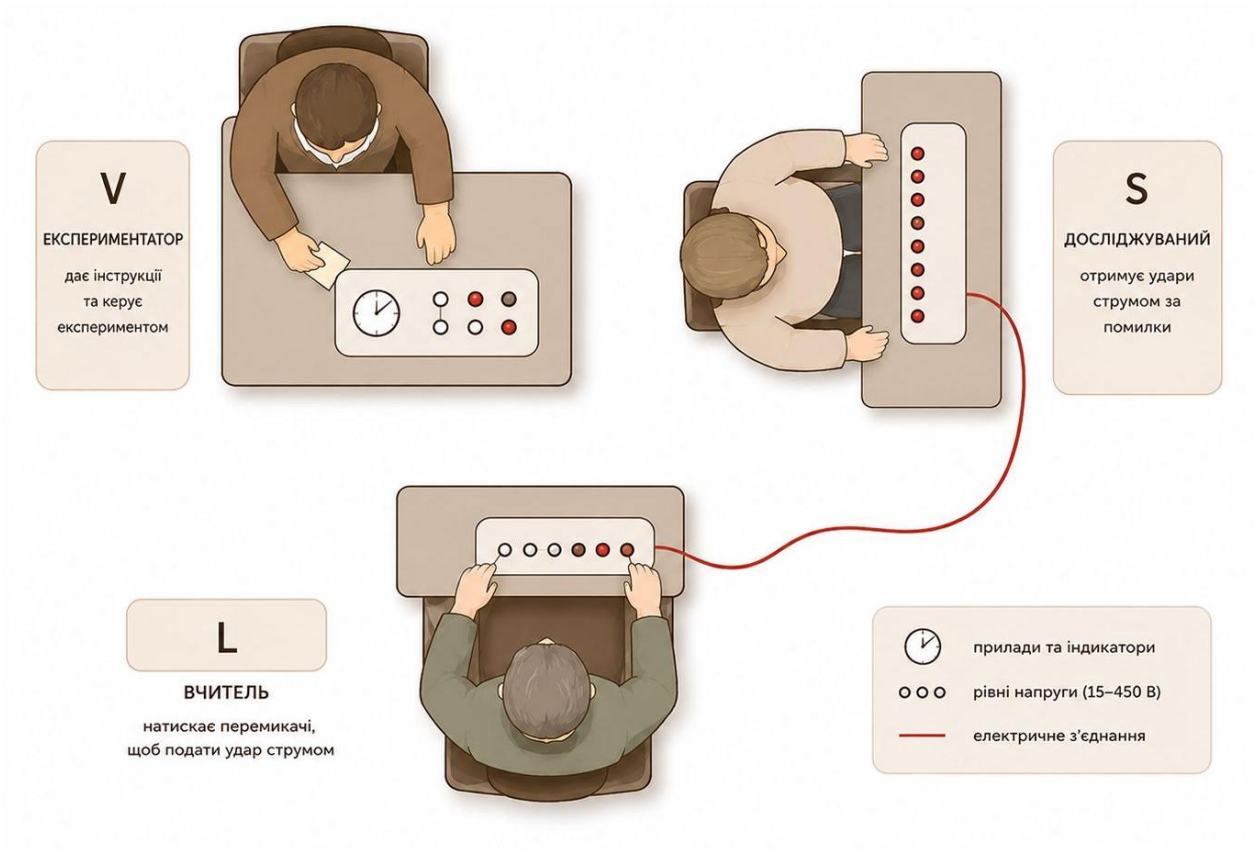
Джерело: *Dickinson, 2008*

Якщо «учитель» вагався продовжувати експеримент, експериментатор запевняв його, що бере повну відповідальність як за експеримент, так і за безпеку учня на себе, і що експеримент має продовжуватися.

Цікаво, що «експериментатор» не погрожував «учителям», які сумнівалися, не обіцяв ніякої винагороди за участь в експерименті.

Експериментатор використовував одну із чотирьох фраз:

1. *Будь ласка, продовжуйте.*
2. *Для експерименту необхідно, щоб ви продовжували.*
3. *Абсолютно необхідно, щоб ви продовжували.*
4. *У вас немає іншого вибору, ви повинні продовжувати (Milgram, 1963).*



Схематичне зображення експерименту С. Мілгрема

Джерело: Розроблено авторами з використанням технологій ШІ, 2026
Примітки: експериментатор (V), «вчитель» (L), «учень» (S).

Якщо «учитель» хотів зупинитися, то після четвертої фрази експериментатор припиняв експеримент. Якщо ж ні, то експеримент припинявся, коли «учитель» завдавав максимальної (450 вольт) травми «учню» три рази поспіль. Коли «учитель» висловлював конкретні зауваження, експериментатор також відповідав спеціальними фразами.



Фото одного із досліджуваних в експерименті С. Мілґрема

Джерело: *Zaujímavý Svet, 2015*

Наприклад, якщо досліджуваний запитував, чи може «учню» бути нанесена незворотна фізична шкода, експериментатор відповідав: *«Хоча шок може бути болісним, немає ніякого постійного ушкодження тканин, тому, будь ласка, продовжуйте»*.

Якщо «вчитель» казав, що «учень» хоче зупинити експеримент, експериментатор відповідав: *«Чи подобається це учню, чи ні, Ви повинні продовжувати, поки він не вивчить усі пари слів правильно, тому, будь ласка, продовжуйте» («Експеримент Мілґрема», б.д.)*.

Результати експерименту

Цікаво, що за кілька днів до початку експерименту *Мілґрем* запропонував своїм студентам і аспірантам дати прогноз щодо кількості досліджуваних, які дійдуть до кінця експерименту. Ті зійшлися

на думці, що таких буде не більше 1-2%.

Неформально опитані колеги *Мілґрема* теж вважали, що відсоток тих, хто дійде до критичної позначки буде невеликим *(Milgram, 1963)*.



Фото з експерименту С. Мілґрема

Джерело: *Grether, 2026*

Опитані психіатри та професори назвали дещо іншу цифру. На їхню думку, після 300-вольтового розряду, коли «учень» відмовиться відповідати, лише 3,73% досліджуваних будуть продовжувати експеримент, і *«лише трохи більше однієї десятої відсотка досліджуваних застосують найсильніший розряд» (Milgram, 1965)*.

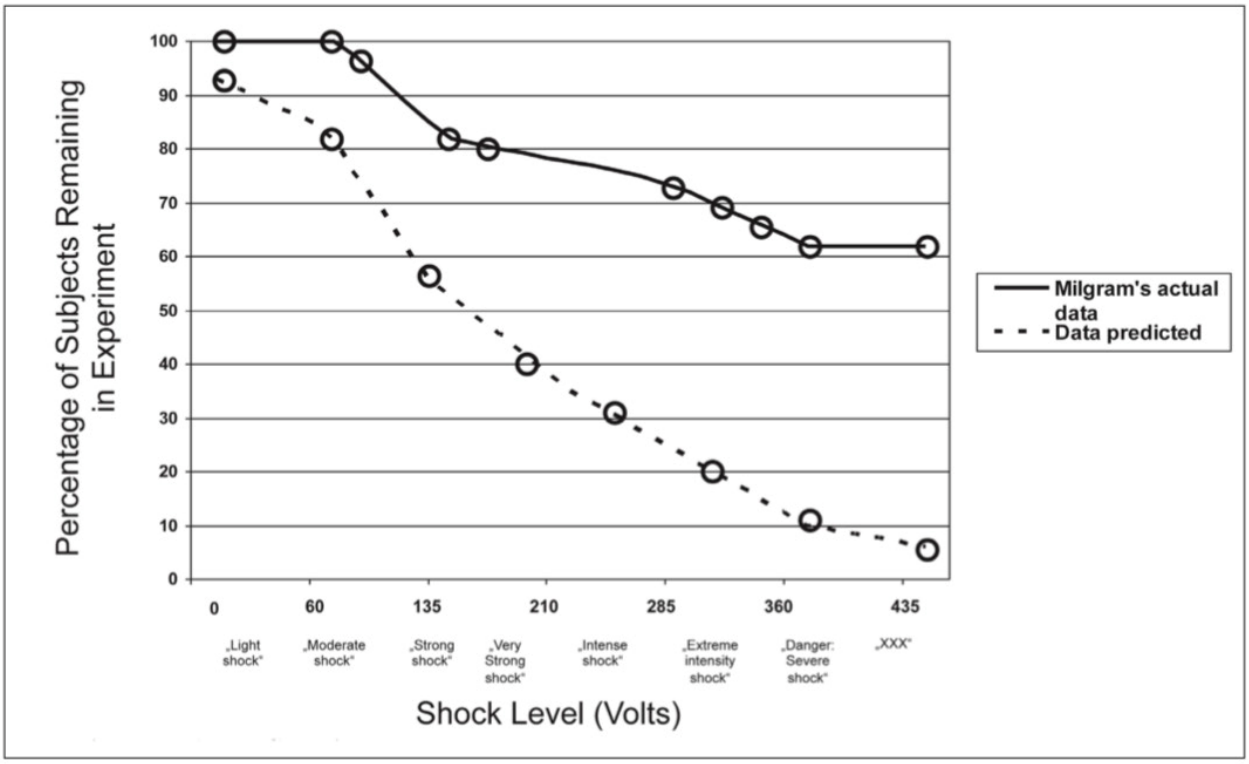
Мілґрем звернувся і до почесного випускника *Гарвардського університету Хаїма Хомніка*, який сказав, що цей експеримент не буде конкретним доказом невинності нацистів, оскільки *«бідні люди більш схильні до співпраці» (Milgram, 1963)*.

Отримані ж *С. Мілґремом* результати вразили усіх: усупереч прогнозам, більшість досліджуваних повністю підкорялися вказівкам експериментатора та карали «учня» струмом навіть після того, як той переставав кричати та бити ногами об стіну.

Учений провів серію із 40 експериментів. З 40 досліджуваних тільки один зупинився на напрузі до 300 вольт, п'ятеро – зупинились на

300 вольтах, четверо – після 315 вольт, двоє – після 330 вольт, один – після 345 вольт, один – після 360 вольт, і ще один – після 375 вольт.

Інші 26 досліджуваних дійшли до критичної позначки 450 вольт *(«Експеримент Мілґрема», б.д.)*.



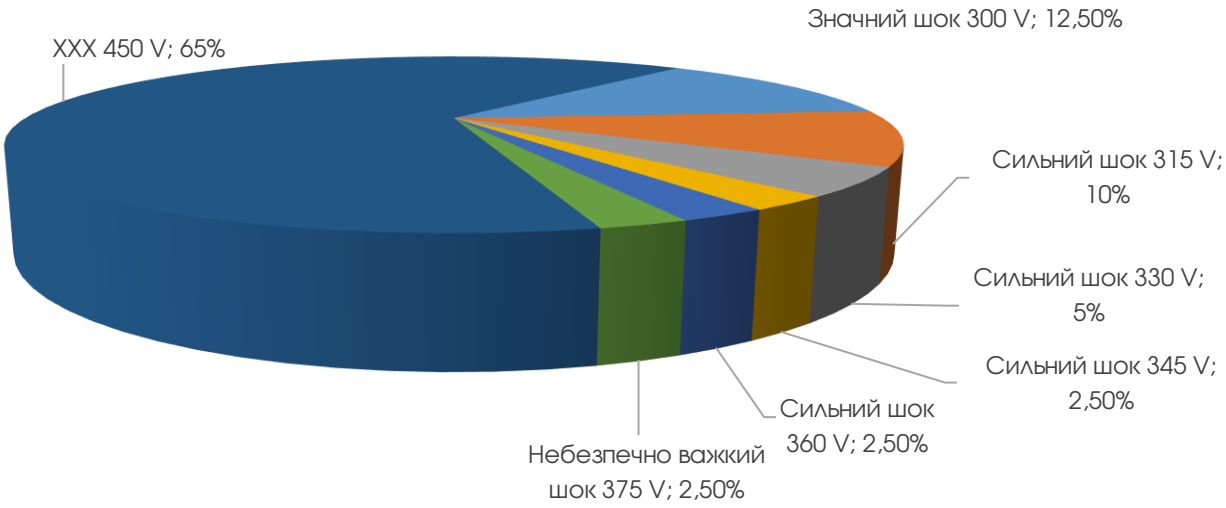
Прогнозована (нижня крива) і дійсна (верхня крива) кількість людей, які підкорилися проханням і наказам експериментатора в експерименті Мілґрема

Джерело: *Bierbrauer, 2014*

Під час експерименту досліджувані виявляли рівний ступінь напруги, стресу, що проявлялися у потовиділенні, тремтінні, заїканні, стогоні, нігті впивалися у шкіру, були напади нервового сміху, посмішки (у 14 із 40 досліджуваних) чи судоми *(Milgram, 1963)*. Їм було некомфортно збільшувати силу струму через помилки «учня». Кожен учасник принаймні один раз призупиняв експеримент, щоб запитати, чи продовжувати його. Проте після запевнення експериментатора у більшості експеримент тривав. Були й такі, хто сказав, що поверне гроші, які йому заплатили за участь, тільки б припинити дослідження.

Один із професорів так описував побачене: *«До кімнати увійшов чоловік років сорока – твердою ходою, в костюмі, упевнений у собі.*

Через 10 хвилин переді мною сидів червоний, спітнілий чоловік з тремтячими руками. Від колишньої людини не залишилося й сліду. Він бурмотів: «Господи, що ж я роблю, що ж я роблю?!», Потім він ударив себе кулаком по голові, але кнопку все одно натиснув» («Експеримент Мілгрема – підпорядкування авторитету», б.д.).



Результати експерименту Мілґрема, %

Джерело: *створене авторами*

Пояснення результатів експерименту

Мілґрем говорив, що *«це дослідження засвідчило надзвичайно високу готовність нормальних дорослих людей йти невідомо як далеко, дотримуючись указівок авторитету» («Експеримент Мілгрема», б.д.).*

У *статті «The Perils of Obedience» С. Мілґрем* зробив такі висновки про проведений ним експеримент:

«Юридичні та філософські аспекти слухняності мають величезне значення, але вони дуже мало говорять про те, як більшість людей поводиться у конкретних ситуаціях. Я поставив простий експеримент в Єльському університеті, щоб перевірити, скільки болю звичайний громадянин заподіяв би іншій людині просто тому, що йому наказав

вчений-експериментатор. Суворий авторитет був протиставлений найсильнішим моральним імперативам суб'єктів (учасників) не завдавати шкоди іншим, і, коли вуха суб'єктів (учасників) дзвеніли від криків жертв, авторитет перемагав частіше за все.

Надзвичайна готовність дорослих піти майже на все за вказівкою авторитету є головним висновком дослідження та фактом, який найбільше потребує пояснення. Звичайні люди, які просто виконують свою роботу та без особливої ворожості зі свого боку, можуть стати учасниками жахливого руйнівного процесу. Більше того, навіть коли руйнівні наслідки їхньої роботи стають явно очевидними, і їх просять учиняти дії, несумісні з фундаментальними стандартами моралі, відносно небагато людей мають ресурси, необхідні для опору владі» (Milgram, 1973).

Стенлі Мілґрем



С. Мілґрем у кімнаті для проведення експерименту

Джерело: *Soto-Pérez, 2012*

Експеримент *С. Мілґрема* вважають одним із найбільш жорстоких і неетичних, адже перед досліджуваним стояло приховане завдання – пробудити в собі садиста, навчитися завдавати болю іншим і після цього не відчувати докорів сумління.

Коли психолог *Філіп Зімбардо* провів свій знаменитий «тюремний експеримент», його однокласник *Стенлі Мілґрем* прийшов у нього і сказав: *«Нарешті! Тепер не мене, а тебе всі вважатимуть автором найнеетичнішого психологічного експерименту!»*.

Після експерименту *Мілґрем* висунув кілька припущень, які згодом перевірив експериментально:

– досліджувані підкорялися авторитету Єльського університету.



Світлина з експерименту Мілґрема

Джерело: *Grether, 2026*

У зв'язку з цим *Мілґрем* повторив експеримент. Він орендував приміщення від імені деякої *комерційної організації «Дослідницька Асоціація Бриджпорта» в м. Бриджпорт, штат Коннектикут,* відмовившись від будь-яких посилань на *Єльський університет*. Проте

результати проведеного тут експерименту не надто відрізнялися від отриманих у *Єльському університеті*: до критичної позначки дійшли 48% досліджуваних.

– вибірка складалася тільки з чоловіків, а чоловіки мають біологічну схильність до агресивних дій.

Проведений *Мілґремом* з метою перевірки цього припущення експеримент, розвіяв міф про м'якосердечних жінок. Жінки-учителі під час експерименту вели себе так само, як учителі-чоловіки у попередніх експериментах *Мілґрема.*

– досліджувані («учителі») не усвідомлювали небезпеку ударів електричним струмом для «учня», недооцінювали потенційну небезпеку для жертви.

Для перевірки цього припущення в одному із експериментів *«учень»* відразу заявив, що у нього хворе серце і він не витримає ударів струмом. У ході експерименту «учень» кричав: *«Досить!», «Випустіть мене звідси!», «Я відмовляюся продовжувати!»,* проте поведінка «вчителів» не змінювалася: 65 % досліджуваних під час експерименту довели напругу до максимального показника.

– досліджувані мали схильність до проявів садизму та насолоджувалися можливістю завдавати страждань.

Мілґрем перевірив з допомогою спеціальних тестів окремих досліджуваних. *Результат* – люди цілком нормальні з достатньо стійкою психікою. За віком, фахом, кваліфікаційним рівнем вони були звичайними пересічними громадянами, які нічим не відрізнялися від звичайних людей. Як сказав науковець: *«Вони і є ми з вами».*

У ще одній серії експериментів учений увів у дослідження ще одну особу – *асистента експериментатора*. Коли асистент залишався в кімнаті наодинці з досліджуваним *(«учителем»),* то продовжувати експеримент погодилися тільки 20% досліджуваних. Коли «учителеві» давали право самому обрати інтенсивність удару електричним струмом, 95% досліджуваних обирали напругу в 150 вольт.

Якщо інструкції досліджуваному експериментатор давав по теле-

фону, то покірність «учителів» значно знижувалася (20 % досліджуваних продовжували експеримент до критичної напруги). Багато ж досліджуваних лише прикидалися, що продовжують експеримент.

Коли досліджуваному давали інструкції два експериментатора, до того ж один наказував зупинитися, а інший – наполягав на продовженні експерименту, то «учитель» припиняв експеримент.

Сформульована *Мілґремом* на основі результатів експериментів «теорія агентського стану» полягає в тому, що ми легко відмовляємося від власного почуття відповідальності, дотримуючись вказівок авторитетної особи.

Мілґрем був переконаний, що всередині нашої свідомості вкоренилася необхідність підкорення владі та нездатність протистояти керівництву, незважаючи на дискомфорт при виконанні вимог останнього. Тобто, якби експериментатор не наполягав на продовженні експерименту, досліджуваний швидко б припинив цю «гру».

Науковець також провів кілька додаткових експериментів, які ще більше підтвердили його припущення. Експеримент ученого спочатку викликав недовіру, проте пізніше був визнаний одним із найбільш морально значущих досліджень у психології.

С. Мілґрем створив документальний фільм *«Покірність»*, який демонструє експеримент і його результати *(Milgram, 1965)*.

Повторні експерименти

Експеримент *Мілґрема* було повторено у багатьох країнах*: у Німеччині, Італії, Іспанії, Австрії, Нідерландах, Йорданії*. Результати були аналогічні.

Т. Бласс – американський соціальний психолог, який пережив *Голокост,* почесний професор психології *в Університеті Меріленда, округ Балтімор,* проаналізував результати повторень експерименту *Мілґрема,* які було зроблено по всьому світу. Він з'ясував, що немає жодного зв'язку між часом проведення експерименту та рівнем покірності. Порівнявши результати схожих експериментів, проведених у *США*, з експериментами, проведеними в інших країнах, *Т. Бласс*

виявив, що середні показники покірності схожі: у дослідженнях у *США* приблизно 61% досліджуваних були повністю покірними, тоді як в інших країнах рівень покірності становив 66% *(Blass, 2002)*.

Група дослідників *Університету соціальних і гуманітарних наук у Польщі* повторила експеримент *Мілґрема* у 2015 р. *(Dolinski et al., 2017)* з таким самим результатом.

У ході експерименту учасників (40 чоловіків та 40 жінок віком від 18 до 69 років) попросили виступити у ролі «вчителів» і домогтися правильного виконання завдань «учнями». За помилки «учнів» карали ударами струмом різної сили (15-450 вольт, від 1-ої до 10-ї кнопки). Роль «учнів» виконували актори, які переконливо демонстрували відчуття болю від ударів струмом, а проводили експеримент люди, чия зовнішність і поведінка мали справити на учасників враження авторитетного фахівця.

Із 80 досліджуваних 90% (72 із 80 осіб) пройшли увесь шлях до максимального рівня ураження електричним струмом після «наказу» експериментатора. По одній-дві людини зупинилися на 5-9 рівнях.

Дослідники з'ясували, що люди з більшою ймовірністю не дохо-дять до кінця експерименту, якщо в ролі учня виступає жінка (у шести проти двох випадків із 40), проте малий розмір вибірки не дозволив дослідникам зробити достатньо обґрунтований висновок.

Підсумовуючи результати експерименту, доктор *Томаш Гржиб* сказав:

«Через півстоліття після дослідження Мілґрема про підпорядкування владі, переважна більшість досліджуваних все ще готові стратити безпомічну людину електричним струмом» (Грушинська, 2014; «Експеримент Мілгрема вивчав», 2020; McLeod, 2023).

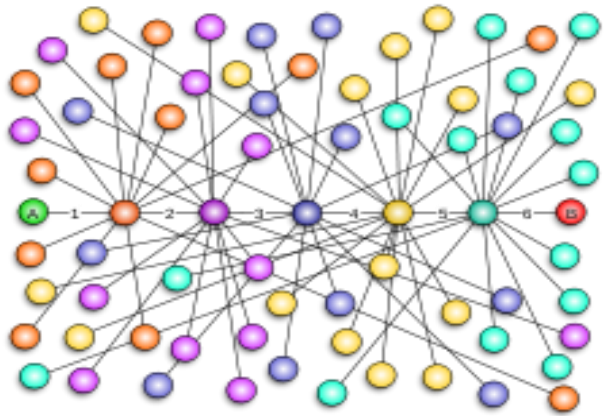
Фальсифікація результатів

М.М. Холландер із Університету Вісконсіна і *Дж. Туровец із Університету Зігена* (2017) після детального аналізу інтерв'ю учасників експерименту, визначили, що 72 % тих «учителів», які дійшли до позначки у 450 вольт, знали про те, що насправді вони не завдають болю «учневі». Вони здогадалися про це, оскільки не повірили, що хтось дозволить ударяти настільки сильним розрядом струму живу людину. Однак *Мілґрем* не врахував ці інтерв'ю у своїх висновках, а, отже, неправильно інтерпретував результати, оскільки досліджувані розуміли, що їх обманюють і просто грали на публіку *(Hollander et al., 2017; Jarrett, 2018).*

Замість висновку

На думку *Мілґрема*, від часів концтаборів природа людини не змінилася. Парадокс полягає в тому, що вірність, дисципліна та самопожертва – ті чесноти, які ми так цінуємо в людях, прив'язують останніх до найбільш нелюдських систем влади. Ось чому актуальність експериментів *Мілґрема* можна заперечувати, але небезпечно недооцінювати. Люди, які підкоряються наказам авторитету, не відчувають відповідальності за свої дії, оскільки не сприймають їх як власні.

Експеримент «Світ тісний»



Графічний вигляд теорії шести рукостискань

Джерело: *"Теорія шести рукостискань", 2010*

Феномен «маленького світу» – експериментальне обґрунтування «правила шести рукостискань».

У 1969 р. *С. Мілґрем* з колегою *Дж. Треверсом* висунули гіпотезу, згідно якої кожна людина опосередковано знайома з будь-яким іншим жителем планети через недовгий ланцюжок спільних знайомих,

який у середньому налічує шість осіб. Тобто, будь-які дві людини на Земній кулі розділені 6-ма рівнями зв'язків або ж 5-ма рівнями спільних знайомих. Це означає, що дві випадково взяті людини знайомі на відстані в середньому шести осіб.

Теорія шести рукостискань – результат *експерименту Мілґрема «Світ тісний» (Small world experiment, 1967),* який складався із серії експериментів, проведених у *США* з метою пошуку й аналізу середньої довжини шляху (кількість зв'язків між людьми) між об'єктами (людьми – учасниками експерименту) соціальної мережі. Сам *Мілґрем* до появи теорії відношення не має.

Отже, головний результат експерименту – *об'єкти соціальної мережі мають довжину шляху в середньому шість (Milgram, 1967).*

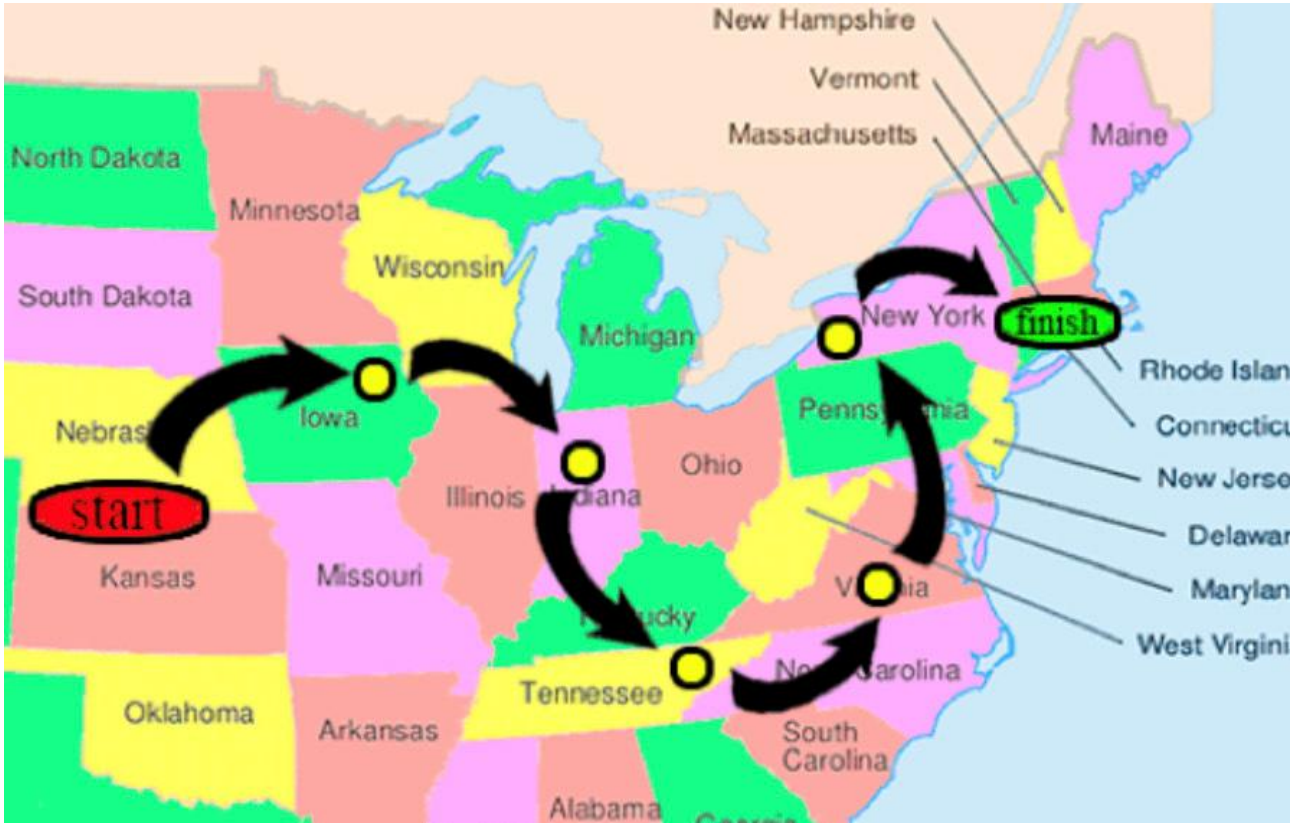
Варто зазначити, що цей експеримент неодноразово критикували, але подальші дослідження, зокрема, з допомогою електронної пошти, доводять правильність результатів, отриманих *Мілґремом.*

Опис експерименту

Жителям двох міст *(Вічита, штат Канзас та Омаха, штат Небраска),* які були віддалені один від одного, роздали листи, які треба було передати конкретній людині, котра проживала в *Бостоні, штат Массачусетс*. Конверти можна було передавати тільки через своїх знайомих і родичів.

Якщо людина особисто знала бостонського адресата, вона просто відправляла йому листа. Якщо ж адресат був незнайомий учаснику експерименту, він повинен був серед своїх знайомих обрати тих, хто найбільш імовірно мав би бути знайомим із цільовим адресатом.

Якщо адресат у *Бостоні* отримував лист, учені проводили підрахунок учасників.



Приклад одного із можливих варіантів в експерименті Мілґрема

Джерело: *Burkardt, 2013*

Результати експерименту

Аналіз результатів експерименту показав, що іноді в ланцюзі були присутні дві людини, іноді – дев'ять/десять. Дуже часто листи «застрягали», бо люди не хотіли їх передавати комусь. Так, з 296 листів 232 просто не досягнули мети. До адресата дійшли 64 листи. Зробивши підрахунки, *Мілґрем* визначив, що в середньому кожний конверт пройшов через 5,5 осіб. Люди у *США* знайомі один із одним на відстані шести осіб. Так і народилася *теорія «шести рукостискань».*

На її основі виник, для прикладу, жарт про те, що *«через п'ять осіб кожен з нас знайомий з англійською королевою»*. Компанія *Microsoft* протягом двох років аналізувала результати, отримані за місяць спілкування 242 720 596 користувачів. На цій базі даних було встановлено, що кожен з 240 мільйонів користувачів сервісу міг би «дійти» до іншого в середньому за 6,6 «кроків» *(«Теорія шести рукостискань», б.д.)*. Тим самим було підтверджено результати експерименту *Мілґрема.*

Експеримент у метро

Один із перших експериментів *Мілґрема («breaching experiment»)* проходив у 1970-х рр. у нью-йоркському метро *(Шама, 2019; Blass, 2009; «Obedience to Authority», n.d.)*.

Суть експерименту полягала в тому, щоб перевірити, як люди реагуватимуть на порушення негласних норм (резидуальних правил – за *Т. Дж. Шеффом*, 1960 *(Thomas J. Scheff, n.d.)*). Ці норми керують тими сторонами людської поведінки, які не охоплені формальними, аналітично виявленими та впорядкованими соціальними правилами.

Шефф визначає ці правила за двома критеріями:

1) більшість людей погоджуються з ними й автоматично їх виконують;

2) ці норми залишаються непомітними доти, доки не порушуються *(Thomas J. Scheff, n.d.)*.

Метою експерименту було *виявлення механізмів дотримання соціальних резидуальних норм (правил, які регулюють щоденну діяльність людини)*.

У експерименті *Мілґрема* резидуальні правила стосувалися соціальної поведінки у метро. Здавалося б, поводитися в метро соціально прийнятним чином дуже просто, адже кількість необхідних соціальних взаємодій мінімальна, і правил, що визначають взаємовідносини між пасажирами, дотримується переважна більшість людей: хто перший сів, того й місце і в метро люди утримуються від розмов один з одним.

Мілґрем дав своїм студентам таке завдання: спуститися у метро в час пік і попросити у людей (молодих чи старих, чоловіків чи жінок, білих чи афроамериканців), які сидять, поступитися їм місцем. Тобто, експериментатори провокували людей порушувати резидуальні норми та відступати від двох правил, звертаючись до пасажирів із проханням поступитися їм місцем.

Вони ставили пасажирам три питання (ці питання повинні були звучати як прохання, в жодному разі не як вимога):

1) «Вибачте, чи можу я зайняти ваше місце?»

2) «Вибачте, чи можу я зайняти ваше місце? Я не можу читати стоячи».

3) Гучний діалог між експериментатором і його напарником:

Експериментатор*: «Вибачте, як вам здається, чи нормально буде, якщо я попрошу когось поступитися мені місцем?»*

Напарник: *«Що?»*

Експериментатор: *«Як Ви вважаєте, це нічого, якщо я попрошу кого-небудь поступитися мені місцем?»*

Напарник (абсолютно байдужим голосом): *«Я не знаю».*

Така процедура дозволяла отримати дискретну, вимірювану реакцію: люди могли або поступитися своїм місцем, або відмовити у проханні.



Нью-Йоркське метро, 1970-ті рр. XX ст.

Джерело: *Bobbé, n.d.*

Попередньо було сформульовано 4 можливі наслідки таких прохань:

1) порушення «правил» приведе до негативних наслідків;

2) наслідком порушення резидуальних правил може бути процес нормалізації (Наприклад, людина, яку попросили поступитися місцем, може так зрозуміти поведінку експериментатора: *«людина просить поступитися місцем, бо їй стало погано»*. Це і є нормалізація)*;*

3) більшість експериментаторів були готові не тільки до відмови, але й до різкої відповіді;

4) традиційно вважається, що ніхто не поступиться місцем, якщо його про це просто попросити (Шама, 2019; Blass, 2009; Milgram, 2010; «Obedience to Authority», n.d.).

Усе в експерименті зводилося до того, що прохання, мотивування настільки рідкісні, що здатні привести в дію могутні сили соціального гальмування.

Процедура експерименту

Роль експериментаторів виконували студенти *Мілґрема*: 6 чоловіків і 4 жінки, кожна з яких була темношкірою. Експериментатори працювали в парі: поки один озвучував прохання, інший записував дані та спостереження.

Кожен експериментатор повинен був звернутися до таких категорій пасажирів:

– одного чоловіка та однієї жінки до 40 років;

– одного чоловіка та однієї жінки після 40 років.

Експериментатори зверталися виключно до людей однієї з ними раси.

Результати експерименту в метро

Результати виявилися разючими.

Після першого питання *(«Вибачте, чи можу я зайняти ваше місце?»)* 56% людей мовчки вставали та поступалися своїм сидячим

місцем, ще 12,3% досліджуваних рухалися убік, звільняючи трохи місця, після чого опинялися в тісноті. Тобто, 68,3 % досліджуваних поступилися місцем.

Після другого питання (*«Вибачте, чи можу я зайняти ваше місце? Я не можу читати стоячи»*. При цьому експериментатор тримав у руках дешевий детектив) поступилися місцем лише 37% людей. Виходить, що надто тривіальне мотивування не привело до процесу нормалізації, оскільки досліджувані не сприйняли прохання експериментатора як достатньо адекватне, таке, що заслуговує на їхню увагу.

Після третього діалогу поступилися місцем тільки 36,5% досліджуваних пасажирів метро.

Цю експериментальну ситуацію було введено у зв'язку з обставиною, що досліджувані в метро можуть бути настільки здивовані проханням, що просто не встигнуть сформулювати відповідь. У такій ситуації їм, звичайно, легше поступитися місцем, ніж миттєво знайти умотивовану відмову.

Увійшовши через різні двері, експериментатор і напарник ставали навпроти досліджуваного. Потім вони гучно озвучували діалог. Цим самим, ніби попереджаючи пасажирів, що сиділи перед ними, про те, що у вагоні є претенденти на їхні місця і до них зараз можуть звернутися з відповідним проханням. Так знімався ефект раптовості, який був у попередніх варіантах експерименту.

Через 10 секунд після розіграного діалогу експериментатор звертався до пасажира, який сидів, чи той може йому звільнити місце. Місцем поступалися тільки 36,5% пасажирів. Тобто наявність додаткового часу між діалогом і проханням дозволяло досліджуваним краще підготуватися до того, щоб відхилити прохання.

У ще одній серії експериментів експериментатор писав перед досліджуваним записку з проханням: *«Вибачте, можна я сяду на Ваше місце? Я б дуже хотів сісти. Дякую»* та передавав йому її, промовляючи: *«Вибачте»*. У цьому випадку 50% досліджуваних поступилися своїм місцем.

Висновок С. Мілґрема

У ході експерименту майже 70% людей мовчки рухалися чи поступалися місцем у метро людині, яка просто попросила їх про це, не з'ясовуючи причини такого прохання.

Експериментатори виявили *соціальну поступливість,* яка свідчила про те, що люди не прагнуть захищати резидуальні норми.

Мілґрем зробив такий висновок: людям властиво порушувати негласні правила тоді, коли вони не мають додаткової інформації; їм легко самим придумати виправдання цього порушення. Очевидно, більшість людей подумала, що людина, яка задає таке дивне питання, або погано почувається, або це людина з інвалідністю. Вона ж не буде ставити таке дурне питання просто так?

Але що цікавіше – те, наскільки важко було студентам звертатися з такими проханнями та порушувати негласні правила. На це є дві причини:

– люди люблять жити укоріненими у систему і бояться, коли ця система стає нестабільною (тим більше бояться стати обурювачами цієї системи)

– люди бояться отримати відмову або бути відкинутими, і цей страх є одним із фундаментальних у людському мисленні (усвідомленні).

Експеримент «Вторгнення до черги»

Черга – класичний приклад того, як люди створюють громадський порядок, спираючись на принцип справедливості; це соціальна система, яка володіє трьома характеристиками:

– регулює послідовність отримання людьми доступу до товарів чи послуг;

– упорядкована у просторі;

– зберігається за рахунок колективного знання принципів поведінки, вла-стивих ситуації *(Milgram, 2010)*.

Мілґрем розрізняв два типи черг: упорядковану *(formal queue)* – запис на прийом до лікаря, видача номерків та неупорядковану, спонтанну чергу *(waiting line)*, яка є явищем соціального порядку, що підпорядковується загальним соціально-психологічним законам *(Milgram, 2010)*.

Ученого більше цікавило дослідження невпорядкованої черги.

Черга містить два суперечливі елементи. З одного боку, вона перешкоджає тим, хто хоче миттєво задовольнити свої потреби. З іншого – вона – своєрідний соціальний механізм, який захищає людину від тих, хто прибув після неї.

Процедура експерименту

Усього було досліджено 129 черг, які налічували не менше 6 осіб, крім дослідників, та збиралися біля залізничних кас, тоталізаторів і інших місць у *Нью-Йорку*.

Порушниками черги були 5 аспірантів: 3 жінок та 2 чоловіків. Ще один член експериментального персоналу фіксував неподалік фізичні, вербальні та невербальні реакції учасників експерименту на вторгнення порушників.

Порушник спокійно наближався до черги та ставав між третім і четвертим її учасником, промовляючи байдужим тоном: *«Вибачте, я б хотів тут стати»*. Перш ніж хто-небудь встигав відреагувати на таку поведінку, порушник вже втискався до черги та стояв обличчям до її початку.

Якщо черга бунтувала, порушник покидав її, якщо ж ні – він стояв близько хвилини в черзі, а потім сам її покидав.

Початок черги	-2,	-1,	0 ↑ точка вторгнення	+1	+2	+3	+4	+5	Кінець черги

Ще одним варіантом експерименту було втручання у чергу

відразу двох порушників. Припускалося, що такий сценарій викличе в учасників черги більше протестів.

Також в експерименті застосовувався буфер – асистент, який стояв у черзі безпосередньо перед місцем вторгнення. Інколи таких буферів було два.

Отже, в експерименті було дві змінні: кількість порушників (1 чи 2) та кількість буферів (0, 1, 2), які дозволяли моделювати ситуації.

Мілґрем досліджував реакцію тих, хто стояв у черзі, на порушників порядку та справедливості.

У теоретичному плані *Мілґрем* хотів виявити зв'язок захисної реакції черги з її найбільш характерною рисою: лінійним розташуванням у просторі її учасників. Як така унікальна просторова конфігурація впливає на те, як черга захищає свою цілісність?

Результати експерименту

Результати експерименту показали, що лише 18,2 % людей, що займали в черзі позицію за точкою вторгнення, і 8 % людей, які стояли за порушником через дві людини, у тій чи іншій формі висловили свій протест. Фізичні дії відносно порушника застосовувалися у 10,1 % випадків (переважно тією людина, котра опинялася у черзі безпосередньо позаду порушника), вербальна протидія – у 21,7 %, невербальні дії (ворожі погляди, жести) – у 14,7 % випадків.

Мілґрем описав три спостереження з проблеми «вторгнення»:

1) люди рідко діють узгоджено, щоб витіснити порушників;

2) хоча інші можуть висловлювати несхвалення, відповідальність за видворення порушника лягає на того, хто стоїть безпосередньо за точкою вторгнення;

3) менше всього протестувати будуть ті, хто стоїть до точки вторгнення.

Таблиця 2

Протидія вторгненням у шести варіантах проведення експерименту

Умова	Кількість черг	Кількість порушників	Кількість буферів	Кількість черг, у яких спостерігалася протидія	Відсоток черг, у яких спостерігалася протидія
1	22	1	0	12	54%
2	24	1	1	6	25%
3	20	1	2	1	5%
4	23	2	0	21	91,3%
5	20	2	1	5	25%
6	20	2	2	6	30%

Джерело: *створене авторами*

Помічники експериментатора відзначили, що завдання вторгнення у чергу викликали у них вкрай негативні емоції і вони довго збиралися з духом, щоб це зробити. У деяких факт вторгнення супроводжувався фізичними симптомами нудоти та блідості *(Milgram, 2010).* У цілому експерименти *Мілґрема* продемонстрували факт ненадання допомоги один одному в процесі стояння в черзі та досить легкого проникнення в неї.

Експеримент «Загублений лист» (Lost Letter Technique)

Коли випадкова людина знаходить на вулиці лист з адресою та маркою, перед нею постає моральний вибір: опустити лист у поштову скриньку, проігнорувати його чи знищити? *(Milgram, 2010).*

Фактично через свої дії людина (досліджуваний) демонструє ставлення до адресата (організації). Надсилаючи чужий лист поштою, людина сприяє діяльності організації, якій він адресований. І навпаки, ігноруючи чи знищуючи лист, перешкоджає її діяльності. Тобто характер дій людини відображає її ставлення до організації.

Процедура дослідження гарантувала анонімність досліджуваних.

Експеримент «Загублені листи» дозволив *Мілґрему* дослідити чесність і громадянську відповідальність. Частота повернення листів була показником того, як люди ставляться та як вони б діяли щодо політичних організацій.

У наш час цей експеримент використовують з метою виявлення ключових елементів агресивної поведінки, упереджень і стереотипів, що виникають унаслідок несприятливого ставлення людей до певної соціальної групи (організації).

Перший експеримент *Мілґрем* провів у *Нью-Хейвені, штат Коннектикут*. Він передбачав швидше не дослідження, а перевірку того, чи експеримент працює взагалі.

Усього по місту було розкидано 400 листів.

З них:

- по 100 листів, адресованих двом непопулярним серед жителів *Нью-Хейвена* організаціям – *«Друзям нацистської партії»* та *«Друзям комуністичної партії»*,
- 100 листів, адресованих організації, до якої, на думку дослідників, люди мали б ставитися позитивно, – *«Асоціації медичних досліджень»*?
- 100 листів – приватній особі – містеру *Уолтеру Карнапу (Milgram et al., 1965, p. 437-438).*

Friends of the Communist Party P.O. Box 7147 304 Columbus Avenue New Haven 11, Connecticut	Medical Research Associates P.O. Box 7147 304 Columbus Avenue New Haven 11, Connecticut
Friends of the Nazi Party P.O. Box 7147 304 Columbus Avenue New Haven 11, Connecticut	Mr Walter Carnap P.O. Box 7147 304 Columbus Avenue New Haven 11, Connecticut

Адреси, на кожну з яких було написано по 100 листів

Джерело: *Milgram et al., 1965*

Листи було «загублено» біля телефонних будок, під склоочисниками машин, на вулицях, у магазинах.

4/3/63

Дорогий Уолтере,
Спішу повідомити, що наші плани змінилися. Доповідач не зможе прибути до Нью-Хейвена наступного тижня, і на зустрічі його не буде. Але Ви отримаєте дві плівки. Думаю, що фільми позитивно вплинуть на групу, особливо на новачків. Я спробую зав'язати нові знайомства, які можуть виявитися корисними.
Грейс і я, як завжди, летимо до Чикаго; до зборів повернемося.
Мій брат передає Вам привіт і бажає успіхів у роботі.

Всього найкращого,
Макс

Універсальний текст «загубленого листа»

Джерело: *Milgram et al., 1965. Переклад – наш (Т.К., Г.Ч., Я.Ч.)*

Результати експерименту

У ході експерименту *Мілґрем* зафіксував, що більше людей надсилають листи, адресовані соціально бажаним групам, до яких належить *«Асоціація медичних досліджень»* і приватним особам, ніж соціально небажаним групам, таким як нацистська та комуністична партії.

Як видно з таблиці 3, найвищий відсоток (72 %) листів надісланих науковцям у сфері медичних досліджень, особистий лист надіслали у 71 % випадків, і лише 25 % повернутих листів виявилося у *«Друзів нацистської партії»* та *«Друзів комуністичної партії»*. Більшість листів для двох останніх адресатів ніхто більше не бачив.

Таблиця 3

Відсоток знайдених і надісланих листів

Адресати	Місце, де «загублено» лист				Відсоток повернень
	магазини	машини	вулиці	телефонні будки	
«Асоціація медичних досліджень»	23	19	18	12	72
Уолтер Карнап	21	21	16	13	71
«Друзі комуністичної партії»	6	9	6	4	25
«Друзі нацистської партії»	7	6	6	6	25
Всього	**57**	**55**	**46**	**35**	**48**

Джерело: *створене авторами*

Крім цього, 40% листів до *«Друзів комуністичної партії»*, 32% до *«Друзів нацистської партії»*, 25% листів до *«Асоціації медичних досліджень»* і 10% листів до *Волтера Карнапа* були відкриті.

Висновки

Результати експерименту свідчать про наявність упередженого ставлення до людей різних соціальних груп.

Проведений *Мілґремом* експеримент вдалий і надійний, оскільки дозволяє дослідити упереджене ставлення та стереотипи щодо певних соціальних груп так, що досліджувані не усвідомлюють, що їхня упередженість перевіряється. За інших умов досліджувані навряд чи бажали б ділитися, висловлювати, чи навіть визнавати свої дискримінаційні погляди щодо інших соціальних груп.

Після повторного експерименту 1963 р. *Мілґрем* зробив висновок про придатність цієї розробки для вивчення сучасних соціальних проблем та про її чутливість до демографічних відмінностей *(Milgram, 2010)*. Ця методика була використана для прогнозування виборів *Джонсона-Голдуотера* (1964 р.) та широко використовується у наш

час як нереактивний вимір суспільного ставлення.

Після експерименту з прогнозуванням виборів *Мілґрем* зробив такий висновок: відмінності у рівні повернення листів будуть менш значні, ніж реальний розмах у громадській думці.

Випускники *Гарварду, Вільям* і *Мелліса Бауерман*, поширили антинацистські листи в *Мюнхені* та спостерігали їх нерівномірне повернення, пов'язане з окремими районами міста. Експеримент допоміг їм виявити райони з найбільш вираженими неонацистськими симпатіями *(Milgram, 2010)*.

Мілґрем також сформулював низку порад дослідникам, які захочуть використати *методику «Загублений лист» (Milgram, 2010)*:

1) щоб виявити суттєві відмінності між контрольними та експериментальними варіантами листів, їх необхідно поширити у достатньо великій кількості (100 штук, а ліпше – 200).

2) методика *«Загублений лист»* не підходить для вивчення тонких відмінностей у поглядах і питаннях, які не викликають сильного емоційного відгуку. Методика працює, коли в суспільстві є яскраво виражені полярні погляди, які викликають сильну емоційну реакцію.

3) не існує яких-небудь простих способів оцінки популяційних параметрів на основі відмінностей у частоті повернення листів. Методику не варто використовувати тоді, коли є можливість провести опитування вибірки. Проте доцільно застосувати у випадку, коли знання респондентів про те, що вони втягнуті у дослідження, може викривити їх відповіді.

Перевірте себе

1. *Опишіть ролі «вчителя», «учня» та «експериментатора». Хто з них був справжнім об'єктом дослідження, а хто – актором?*
2. *Проаналізуйте систему тиску на «вчителя». Які чотири фрази використовував експериментатор для примусу до продовження і як вони корелюють із поняттям «відсутності вибору»?*
3. *Порівняйте прогнози професійних психіатрів із реальними результатами експерименту. Про що свідчить така велика розбіжність у цифрах?*
4. *Поясніть концепцію «теорії агентського стану». Як перекладання відповідальності на авторитетну особу змінює моральні імперативи учасника?*
5. *Як змінився рівень покірності при перенесенні експерименту з престижного Єльського університету до комерційної організації в Бриджпорті? Який висновок про роль «статусу установи» зробив С. Мілґрем?*
6. *Визначте, як впливала фізична дистанція на результати: як змінювалася поведінка «вчителів», коли вказівки давалися по телефону або коли «учень» знаходився в тій же кімнаті?*
7. *Проаналізуйте гендерний аспект дослідження. Чи підтвердилося припущення про більшу «м'якосердність» жінок у порівнянні з чоловіками?*
8. *У чому полягає звинувачення у фальсифікації результатів згідно з дослідженнями 2017 року? Як усвідомлення учасниками того, що вони «грають на публіку», могло змінити інтерпретацію висновків?*
9. *Зіставте етичність експериментів С. Мілґрема та Ф. Зімбардо. Чому Мілґрем вважав свій експеримент менш «жорстоким» після появи результатів Стенфордського тюремного експерименту?*
10. *Сформулюйте «правило шести рукостискань». Яким був середній ланцюжок зв'язків у експерименті «Світ тісний» і як сучасні дослідження (наприклад, Microsoft) підтвердили ці дані?*
11. *Визначте поняття «резидуальних правил» за Т. Шеффом. Чому вони стають помітними лише в момент їх порушення (на прикладі експерименту в метро)?*

12. *Проаналізуйте феномен «нормалізації» у вагоні метро: чому прохання «Я не можу читати стоячи» отримало менше відгуків, ніж прохання без пояснення причин?*

13. *Схарактеризуйте захисну реакцію черги на «вторгнення». Хто найчастіше висловлював протест – ті, хто стояв безпосередньо за порушником, чи ті, хто був на початку черги? Поясніть причину.*

14. *Зробіть загальний висновок: чому, на думку С. Мілґрема, «звичайні люди, які просто виконують свою роботу», можуть стати учасниками руйнівних процесів? Які «доброчесності» (вірність, дисципліна) парадоксально сприяють зламу моральних бар'єрів?*

15. *Які три ключові характеристики визначають чергу як соціальну систему за С. Мілґремом? Чому черга вважається механізмом «захисту інтересів»?*

16. *Проаналізуйте роль «буфера» в експерименті. Як наявність однієї або двох нейтральних осіб перед місцем вторгнення впливала на відсоток активної протидії черги (порівняйте 54% проти 5% у таблиці 2)?*

17. *Чому, згідно з результатами, лише 10,1% людей застосовували фізичну силу до порушника? Як просторова конфігурація черги (лінійне розташування) впливає на розподіл «відповідальності за протест»?*

18. *Поясніть психологічний стан самих експериментаторів-порушників. Чому завдання порушити негласне правило черги викликало в них соматичні симптоми (нудоту, блідість), хоча їм не загрожувала реальна небезпека?*

19. *Чому сценарій із двома порушниками викликав рекордний рівень протесту (91,3%)? Яку межу соціального терпіння переступає такий масовий «десант» у чергу порівняно з одиночним вторгненням?*

20. *У чому полягає сутність «техніки загубленого листа» як нереактивного виміру? Чому Мілґрем вважав цей метод надійнішим за пряме анкетування в питаннях політики та ідеології?*

21. *Проаналізуйте результати повернення листів у Нью-Хейвені (табл. 3). Чому відсоток повернення листів «Асоціації медичних досліджень» (72%) та Волтера Карнапа (71%) майже ідентичний, тоді як для нацистів та комуністів він радикально нижчий (25%)?*

22. Як ви можете інтерпретувати факт, що значна частина листів до «небажаних» організацій була відкрита перед тим, як зникнути? Про які етичні межі «чесного громадянина» це свідчить?

23. Визначте межі застосування методу: у яких випадках Мілґрем не радив використовувати техніку «Загубленого листа»? Чому вона не підходить для вивчення «тонких відмінностей» у поглядах?

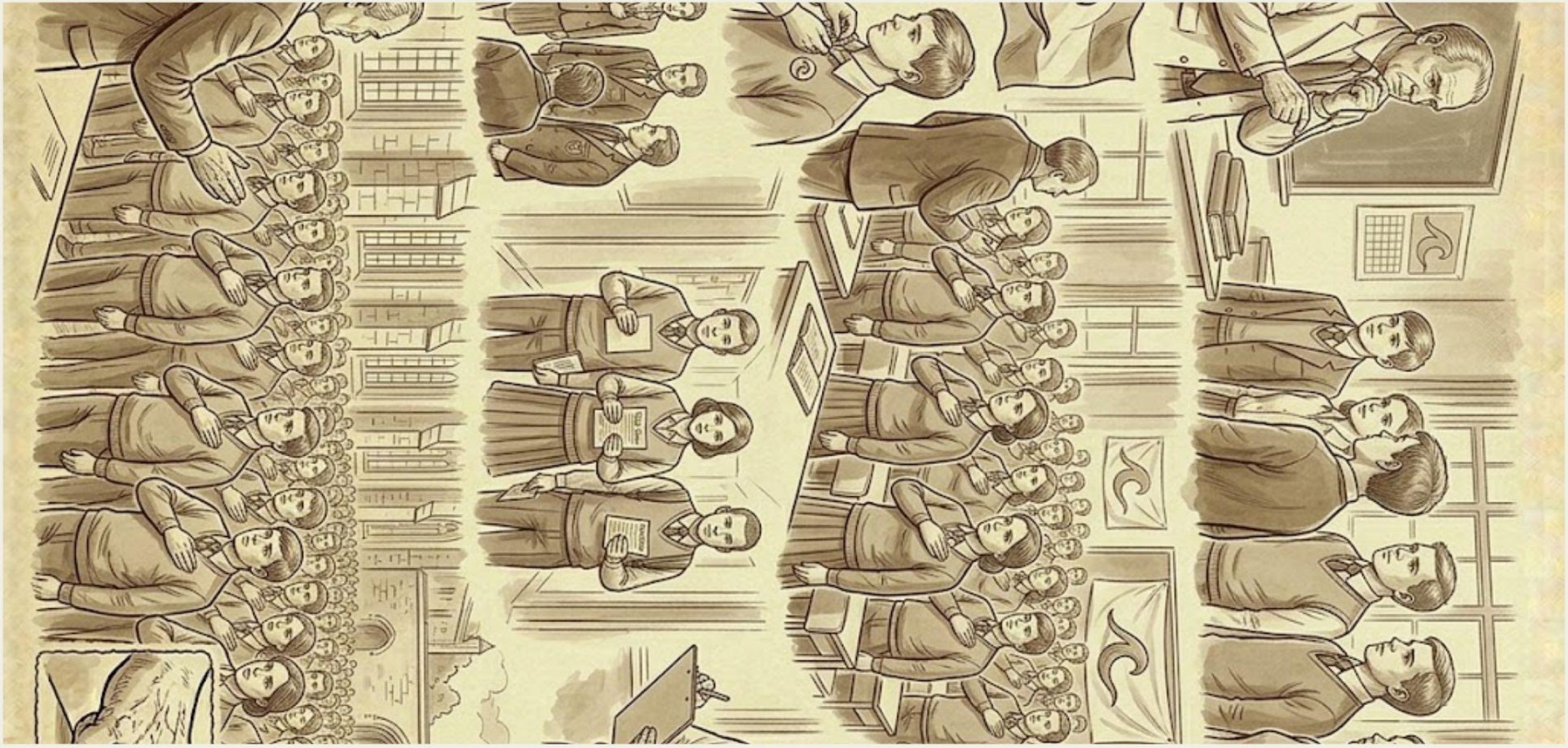
24. Як дослідження Бауерманів у Мюнхені допомогло виявити географічні осередки неонацистських симпатій? Як ви вважаєте, чи можна адаптувати цей метод для вивчення ставлення до сучасних гострих соціальних проблем в Україні?

25. Що поєднує реакцію пасажирів у метро, людей у черзі та перехожих, які знайшли лист, у контексті «соціальної поступливості»?

26. Як Мілґрем пояснює парадокс: люди готові «вдарити струмом» людину під наказом авторитета, але часто ігнорують можливість допомогти (надіслати лист або вигнати порушника з черги), коли діють самі по собі?

ЯК З БУДЬ-КОГО ЗРОБИТИ ВІРНОПІДДАНОГО НІМЦЯ ПЕРІОДУ ТРЕТЬОГО РЕЙХУ? ЕКСПЕРИМЕНТ «ТРЕТЯ ХВИЛЯ»

Рон Джонс



ЯК З БУДЬ-КОГО ЗРОБИТИ ВІРНОПІДДАНОГО НІМЦЯ ПЕРІОДУ ТРЕТЬОГО РЕЙХУ? ЕКСПЕРИМЕНТ «ТРЕТЯ ХВИЛЯ»

РОН ДЖОНС
RON JONES
(НАРОДИВСЯ 31 СЕРПНЯ 1940 РОКУ)

американський письменник і драматург єврейського походження

Рон Джонс народився у *Сан-Франциско*, закінчив *Abraham Lincoln High School і Стенфордський університет*; викладав історію та суспільствознавство в *Пало-Альто, Каліфорнія,* брав участь у громадських антивоєнних рухах, *учасник «Студентського демократичного товариства»;* баскетбольний тренер людей з обмеженими можливостями.

За його *оповіданнями:* «*Хвиля*», «*Жолуді*» та «*Одна особлива перемога*» зняті фільми.



Рон Джонс

Джерело: *Movie-List, n.d.*

«Ми бачили, що фашизм – це не те, що роблять якісь інші люди. Ні, він тут, у цій кімнаті, у наших власних звичках і способі життя. Варто лише ледь-ледь копнути, і він опиниться на поверхні.

Це щось, що живе всередині кожного з нас. Ми носимо його в собі, мов заразну хворобу. Фашизм – це переконання, що люди за своєю природою зіпсовані, а тому не здатні добре ставитися одне до одного.

Звідси випливає, що для збереження соціального порядку необхідні сильний вождь і дисципліна. Є й інша мета – самовиправдання.

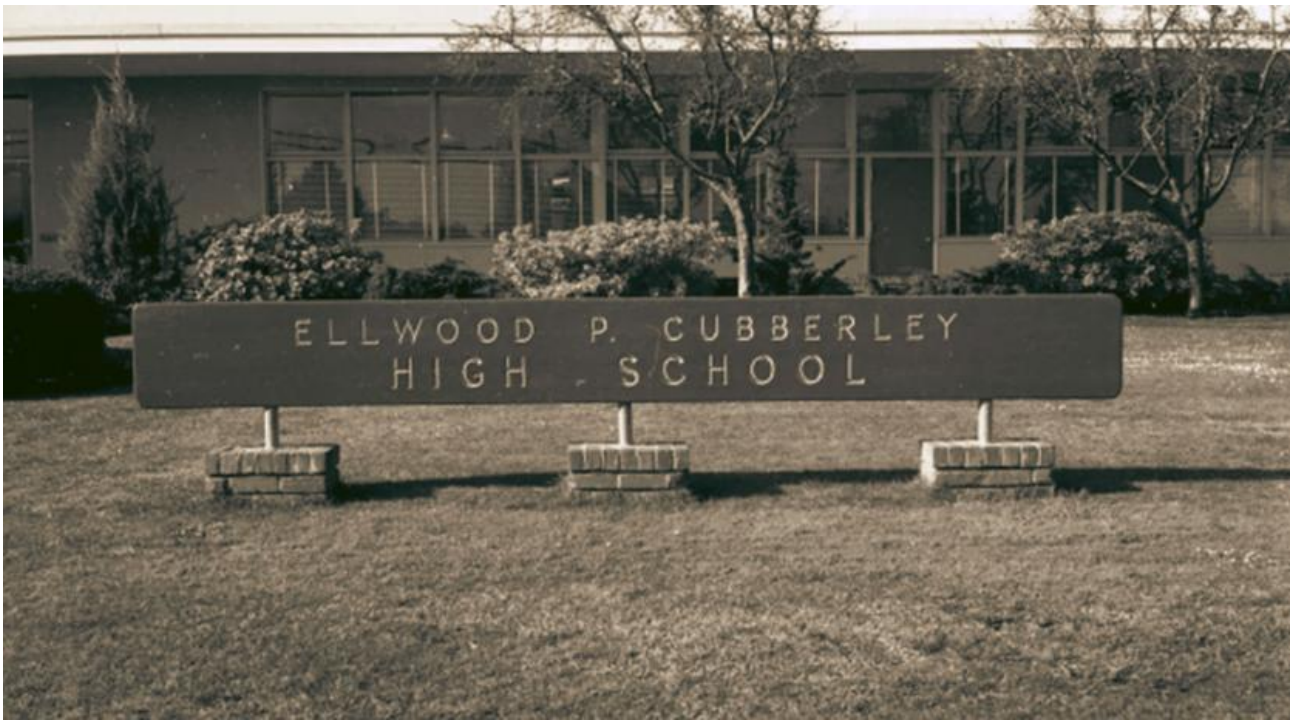
Це останній урок, який нам потрібно засвоїти. Очевидно, він має найбільше значення. Цей урок пов'язаний з питанням, з якого почалося наше ризиковане дослідження життя нацистів… У ньому виражалося здивування з приводу того, як могло населення Німеччини робити вигляд, що нічого не знає та не бере участі у нацистському русі… Протягом кількох наступних хвилин, а можливо і років, у вас буде можливість відповісти на це питання.

Якщо нам удалося повністю відтворити німецький менталітет, то жоден з вас ніколи не зізнається, що був на останньому зборі Третьої хвилі. Так само, як німцям, вам буде важко зізнатися самим собі, що ви зайшли настільки далеко. Ви не допустите, щоб ваші друзі та батьки дізналися, що ви хотіли відмовитися від особистої свободи та волі заради диктату порядку та невидимих вождів. Ви не можете визнати, що вами маніпулювали, що ви слідували за кимось, що ви прийняли Третю хвилю як спосіб життя. Ви не зізнаєтеся, що брали участь у цьому безумстві. Ви будете берегти цей день і цей збір в таємниці. Це буде і моя таємниця – наша спільна з вами таємниця».

Рон Джонс

Рон Джонс (Ron Jones) був учителем світової історії та суспільствознавства в *школі / гімназії Еллвуда Кабберлі в Пало-Альто, Каліфорнія*, якого любили та поважали його учні.

Наміру провести експеримент, який до нашого часу науковці вважають неетичним з погляду психології та дуже спірним / жорстоким, він не мав – просто так склалися обставини. Відбувалося це навесні 1967 р. Це був початок його викладання в цій школі (1966-1967 рр.).



Гімназія Еллвуда Кабберлі в Пало-Альто

Джерело: *Taaffe, 2017*

Почалося все з того, що на одному з уроків трирічної вищої середньої школи вивчалася історія *Німеччини* періоду нацизму й учитель пояснював десятикласникам, що таке диктатура на прикладі історії *Німеччини* та *Третього Рейху*, а учні нездатні були зрозуміти, як могло статися так, що прості німці повністю підтримали *Гітлера*, як вони могли удавати, що не знають ні про те, що війна – загарбницька, ні про розправи над євреями, ні про існування концтаборів і знищення мільйонів людей *(«Третя хвиля», б. д.)*, адже діти щиро вважали, що вони мали скинути диктатора, позбавивши повноважень і можливостей убивати.

Самі п'ятнадцятирічні підлітки були переконані, що вони самі та їх родичі / сім'ї повстали б проти нацизму, тому просили вчителя зрозуміло пояснити їм, як сталося, що німці йшли на смерть і масово вбивали інших людей заради безумних цілей їхнього вождя.

Саме тоді *Р. Джонсу* спала на думку ідея провести нетривалий / одноденний експеримент, який дасть можливість дітям зрозуміти, як таке стало можливим *(«Пригадуючи Третю хвилю», б. д.)*. Він також

пообіцяв тим, хто братиме участь в експерименті, високо їх оцінити академічно.

Діти погодилися, з одного боку, довіряючи своєму вчителю та поважаючи його, з іншого, – сподіваючись розважитися на уроці й отримати високу оцінку.

Насправді експеримент тривав менше тижня, проте надовго залишився в пам'яті його учасників, які не бажали його обговорення, соромлячись власної поведінки. Він також змінив життя всієї школи.

1 день, понеділок: сила дисципліни / порядку

У перший день, а ним був понеділок, учитель пояснював своїм учням, чому потрібна дисципліна, ілюструючи свої слова прикладами з історії чи сучасності, демонструючи, як саме дисциплінованість допомагає людині досягти професійного успіху. Він говорив про терпіння вченого, який аналізує дані та шукає підтвердження новій теорії, про спортсмена, який наполегливо тренується для досягнення високого спортивного результату тощо *(«Загадки людської психіки», б. д.)*. Водночас він обіцяв їм ключ до успіху та влади *(«Пригадуючи Третю хвилю», б. д.)*.

На дошці з'явився напис *«Сила дисципліни»*. Учитель пояснив, що дисципліна та порядок – характерні риси життя нацистської *Німеччини*, і дисципліна полягає у здатності людини до самоконтролю, у силі волі, подоланні труднощів, що в цілому уможливлює перемоги й успіхи людини у житті *(«Третя хвиля», б. д.; Jones, 1977)*. Світло було приглушеним, лунала музика *Р. Вагнера («Пригадуючи Третю хвилю», б. д.)* (до речі, одного з улюблених композиторів *Гітлера*).

Розповідь завершувалася словами *Р. Джонса*, який повідомив, що з цього моменту усі дотримуються нових правил, які обов'язково допоможуть його учням у майбутньому. Почати потрібно було з того, що навчитися «правильно» сидіти: руки – схрестити за своєю спиною,

яку потрібно тримати прямо, ноги – розташувати міцно на підлозі, під прямим кутом до тіла, ступні – разом; на столі перед учнем має лежати папір і олівець для записів.

Учитель доводив дітям, що сидіння у такій позі сприятиме навчанню *(«Загадки людської психіки», б. д.)*. У класі наводилася чистота, парти вирівнювалися рядами *(«Пригадуючи Третю хвилю», б. д.)*. Вводилося особливе звертання до вчителя: «Пане / містер Джонс». За командою вчителя: «Струнко!», – учні повинні були підвестися зі свого місця. Вони тренувалися «правильно» сидіти та безшумно і мовчки виходити з класу, оскільки розмови заважають *(«Третя хвиля», б. д.)*.

На запитання вчителя учні мали відповідати швидко, коротко, чітко, не більше, ніж кількома словами. Якщо це комусь не вдавалося, він був змушений повторювати свою відповідь, поки не доводив її до бажаного еталону.

При цьому школярі активно й охоче включилися до запропонованої вчителем гри, слухняно виконуючи її правила, навіть ті, кого історія, чи й навчання загалом, зовсім не цікавили, хто вважався у школі пасивним і недбайливим учнем *(«Загадки людської психіки», б. д.)*.

Для самого *Р. Джонса* жахаючою несподіванкою стало те, що у вівторок, зайшовши до класу, він побачив, що всі учні сидять за партами в позах за зразком понеділка: струнко. Лише дехто посміхався. Інші сиділи напружено та зосереджено *(«Загадки людської психіки», б. д.)*. Він розмірковував, куди та наскільки далеко все може зайти *(«Третя хвиля», б. д.)*. Адже зрозумів, що обраний ним авторитарний стиль навчання дає насправді позитивні результати: учні повністю зосередилися на виконанні завдань, ставлять цікаві питання, зі співчуттям ставляться один до одного.

Крім того, *Р. Джонс*, поділяючи гуманістичні ідеї *К. Роджерса*, завжди надавав перевагу автономії учнів та вільній атмосфері в класі, що відповідало демократичному стилю навчання. Попри це, експеримент продовжився *(«Третя хвиля», б. д.; Jones, 1977)*.

День 2, вівторок: сила спільності / товариства, об'єднання

Лекція / проповідь у вівторок була присвячена силі спільності, а вчитель пояснював роль і важливість згуртованості колективу та взаємної підтримки у групі, зазначивши синергічний ефект від діяльності колективу, коли спільний результат значно перевищує суму індивідуальних результатів, водночас думаючи, чи варто продовжувати далі. Слоган про силу спільності був доданий на дошку *(«Пригадуючи Третю хвилю», б. д.)*.



April 21, 1967 The CATAMOUNT Page 3

Marc Dilley prods his pet frog, "Vomit", to win a prize at the first annual frog jumping contest. Photo: LeGEAR

FOLIO's fun frees frogs

By SUZI REED

Cubberley could have been mistaken for an elementary school last week when FOLIO introduced its "just for fun" games--jacks, marbles, jump-rope, kiteflying, and frog-jumping. Despite the rain, the jacks and frog-jumping contests went

"Gary Spacht," and Louis Mercarrio's "Peter Davis." Fourth prize went to Chuck Scott with "Freddy," third to Jeff Ingalls with "Griffin," second to Marc Dilley with "Vomit," and first to Chris Flint with "Todd Liver." The prizes

'Third Wave' presents inside look into Fascism

- By Bill Klink -

"A mirror is a deadly weapon," reflected Cubberley history teacher Mr. Ron Jones regarding a revolutionary concept of teaching history that is the basis for his "The Third Wave" -- a form of Fascism employed two weeks ago by his second, third, and sixth period sophomore Contemporary World classes.

The theory of the movement was "that man has basically an authoritarian nature. He likes to be led and be select." Mr. Jones reinforced in his students the idea that through dis-

IF 'great'

(cont. from P.1)

ridiculous, asinine idea that was EVER thought of... It is not any way to form, organize, or constitute anything which will hold the students."

"Society complains about the kids going too fast and how horrible the new generation is, but the same society is turning around and pushing us to keep moving..."

Positive opinion could perhaps best be summed-up by the following reaction of one student, "IF stands and looks like an excellent chance for learning beyond the book--the idea that you're a learner, not a student." Many reactions were simply, "Great idea!"

However, many "yes" votes were accompanied with reser-

cipline and involvement they would become select. Furthermore, he convinced them that their "Third Wave Movement" would become a national movement which would eliminate democracy, a form of government that, according to Mr. Jones, "has many unnatural aspects since the emphasis is on the individual instead of a disciplined and involved community." Hence, the motto of the "Third Wave Movement," "Strength through discipline, strength through involvement" originated.

Guards were posted at the door of C-3 during each of the three periods involved in the movement. Students were taught to salute each other with a curved hand similar to the salute used during the Nazi regime. They were often ordered to sit at attention with their hands clasped behind them in back of their desks when "Fuhrer" Jones spoke. To avoid rebellion, rules were made which made it illegal for any party members to congregate in groups larger than three outside of class.

Despite such strict rules, there were offenses. Unruly members were banished to the library and their grades were reduced. One group reportedly had 500 parents backing a boycott to remove Jones as a teacher because of "a movement they didn't quite under-

stand." His fifth period senior government class launched the most successful coup d'etat on Wednesday, April 5, the last day of the movement, as they kidnapped Jones and threatened to deliver lectures on democracy to his sophomore classes. However, he persuaded them to let him go, telling them he had planned to end the movement that day with a rally at lunch.

As a large group of "Third Wave" supporters assembled for the rally, Jones announced that they would hear their national leader speak. He turned on the television to static and the movement came to a crashing end. Most were disillusioned. As one second period Third Waver, Joel Amkraut, put it, "Everyone feels stupid about it. He sure made fools of us. I guess I expected a national leader." Another, Todd Austin, Mr. Jones's personal bodyguard, expressed the opinion that "I really kind of liked it. I went to the rally because I was curious." Steve Coniglio was pleased with the outcome. "It was probably the most interesting unit I've had. It was successful in its goal to achieve the emotions of the Germans under the Nazi reign."

This is undoubtedly not the last attempt at a three party system as it came to a halt due to a disillusioned leader and not a disenchanted membership.

Вирізка з газети "The Canamount" за 21.04.1967 р. з заміткою про експеримент Рона Джонса «Третя хвиля» 1

Джерело: *Lee & Cockerell, 2016*

Спільність – це такий за характером зв'язок між людьми, коли вони разом працюють над певною справою, допомагаючи одне одному; при цьому людина розуміє, що вона не сама, а є частиною значно більшого, членом великого згуртованого колективу *(«Третя хвиля», б. д.)*. Все це захопило його учнів, вони відчули силу, яку давала їм

належність до групи.

Потім учитель запропонував двом учням встати та скандувати «Сила дисципліни!» та «Сила спільності!». Пізніше до них, за вказівкою вчителя, доєдналися ще двоє учнів. У підсумку ці слова, написані на дошці, горлав увесь клас, змінюючи гучність.

Далі вчитель придумав особливе привітання для своїх учнів і продемонстрував його виконання: права рука, зігнута в лікті та піднята так, щоб розташовуватися паралельно до лінії плечей спереду, схожа на хвилю за формою. Клас відповів, відтворивши жест *(«Третя хвиля», б. д.; Jones, 1977)*. Кожен відчував себе особливим. Вітальний жест був названий «третьою хвилею» (як за схожістю на хвилю, так і згідно з розповідями моряків, де хвилі напливають по три, і третя хвиля – найбільша / найвища). Вітатися у такий спосіб можна було лише зі «своїми». Дітям все більше подобалася «гра», а оскільки їх вітання було загадковим, то, помічене учнями інших класів, зацікавило їх, наступного дня учасників експерименту з вивчення німецького типу особистості стало на 13 більше. А *Р. Джонс* зрозумів, що відступати не варто, оскільки й у самого вчителя виникло безліч питань, що вимагали відповіді. Зокрема, такі: *«Чому учні підкоряються, скільки це триватиме?» («Третя хвиля», б. д.; Jones, 1977)*.

День 3, середа: сила дії

Третій день був присвячений вчителем поясненню сили дії. Він зазначив, що мало дисципліною підтримувати порядок і бути згуртованими, для досягнення реального успіху потрібно об'єднати зусилля заради спільної справи. Дія означала певну діяльність і відповідальність за неї та її результат, віру в себе, ситуацію, коли в класі домінує не конкуренція між учнями, цілком традиційна в школі, а співпраця та взаємодопомога. Учні були вдячні та запитували вчителя, чому такі уроки не є постійними, оскільки вони дозволяють дізнатися багато нового. Тобто підлітки почувалися досить комфортно навіть у строго регламентованій ситуації *(«Третя хвиля», б. д.)*. Домашні роботи учнів, зазвичай складні для виконання, виконувалися ними дуже

якісно та з повною інформацією. Успішність поліпшувалася *(«Третя хвиля», б. д.; Jones, 1977*.

Але для початку дії потрібно було поповнити ряди *«Третьої хвилі»* новими членами. Для цього учні його класу отримали завдання переконати учнів молодших класів приєднатися до *«Третьої хвилі»*, дотримуючись її правил. При цьому кожен учень класу мав привести до *«Третьої хвилі»* свого нового, надійного друга та поручитися за нього для вступу до організації *«Третя хвиля»*. Дехто з учнів створював прапори *«Третьої хвилі» («Загадки людської психіки», б. д.)* (прапор з девізом вчитися був розміщений у бібліотеці), інші робили банери, пов'язки на руку, вивчали напам'ять адреси однокласників або різні тексти для наступного переказу всьому класу. Усі члени руху отримали від учителя посвідчення, причому три з них були позначені червоними хрестиками *(«Загадки людської психіки», б. д.)*. Учитель пояснив цим учням, що до їх обов'язків у *«Третій хвилі»* належить інформування вчителя про випадки неслухняності інших учасників руху. Проте у підсумку кількість таких добровільних інформаторів (донощиків) сягнула майже двадцяти. Згодом один із учнів на ім'я *Роберт* – високий, дужий, проте не надто кмітливий та неуспішний у навчанні хлопець, – сам виявив бажання стати охоронцем учителя (про всяк випадок). У результаті він фактично поєднував обов'язки охоронця й камердинера: подавав учителеві його речі та відчиняв перед ним двері.

З'явилася офіційна, проте цілком анонімна група *«секретної поліції»*, що слідкувала за дотриманням порядку та правил *«Третьої хвилі»* та підтримувалася хуліганами школи (пізніше *Р. Джонс* назве цю групу *«справжнім гестапо» («Третя хвиля», б. д.)*. Шпигування стало загальним: шпигували усі за всіма (навіть за друзями дитинства), і питання полягало лише в тому, чи повідомляти про порушення вчителя, у якого в результаті доносів з'явився список звинувачених. Звинувачення «обговорювалися». Когось – відпускали, інших під вигуки *«Винен!»* відсилали до бібліотеки. Недовіра та параноя були загальними *(«Пригадуючи Третю хвилю», б. д.)*. Зустрічалися й фейкові звинувачення; це все породжувало страх, і система трималася *(«Пригадуючи Третю хвилю», б. д.)*.

Зазначимо, що більшості школярів подобалося бути членами *«Третьої хвилі»*, проте троє дівчат-подруг, дуже успішних в академічному навчанні, пожалілися на учителя своїм батькам: їх навчальні успіхи та здібності в умовах *«Третьої хвилі»* та зрівнялівки стали непомітними, перестали мати будь-яке значення. Після цього до вчителя зателефонував рабин одного з батьків, цікавлячись, що саме відбувається. *Джонс* щиро думав, що рабин буде розлючений, і тоді в нього самого з'явиться можливість сказати: *«Подивіться, ви ж поводитеся як фашисти»*, – і завершити експеримент *(Jones, 1977)*. Проте рабина цілком задовольнило пояснення *Р. Джонса*, що він на прикладі свого класу вивчає особливості поведінки нацистів; як і батьків дівчаток. Спротиву не було. І якщо після першого дня в учителя виник страх перед тим, що відбувається, то тепер він був шокований тим, що ніхто насправді не прагне зупинити його «експеримент».



Кадр з експерименту «Третя хвиля»

Джерело: *Гудзенко, б. д.*

У той самий день директор гімназії вітав учителя історії відомим привітанням *«Третьої хвилі»*, а до завершення дня організація вже налічувала біля 200 учнів, хоча для вступу до організації необхідні були

рекомендація члена *«Третьої хвилі»*, отримання посвідчення та своєрідний іспит на знання правил, вимог і принципів організації.

Джонсу почало здаватися, що учні здатні зробити все, що він їм накаже *(«Третя хвиля», б. д.)*. Проте він почав почуватися самотнім і наляканим, особливо кількістю доносів. Крім того, з'явилося відчуття змови *(«Третя хвиля», б. д.; Jones, 1977)*. Учні втратили відчуття рольової гри. Все стало надто серйозним. *Р. Джонс* хотів завершити експеримент, що перейшов межі раціонального *(«Третя хвиля», б. д.)*, проте зрозумів, що й сам уже надто втягнутий до нього.

День 4, четвер: сила гордості

Урок у четвер почався з того, що один з батьків дітей, який був колишнім військовим льотчиком (полковником авіації) та нацистським військовополоненим, а його друзі були вбиті, майже розгромив клас учителя, вимагаючи припинити те, що відбувається, та не задурювати дітям голову. Проте від переживань, які нахлинули на нього, сам виявився у такому стані, що його потрібно було відвести додому. Вчителя підтримав директор і разом вони заспокоїли батька, що в експерименті нічого поганого немає, він присвячений вивченню характеру німців періоду *Третього Рейху*. Проте вчитель уже розумів, що в гімназії відбувається щось дуже страшне, що може вийти з-під контролю, оскільки з пам'яті стирається мета експерименту; що сам він діє як диктатор, причому з найліпшими намірами. Адже учні інших класів почали тікати до нього на урок, щоб почути, що він скаже.

А члени організації патрулювали в коридорах гімназії та допитували інших щодо того, наскільки вони вірні ідеям і принципам *«Третьої хвилі»*, намагаючись покарати тих, кому це не подобалося. Майже пів класу прийшло до вчителя жалітися на помічені ними різні порушення, навіть змови проти *Джонса*. Так, окремі підлітки, розкурюючи цигарку, вели розмову про те, як би викрасти вчителя – і отримати за цей «опір» високу оцінку, але цього не сталося: скрізь були свої стукачі *(«Пригадуючи Третю хвилю», б. д.)*.



Кадр із фільму «Третя хвиля»

Джерело: *Sambells, 2017*

Всупереч побоюванням, *Джонсон* вирішив продовжити експеримент, хоча ситуація вже почала виходити за межі звичайної рольової гри: учасники дедалі більше ототожнювали себе зі своїми ролями. У своєму кабінеті, де зібралося близько 80 учнів, він оголосив, що *«Третя хвиля»* – це вже не просто об'єднання учнів їхньої гімназії, а загальнонаціональний молодіжний рух, покликаний об'єднати найкращих і здатний домогтися політичних змін у країні. Він також повідомив, що наступного дня про цей рух розповість телебачення. Пояснюючи, що таке *«бути гордим»* (усвідомлювати, що ти – найліпший *(«Загадки людської психіки», б. д.)*), він називав присутніх обраними та закликав їх пишатися цим і тим, що їм дано змінити майбутнє країни, що вони саме на верхівці найбільшої хвилі. І цій *«золотій»* молоді судилося навести лад у країні й організувати в ній порядок. Він зазначив, що все, що вони робили, було підготовкою до справжньої справи, обіцяв, що з'явиться лідер руху, який стане новим кандидатом у президенти США *(«Загадки людської психіки», б. д.)*.

Потім учитель вимагав, щоб трьох дівчат, які «зрадили» ідеї *«Третьої хвилі»*, поскаржившись на неї батькам, вивели з приміщення – і його

забаганку (за якою вчитель приховав свій страх за цих дітей) інші радо кинулися виконувати. Тобто об'єднання, яким була *«Третя хвиля»*, почало базуватися на насиллі та дискримінації тих, хто до нього не належав *(«Експерименти у психології», б. д.)*, хоча більшість учнів просто хотіли отримати вищі оцінки, а не розбиратися у менталітеті німців *(«Пригадуючи Третю хвилю», б. д.)*.



Рон Джонс
Джерело: *Roman, 2018*

Джонс став боятися як припинити, так і продовжити експеримент, де події стали жити власним життям, розуміючи, що може статися з учнями, які максимально розкрилися емоційно, раціонально та психологічно. І не можна було допустити, щоб слабші учні знову програли. Отже, вчитель дійшов висновку, що потрібно щось зробити несподівано *(«Третя хвиля», б. д.)*.

День 5, п'ятниця: викриття та розуміння

П'ятниця в гімназії розпочалася з перенесення уроку до іншого приміщення, адже клас учителя вже не міг умістити всіх охочих. Щоправда, бути присутніми могли лише члени *«Третьої хвилі»*. Вони з нетерпінням чекали на телевізійний репортаж про молодіжний рух, покликаний об'єднати близько тисячі подібних молодіжних організацій. Тим часом коридорами гімназії ходили кілька знайомих учителя, які видавали себе за фотографів і газетних кореспондентів. У кімнаті майоріли прапори *«Третьої хвилі»*.

Крім того, у газеті *Times* з'явилася реклама певних товарів під назвою *«Третя хвиля»* зі слоганом: *«Ідe третя хвиля!»*. Учні, які помітили цю рекламу, сприйняли її як зашифроване повідомлення *(«Третя хвиля», б. д.; Jones, 1977)*.

О 12:00 двері приміщення зачинили, а біля входу виставили охоронців *(«Загадки людської психіки», б. д.)*.

Серед 200 членів *«Третьої хвилі»* були учні з найрізноманітнішими вподобаннями: лідери груп і класів, спортсмени, популярні серед однолітків школярі, ті, хто полюбляв прогулювати уроки, байкери, представники різних учнівських компаній і груп. Попри відмінності, усі вони почувалися частиною єдиного цілого *(«Третя хвиля», б. д.)*.

Учитель запропонував учням продемонструвати гостям, чого вони навчилися. Діти одразу почали хором скандувати гасла *«Третьої хвилі»*. Посередині кімнати стояв телевізор. *Джонсон* наказав вимкнути світло й уважно стежити за тим, що з'явиться на екрані. Запанувала напружена тиша. Однак телевізор транслював лише білий шум. Обличчя учнів, освітлені мерехтінням порожнього екрана, здавалися сірими. В одного з них це викликало асоціацію з газовою камерою та смертю, тож він вибіг із приміщення через інший вихід *(Jones, 1977)*.

Телевізор нікого не переконав. За деякий час пролунали обурені вигуки. Хтось запитав: *«Невже немає ніякого вождя?»*

Телевізор вимкнули, і *Рон Джонс* заговорив. Він пояснив, що жодного вождя немає, а американської *«Третьої хвилі»* насправді не існує. Учитель зізнався, що маніпулював присутніми, і показав, що вони поводилися так само, як жителі нацистської *Німеччини*, захоплені пропагандою та переконані у власній винятковості. Учні нічим не кращі за них і за відповідних обставин так само працювали б на оборонних заводах, заплющуючи очі на те, що хтось із друзів чи сусідів раптом зникає.

Джонс пояснив, що заради дисципліни й порядку вони відмовилися від свободи, а заради належності до групи – від власних переконань. Вони зреклися свободи, щоб відчути себе особливими

(Jones, 1977). Учні сприймали все це як гру, з якої будь-якої миті можна було вийти. Проте вони цього не зробили. *Чому?*

Далі він поставив їм зовсім не риторичне питання*: «А як далеко могли б зайти ви?»,* і продемонстрував їх можливий шлях, ймовірне майбутнє, коли на екрані з'явилися кадри нацистської кінохроніки, німого кіно, в якому захоплений натовп схвально скандував та піднімав руки у нацистському вітанні. А далі – табори смерті, загиблі люди та ті, хто на *Нюрнберзькому процесі* твердили, що вони лише виконували свою роботу за наказами посадовців.

Школярі були шоковані. Спочатку ніхто не рухався. Потім, через деякий час, прийшло розуміння, всі ніби прокинулися від глибоко та тривалого сну *(«Третя хвиля», б. д.)*: хтось утікав з кімнати, інші – ридали, ще хтось виправдовувався, що він ніколи б до цього не дійшов, бо не схожий на німців і лише брав участь в експерименті. Охоронець *Джонса Роберт* також уголос ридав. Нарешті з'явилися питання, що уточнювали суть експерименту. Сам *Джонс* зізнався, що відчуває біль і каяття. Він знову став учителем.

Учні зрозуміли, як жили та діяли в нацистській *Німеччині,* усвідомили, що з них вийшли б «хороші» німці, які відверталися б від друзів, переслідували їх, відчуваючи себе господарями долі. Вони зрозуміли, як погано бути знехтуваним і як добре – головним і завжди правим, що фашизм може стати способом життя. Дорослі стояли мовчки, і лише директор посміхався. Він не зрозумів жахливості експерименту, для нього очевидним було лише те, що маніпулюючи людьми, їх можна змусити слідувати за диктатором, фанатично виконуючи його накази.

Р. Джонс змусив учнів задуматися про те, що якщо їм вдалося за такий короткий строк відтворити німецький менталітет, то так само, як німці у нацистській *Німеччині,* жоден з присутніх на зборах у подальшому не зізнається про свою участь у цьому експерименті *(«Загадки людської психіки», б. д.)*. Так участь у *«Третій хвилі»* стала спільною таємницею, а фото усіх «кореспондентів» були засвічені.

Р. Джонс пропрацював у цій школі ще два роки, після чого його звільнили. Не виключено, що причиною цього стали як проведений ним експеримент, так і його антивоєнна позиція. Чимало батьків учнів

підтримували *Р. Джонса* та намагалися захистити його, вважаючи креативним учителем, який навчав дітей самостійно мислити *(«Пригадуючи Третю хвилю», б. д.)*.

Згодом він присвятив себе допомозі людям, які опинилися у складних життєвих обставинах. Зокрема, працював у рекреаційному центрі для людей з інвалідністю та іншими обмеженнями функціонування в *Сан-Франциско («Пригадуючи Третю хвилю», б. д.)*.

Р. Джонс також став автором кількох праць, зокрема описав експеримент *«Третя хвиля»*. До цього його спонукала зустріч із колишнім учнем, під час якої з'ясувалося, що обидва добре пам'ятають події того часу.

Публікація опису експерименту, однак, викликала звинувачення на адресу *Джонса* в неетичності його дій.

Утім, сам дослідник не шукав виправдань, тоді як у психологічній спільноті й досі тривають дискусії щодо цього спонтанного експерименту. Якщо одні вбачають у ньому вагоме наукове досягнення, то інші вважають його одним із найбільш етично суперечливих дослідів. Поза сумнівом залишаються два факти:



Рон Джонс

Джерело: *Tomasovsky, 2008*

- *по-перше*, експеримент наочно продемонстрував, як менше ніж за тиждень через маніпуляцію свідомістю можна перетворити людей на покірних виконавців волі диктатора;
- *по-друге*, попри зовнішню жорсткість процедури, жоден із учасників не згадував цей досвід у негативному контексті. Навпаки, вони наголошували на його винятковій цінності для переосмислення власного життя та природи людських вчинків

«це був урок, один з найцінніших у житті» («Пригадуючи Третю хвилю», б. д.).

Експеримент також продемонстрував небезпеку бездумного підкорення авторитарному лідерові, важливість критичного мислення та силу групового впливу на індивіда. Він засвідчив, що за певних соціальних умов фашистські ідеї та практики можуть знову набути поширення *(«Пригадуючи Третю хвилю», б. д.; «Третя хвиля», б. д.)*.

Цікаво, що експеримент *Р. Джонса* привернув увагу *Філіпа Зімбардо* – автора іншого відомого соціально-психологічного експерименту[4] *(«Пригадуючи Третю хвилю», б. д.)*.

Історія *«Третьої хвилі»* також лягла в основу телефільму *«Хвиля» (1981)*, а у 2008 р. вийшла однойменна німецька кінострічка. Остання, на відміну від реальних подій, отримала вигаданий, драматизований сюжет із трагічним фіналом – смертю одного з головних героїв *(«Пригадуючи Третю хвилю», б. д.)*. Таке художнє рішення, ймовірно, є символічно закономірним саме для німецького соціокультурного контексту.

[4] *Філіп Зімбардо* – американський соціальний психолог, відомий насамперед завдяки Стенфордському в'язничному *експерименту* (1971), у якому досліджував вплив соціальних ролей та ситуаційних чинників на поведінку людини. Експеримент продемонстрував, наскільки швидко владні повноваження та групові обставини можуть змінювати поведінку індивідів, сприяючи проявам жорстокості й підкорення.

Перевірте себе

1. *Охарактеризуйте психологічний стан учнів на початку експерименту та поясніть, чому підлітки, які вважали себе прихильниками демократії, так швидко погодилися на умови авторитарної «гри».*
2. *Розкрийте зміст концепції «Сила дисципліни», яку запровадив Рон Джонс у перший день: як саме зовнішні атрибути (постава, правила відповіді) вплинули на внутрішню готовність учнів підкорятися.*
3. *Обґрунтуйте, чому вчитель вирішив продовжити експеримент у вівторок, попри те, що побачена вранці напружена зосередженість учнів викликала в нього «жахаючу несподіванку» та страх.*
4. *Визначте роль ритуалів (особливе привітання, скандування гасел) у формуванні відчуття «сили спільності»: як ці дії допомагають створювати бар'єр між «своїми» та «чужими».*
5. *Проаналізуйте трансформацію соціальних зв'язків усередині класу на третій день («Сила дії»): чому учні почали добровільно шпигувати один за одним і доносити на друзів дитинства?*
6. *Охарактеризуйте феномен «охоронця Роберта»: чому в ієрархічних структурах найменш успішні в мирний час індивіди часто стають найбільш відданими захисниками диктатури?*
7. *Розкрийте причини пасивності дорослих (директора, рабина, батьків), які спостерігали за експериментом: чому формальне пояснення про «педагогічні цілі» виявилося сильнішим за моральну тривогу?*
8. *Обґрунтуйте, у чому полягала маніпулятивна природа «Сили гордості» на четвертий день: як вчитель використав почуття винятковості та «обраності», щоб виправдати насилля щодо незгодних дівчат.*
9. *Визначте психологічне значення фінального етапу з порожнім екраном телевізора: чому саме «білий шум» замість обіцяного лідера став найсильнішим інструментом для викриття ілюзії.*
10. *Проаналізуйте висновок Рона Джонса про «спільну таємницю»: чому учасникам подібних рухів (і німцям Третього Рейху, і учням Пало-Альто) так важко зізнатися у своїй причетності до безумства навіть через роки.*

11. *Охарактеризуйте етичну дилему експерименту: чи виправдовує «цінність отриманого життєвого уроку» ті ризики та психологічний травматизм, яких зазнали діти під час гри в диктатуру?*
12. *Обґрунтуйте тезу Рона Джонса про те, що фашизм – це «заразна хвороба», яка сидить всередині кожного: які саме людські потреби (у порядку, приналежності, визнанні) роблять нас вразливими до тоталітарних ідей.*
13. *Обґрунтуйте, чому «найменш здібні та пасивні» учні стали найбільш активними учасниками руху: як ідеологія «Третьої хвилі» компенсувала їхню особисту невпевненість відчуттям групової винятковості.*
14. *Охарактеризуйте трансформацію постаті вчителя в межах експерименту: як Рон Джонс, будучи прихильником демократичного навчання, сам став жертвою ролі диктатора, відчувши «самотність і наляканість» від власної влади.*

ЯК ПЕРЕТВОРИТИ НОРМАЛЬНИХ ЛЮДЕЙ НА САДИСТІВ І БЕЗПОМІЧНИХ ПОКІРНИХ ІСТОТ? СТЕНФОРДСЬКИЙ В'ЯЗНИЧНИЙ ЕКСПЕРИМЕНТ

ФІЛІП ДЖОРДЖ ЗІМБАРДО
PHILIP GEORGE ZIMBARDO
(23 березня 1933 р. – 14 жовтня 2024 р.)

американський психолог

Філіп Зімбардо здобув ступінь бакалавра в *Бруклінському коледжі*, де вивчав психологію, соціологію та антропологію. Продовжив навчання в *Єльському університеті*, де отримав ступені магістра та доктора психології. Був учнем *Леона Фестінгера.*

Працював у *Єльському, Нью-Йоркському та Колумбійському університетах*, а з 1968 р. – професор *Стенфордського університету*, де працював до виходу на пенсію.

У 2002 р. обіймав посаду *президента Американської психологічної асоціації.*

Значну частину власної кар'єри *Ф. Зімбардо* присвятив дослідженню психології зла.



Філіп Зімбардо
Джерело: *Sheyner, 2024*

«Змусьте в'язнів відчути тугу, страх, відчуття сваволі, що їхнє життя повністю контролюється системою… у них відсутній особистий простір… Ми різними способами будемо забирати їх індивідуальність… це… має викликати у них почуття безсилля. Тобто у цій ситуації в нас буде вся влада, у них – жодної…»

«Що найбільше дивує в експериментальній псевдов'язниці, то це легкість, з якою виникає садистська поведінка у цілком нормальних людей і емоційна патологія серед людей, які ретельно були підібрані за ознакою психологічної стабільності»

«Межа між Добром і Злом, яка вважалася нами непроникною, виявилася доволі розмитою…»

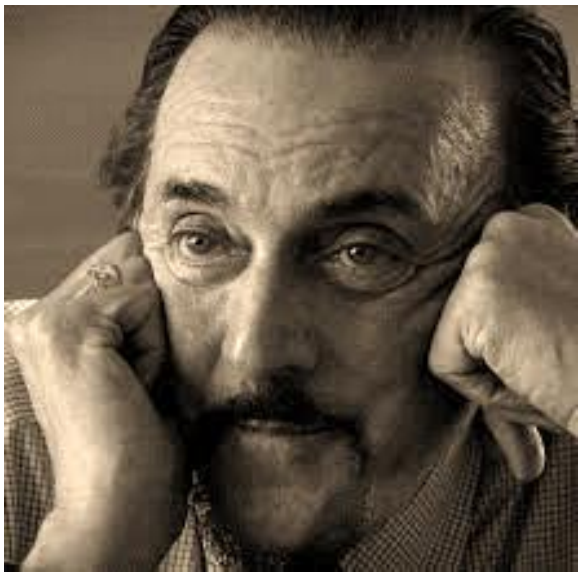
Філіп Зімбардо

Ф. Зімбардо відомий у світі як *автор Стенфордського в'язничного експерименту*, проведеного у 1971 р. та відомого також під назвою *«Ефект Люцифера»*.

Стенфордський в'язничний експеримент

Почалося дослідження з того, що психолог, щоб з'ясувати для себе важливе питання: чи породжуються звірства у в'язниці наявністю відповідних характеристик у злочинців (ув'язнених) і охоронців, чи соціальні ролі «злочинця» й «охоронця» руйнують психіку та зламують людяність навіть наймилосерднішої людини; чи людина є джерелом проявів жорстокості у в'язниці, чи сам пенітенціарний заклад робить людину безжально нещадною, – запропонував студентам, які добровільно зголосилися взяти участь у психологічному

експерименті, «відсидіти» в імпровізованій в'язниці (підвалі факультету психології) *(Дмитренко & Чуйко, 1999, с. 9)* два тижні.



Філіп Зімбардо
Джерело: *Philip Zimbardo (n.d.).*

У 1971 р. 70 осіб (за іншими даними – 75) *(Велл, б. д.; Стенфордський тюремний експеримент: процес і результати, б. д.)*, у яких слово «в'язниця» викликало зацікавленість *(Стенфордський тюремний експеримент Філіпа Зімбардо: відгуки, аналіз, висновки, б. д.)*, а не страх, відгукнулися на допис у *Стенфордській газеті*, де пропонувалося взяти участь у двотижневому експерименті (з можливістю щоденно отримувати по 15 $, що було досить суттєвим заробітком), який потім буде названий *Стенфордським в'язничним експериментом* і отримає всесвітню, проте недобру славу. З усіх чоловіків (студентів, аспірантів коледжів), хто зголосилися стати учасниками майбутнього експерименту, шляхом проведення співбесіди, психологічного тестування та ретельного аналізу їх біографічних даних були відібрані спочатку 24 особи *(Zimbardo, 2008; Stanford prison experiment, n.d.) (студенти США та Канади)*, які й не здогадувалися, як зміниться/звузиться їх світ за деякий час, і, можливо, назавжди.

Автором і натхненником в'язничного експерименту, проведеного на замовлення військово-морського флоту *США* (Стенфордський тюремний експеримент, *б. д.),* щоб розібратися, чому постійно відбуваються конфлікти між в'язнями й охороною *(Три головні теорії психології виявилися містифікаціями, 2018),* був молодий професор *Стенфордського університету Філіп Зімбардо*, його помічником – студент 4 курсу *Крейг Гейні.*

Мета експерименту – максимально чітко відтворити як фізичні умови перебування затриманих у в'язниці, так і психологічний стан ув'язненої людини *(Zimbardo, 2008; Stanford prison experiment, n.d.)*; розібратися в причинах знущань і виникнення конфліктів у пенітенціарних закладах *(Філіп Зімбардо, б. д.),* виявити, як на поведінку

особистості впливають обмеження її свободи (*Стенфордський тюремний експеримент Філіпа Зімбардо: відгуки, аналіз, висновки*, б. д.), тюремне оточення й офіційні та неписані правила поведінки у в'язниці, виконувана нею соціальна роль, у результаті чого відбувається психологічна та моральна травматизація людини, зникнення у неї відчуття реальності, втрата індивідуальності та почуття власної гідності; виріznити два можливі види впливу на поведінку особистості: в'язничного оточення та початкових, особистісних властивостей осіб, які перебувають в атмосфері пенітенціарного закладу; перевірити, що станеться, якщо добрих людей помістити в погане місце, хто переможе в цьому випадку: люди чи місце? *(Васильєв, 2017)*.

А для цього необхідно було провести дослідження у «в'язниці», яка за умовами перебування у ній «в'язнів» і «наглядачів» була б цілком зіставна з реальним в'язничним закладом.

Ф. Зімбардо зазначає, що в дослідженні пройшла перевірку єдина гіпотеза щодо того, що виконувані людьми «ролі» спричиняють відмінності у їх поведінці, емоційних проявах, ставленні до себе й інших як показниках пристосування до незвичної ситуації *(Велл, б. д.; Стенфордський тюремний експеримент: процес і результати*, б. д.).

Експеримент почався 14 серпня 1971 р. в *Стенфордському університеті (Zimbardo, 2008)*. Обирали майбутніх досліджуваних на основі співбесіди (з одним чи обома керівниками експерименту), аналізу їх біографій, психологічного тестування, що включало три основні методики: *Каліфорнійську F-шкалу (The F-scale), тест Т. Адорно,* що визначає компоненти авторитаризму особистості та де «F» – означає «фашизм»; *шкалу макіавеллізму (The Machiavellian scale),* яка досліджує стратегії маніпулятивної поведінки особистості у міжособистісному спілкуванні (стосунках); особистісний опитувальник *А. Комрея (The Comrey Personality Scales, CPS)*, що діагностує показники довіри, схильності до порядку, конформізму, активності, емоційної стабільності, екстраверсії, маскулінності й емпатії та, відповідно, протилежні цим якості *(Стенфордський тюремний експеримент Філіпа Зімбардо, б. д.)*. (Додамо, що крім цих методик у процесі експерименту використовувалися шкали самооцінки настрою, що містили список прикметників,

які описують настрій людини та згідно з якими усі опитані обирали втричі більше негативно емоційно забарвлених слів, ніж позитивних, а «в'язні», крім того, – набагато більше негативних прикметників, ніж охоронці) *(Стенфордський тюремний експеримент Філіпа Зімбардо, б. д.)*.

У результаті було відібрано 24 чоловіків (22 з яких взяли участь в експерименті: двоє з «резервних» «в'язнів» залишилися незатребуваними, а «резервний» «наглядач» сам відмовився від участі) *(Велл, б. д.; Стенфордський тюремний експеримент: процес і результати, б. д.)*. Це були фізично та психічно цілком здорові, дорослі (25-30 років), забезпечені люди, які не мали справ ні з правоохоронною системою (не вчиняли злочинів), ні з пенітенціарними органами (нічого не знали про в'язниці чи порядки в них) і не були знайомі між собою. Тобто за всіма можливими параметрами це були нормальні, середньостатистичні освічені люди без будь-яких патологій. Проте зазначимо тут думку *Е. Фромма*, що схильність до садизму як рису характеру (який в умовах експерименту проявили третина «наглядачів»), можна було діагностувати, проте не тими методиками, які використовувалися для відбору досліджуваних *(Стенфордський тюремний експеримент, б. д.)*.

Шляхом простого жеребкування (підкидання монети) досліджуваних розділили на дві протилежні групи: *«охоронців» і «в'язнів»* (уособлення влади та безпорадності) *(Велл, б. д.; Стенфордський тюремний експеримент: процес і результати, б. д.)*. Як з'ясувалося згодом, менше ніж за тиждень між ними не залишилося нічого спільного. Ці ролі учасники виконували в імпровізованій в'язниці, облаштованій у підвалі *факультету психології Стенфордського університету* – одного з найбільших гуманітарно спрямованих університетів *США*, що мала імітувати справжню *(Zimbardo, 2008; Stanford prison experiment, n.d.)*. Зазначимо, що пізніше «в'язні» почали вважати, що потраплянням до групи «охоронців» досліджувані завдячували своєму зросту (насправді, це не так: відмінностей між групами за зростом теж не було, це, швидше, результат психологічного сприйняття) *(Зімбардо, 2024; Zimbsrdo, 2008)*.

Майбутніх «в'язнів» відпустили, наказавши бути вдома у суботу. Саме тоді їх показово та незрозуміло для сусідів (і, можливо, для них

самих) арештували справжні поліцейські, одягши кайданки та звинувативши в озброєному пограбуванні. Саме такий спосіб «арешту» мав дати «в'язням» можливість відчути себе справжніми злочинцями (увійти в роль) *(Зімбардо, 2024)*.

Майбутні охоронці, звикаючи до своєї ролі, у цей час облаштовували «в'язницю»: виносили з невеликого (12-метрового – у довжину та 2 м шириною) коридору та приміщень усі меблі, замінювали дерев'яні двері на залізні грати. В одному кінці коридорчика були облаштовані (матраци, постіль – лише це могло вміститися) три камери без вікон, меблів і особистих речей «в'язнів» (кожна – розміром 2х3 м, розрахована на 3-х «в'язнів»), у іншій його частині містилася кімната для охоронців, «начальника» «в'язниці» та майбутній «карцер» (колишнє технічне приміщення, в якому одна людина могла лише стояти (65х65х210 см)), який пізніше назвали «Ямою» *(Zimbardo, 2008; Stanford prison experiment, n.d.)*. Сам коридор, не зважаючи на свої аж надто малі розміри, став в'язничним двором (грав цю роль), обладнаним відеокамерами для спостереження за досліджуваними.



Стенфордська повітова в'язниця

Джерело: *Thinking Humanity, 2015*

Тобто початково була створена імітація в'язниці, яку *Ф. Зімбардо* зі співробітниками наповнили цілком нормальними людьми без злочинних намірів за попередньою домовленістю з кожним із них…

До початку експерименту всі його учасники підписали свою згоду щодо тимчасових обмежень власних громадянських прав *(Zimbardo, 2008; Stanford prison experiment, n.d.)*.

В'язні

Після звинувачення в крадіжці чи у пограбуванні й «арешту» за місцем проживання (університетське містечко *Пало Альто*) *(Zimbardo, 2008; Stanford prison experiment, n.d.)*, до якого вони були готові лише частково, їх із зав'язаними очима привезли до «в'язниці» *(Велл, б. д.; Стенфордський тюремний експеримент: процес і результати, б. д.)*, де зняли відбитки пальців, роздягли, обприскали дезодорантом («засобом від вошей»), запропонували надягти «в'язничний одяг» *(Зімбардо, 2024; Zimbardo, 2008):* сорочку (типу жіночої) на голе тіло, на якій спереду та на спині був зафіксований номер «в'язня»; шапочку з жіночих панчіх, що притискала волосся, кайданки/ланцюг на одну ногу (не надто важкий, проте набридливо-помітний, особливо під час сну), гумові тапочки (зазначимо тут, що у справжніх в'язницях такого одягу, звичайно, не носять) *(Zimbardo, 2008; Stanford prison experiment, n.d.)*.

Ці заходи розроблялися на основі рекомендацій експерта-консультанта, який мав 17-річний досвід перебування в місцях позбавлення волі й допоміг відтворити максимально автентичну атмосферу в'язничного режиму.

Усе було розраховане на швидке зведення «в'язнів» до рівня підлеглого, покірного, приниженого стану шляхом:

1) позбавлення їх маскулінності (короткі сорочки, без білизни, що змушувало змінювати поставу, позу та спосіб сидіти *(Zimbardo, 2008; Stanford prison experiment, n.d.)*, жіночі панчохи на волоссі) (зазначимо, що «охоронці» досить швидко звернули на це увагу та, принижуючи «в'язнів», називали їх «маленька», «сестричка» та «красунечка») *(Зімбардо, 2024; Zimbardo, 2008)*;

2) деіндивідуалізації, уніфікації й ідентифікації виключно зі своєю групою – номер використовувався замість імені, «в'язні» поступово втрачали власне «Я»; всі однаково одягнуті; панчохи на голові –

приховують і колір, і довжину волосся, і зачіску, – знімаючи у підсумку психологічний бар'єр жорстокості «охоронців» щодо «в'язнів» *(Зімбардо, 2024; Zimbardo, 2008)*.

«В'язнів» «розселили» по троє в «камеру» – приміщення без вікон, денного світла та годинника *(Стенфордський тюремний експеримент Філіпа Зімбардо: відгуки, аналіз, висновки, б. д.)*.

Охоронці

Їх не лише переодягли у хакі, але й проінструктували щодо бажаної у в'язниці поведінки («підтримувати порядок») *(Zimbardo, 2008; Stanford prison experiment, n.d.)* (хоча *Ф. Зімбардо* стверджував, що їм, як і «в'язням», не пояснювали, як поводитися, згідно зі своєю «роллю») *(Велл, б. д.; Стенфордський тюремний експеримент: процес і результати, б. д.)*.



Кадр із фільму «The Stenford Prison Experiment» (2015)

Джерело: *Кіноріум, н. д.*

Вони отримали військову форму, кийки, свистки, ключі від камер

та темні окуляри (що приховували вираз не лише очей, але й обличчя, гарантуючи анонімність і можливість сховатися за маскою) *(Zimbardo, 2008; Stanford prison experiment, n.d.)*. Вони мали забезпечувати порядок для нормального функціонування «в'язниці» усіма способами, виключаючи лише фізичне насилля *(Стенфордський тюремний експеримент, б. д.)*, бути готовими до вирішення нестандартних ситуацій (іноді в науковій літературі стверджується, що «охоронці» отримали насправді «детальний інструктаж» щодо використання «психологічного насильства» до «в'язнів» *(Зімбардо, 2024; Стенфордський тюремний експеримент, б. д.; Три головні теорії психології виявилися містифікаціями, 2018; Zimbardo, 2008)*; і форма їх одягу й оснащення мала демонструвати їх право на владу та відрізняла/відділяла «охоронців» від «в'язнів»). Неможливість застосувати фізичну силу компенсувалася ними вербальними образами та приниженням «в'язнів», не шукаючи ніяких раціональних пояснень чи виправдань своїм діям, а їх дії були непередбачуваними.

На відміну від «в'язнів», яким за участь в експерименті, розрахованому на два тижні, обіцяли платити по 15 доларів на день і які мали постійно перебувати у «в'язниці», дев'ять «охоронців» (із такою самою оплатою) працювали позмінно – по троє впродовж однієї зміни. У вільний від чергування час вони могли займатися повсякденними справами. Водночас, як з'ясувалося згодом, деякі з них охоче погоджувалися працювати понад установлену норму та виходити на додаткові зміни.

Можливо, тому «охоронці» були переконані, що об'єктом дослідження є не вони, а «в'язні» *(Стенфордський тюремний експеримент Філіпа Зімбардо, б. д.)*, хоча приховані відеокамери фіксували кожну їх дію чи слово. До речі, *Ф. Зімбардо* зазначає, що 90 % розмов «в'язнів» стосувалися умов перебування у «в'язниці», і лише незначна решта – життя поза її межами *(Велл, б. д.; Стенфордський тюремний експеримент: процес і результати, б. д.)*.

Передумови

На початку експерименту в'язням обіцяли (за «контрактом») не

лише нормальне (триразове) харчування та передбачався відносно нормальний сон, але й говорили про можливість читати та дивитися телепрограми, про належне медичне обслуговування. У підсумку – нічого з обіцяного вони не отримали. Навіть похід у зовнішню щодо камери вбиральню «охоронці» швидко перетворили на привілей *(Zimbardo, 2008; Stanford prison experiment, n.d.)*. Проте найважче в'язні переживали порушення природного циклу сну *(Стенфордський тюремний експеримент Філіпа Зімбардо: відгуки, аналіз, висновки, б. д.)*. В'язниця поступово ставала брудною, помитися для в'язнів було привілеєм, якого гідний був, на думку «охоронців», далеко не кожен *(Зімбардо, 2024; Zimbardo, 2008)*.

Спокійно минув лише перший день експерименту, можливо, тому, що його справжній перебіг іще фактично не розпочався.

«В'язнів» ознайомили із 17 правилами поведінки, серед яких були вимоги звертатися один до одного за присвоєними номерами, а до «охоронців» – «пане наглядачу» *(McLeod, 2025; Stanford prison experiment, n.d.)*. Також учасників попередили, що відмова дотримуватися встановлених правил може призвести до покарання. Згодом «охоронці» використовували знання цих правил як засіб психологічного тиску та приниження: зокрема, змушували «в'язнів» декламувати або вигукувати їх напам'ять *(Васильєв, 2017)*.

Після відносно спокійного першого дня, коли учасники лише починали освоювати відведені їм ролі, ситуація поступово вийшла з-під контролю. Усі учасники експерименту, зокрема й самі дослідники, опинилися в полоні створеної ними ситуації. Поведінка досліджуваних зазнала помітних змін: «охоронці», дедалі більше ототожнюючи себе з відведеною роллю, почали принижувати «в'язнів», запроваджувати для них нові, дедалі жорсткіші правила та покарання. «В'язні» спочатку намагалися чинити опір і навіть організували бунт, однак згодом у багатьох із них проявилися ознаки емоційного виснаження, апатії та безпорадності *(Зімбардо, 2024; Zimbardo, 2008)*.

Поступово те, що початково сприймалося як роль, імітація реальності, гра, перетворилося на саму реальність: відбулася ідентифікація досліджуваних з їх роллю в експерименті, «інституалізація» ролі *(Філіп*

Зімбардо, б.д.; McLeod, 2025; Stanford prison experiment, n.d.). При цьому змінилася не лише поведінка, але й мислення студентів, які брали участь в експерименті.

Другий день

Уранці наступного дня, після того, як о 2.30 «в'язнів» розбудили на першу перевірку. І хоча вони й перебували при цьому в жартівливому настрої, «в'язні» збунтувалися: познімали номери та панчохи з голови, забарикадували двері камер матрацами та стали досить відверто висловлюватися щодо «охоронців», які, з одного боку, розгубилися, з іншого, – відчули злість і гнів. Та, на підмогу їм прибула нова зміна «охоронців», які, оцінивши першу бригаду «наглядачів» як надто м'яких у поведінці з «в'язнями», викликали решту «своїх». Тепер дев'яти «охоронцям» вдалося справитися з дев'ятьма «в'язнями», використавши льодяну піну вогнегасників і викинувши з камер матраци, зірвавши з «в'язнів» одяг, а керівника бунту, № 8612 – відправивши до «карцеру» *(Філіп Зімбардо, б.д.; Зімбардо, 2024; Zimbardo, 2008)*. Зазначимо, що в'язням пропонували взяти частину провини на себе, щоб посадженого до карцеру випустили, натомість за це позбутися частини власних привілеїв, проте ніхто не погодився *(Zimbardo, 2008; Stanford prison experiment, n.d.)*. Рівновага була порушена, світ стиснувся до розміру підвального приміщення університету. «Охоронці» одну з камер зробили «привілейованою»: тут у «в'язнів» був одяг, матраци, їм дозволили вмитися та почистити зуби. Потім – добре нагодували.

Першими «в'язнями», які сюди потрапили, стали троє найменш активних учасників заворушення. Решту «в'язнів» не годували; матраців у їх камерах не було. Проте за півдня «хороші» «в'язні» знову опинилися в «поганих» камерах, а місце в «хорошій» зайняли випадково обрані «охоронцями» «в'язні».

Ситуація виявилася підступною: якщо причину першого вчинку «охоронців» можна було пояснити логічно, то другий цій логіці не піддавався. Тому решті «в'язнів» не залишалося нічого іншого, як припустити, що друга група відвідувачів «хорошої» камери – «інформатори», «стукачі»/«кроти».

Це породило між «в'язнями» недовіру та підозрілість, що в подальшому зруйнувало будь-які їх спроби та можливості об'єднатися, навпаки, збільшилася взаємна незадоволеність, кількість безпідставних звинувачень; особисті інтереси стали домінувати, і «в'язні» поступово розділилися на тих, хто вирішив продемонструвати покірність, слухняність зомбі та безпомічність, і тих, чий емоційний стан поступово, але невпинно, погіршувався, хоча зовні це могло не виявлятися *(Велл, б. д.; Зімбардо, 2024; Філіп Зімбардо, б.д.; Стенфордський тюремний експеримент: процес і результати, б. д.; Zimbardo, 2008)*.

Пізніше стало зрозуміло, що тактика, продемонстрована «охоронцями», використовується у справжніх в'язницях, щоб посварити ув'язнених. Тоді як «охоронців» ця ситуація навпаки, об'єднала, і вони ні разу за час експерименту не йшли проти «своїх». Крім того, у них почала виникати та поступово, але швидко, утверджуватися думка, що це не просто хлопці з психологічного експерименту, а їх, «охоронців», реальні вороги, які шкодять їм і приносять неприємності, тому їх будь-що потрібно поставити на місце, подавивши та принизивши. Й у наступні дні «охоронці» робили максимум для цього: задоволення життєвих (і фізіологічних) потреб «в'язнів» було поставлене у залежність від примх «охоронців». Про те, що за умовами експерименту «в'язні» могли читати чи дивитися телевізор, – взагалі не згадувалося.

Особливих принижень зазнав «в'язень» *№ 8612*. Менш ніж за 36 годин після початку експерименту в нього стався емоційний зрив, що супроводжувався істеричною реакцією. Проте *Філіп Зімбардо*, який одночасно був керівником експерименту та начальником «в'язниці», на той час, вочевидь, настільки захопився подіями, що розгорталися перед його очима, і настільки занурився у власну роль, що відреагував не як психолог, а як начальник «в'язниці». Замість того щоб належно оцінити стан учасника та надати йому допомогу, він зневажливо зауважив, що той «і дня не витримав би у справжній в'язниці», сприйнявши його емоційний зрив як удавання *(Стенфордський тюремний експеримент Філіпа Зімбардо: відгуки, аналіз, висновки, б. д.)*.

Повернувшись до решти «в'язнів», *№ 8612* прошепотів їм, що це ніякий не експеримент, а справжня в'язниця, з якої їм не вибратися, тут

панує «глобальна несправедливість» *(Зімбардо, 2024; Філіп Зімбардо, б.д.; Stanford prison experiment, n.d.; Zimbardo, 2008)*. Це викликало почуття жаху в інших «в'язнів», проте вони не збунтувалися, а четверо з них взагалі припинили будь-який опір та стали поводитися як «слухняні зомбі», позбавлені власного «Я».

Розвиток подій

Перший і другий день

Коли вночі *№ 8612* стало значно гірше, на посту керівника «в'язниці» був уже не *Зімбардо*, а його асистент, студент 4-го курсу *Крейг Гейні (Craig Haney)*. Саме йому *№ 8612* сказав, що не в змозі більше витримати знущання. *Крейг* зрозумів дві речі одразу:

1) те, що ситуація надто серйозна;
2) що вирішувати її доведеться саме йому.

Він прийняв єдино вірне у цьому випадку рішення: випустив ув'язненого, розуміючи, що, можливо, ставить під удар увесь експеримент (*«людяність у мені переважила "науковість"»*, – скаже він значно пізніше). А наступного дня саме йому довелося вислухати невдоволення та закиди керівництва щодо справжньої відданості науці. Проте *Зімбардо* на диво швидко винайшов пояснення поведінці *№ 8612:* він винний сам, і, очевидно, потрапив до експерименту, будучи «ненормальним» (приховавши це).

Так експеримент, яким прагнули довести руйнівний вплив ситуаційних обставин/чинників на людину та її психіку, за суттю, був перевернутий з ніг на голову. Проте усі на час позбулися почуття відповідальності за те, що відбулося (і продовжувалося) *(Зімбардо, 2024; Філіп Зімбардо, б.д.; Zimbardo, 2008)*. Та усі ці висновки були зіпсовані подальшими подіями: протягом наступних 4-х днів «патологічно» стали поводитися ще шестеро «в'язнів».

Це змусило керівників експерименту переглянути свої попередні висновки.

Третій день

Третій день експерименту виявився понеділком і днем побачення з рідними. Автори експерименту настільки переймалися тим, щоб він продовжився, що для того, щоб рідні «в'язнів», зрозумівши, у якому стані перебувають їхні діти, не забрати їх додому, дозволили/ змусили усіх помитися, привести у порядок себе та камери, впустити у приміщення свіже, вільне від запаху немитого тіла повітря та включили релаксуючу музику *(Стенфордський тюремний експеримент Філіпа Зімбардо: відгуки, аналіз, висновки, б. д.)*. Більш того, вдалося вмовити студентку факультету, щоб вона взяла на себе роль секретаря та реєструвала відвідувачів. Проте, оскільки і цього, на думку організаторів експерименту, було мало, вони вирішили взяти родичів хлопців під «ситуаційний контроль»: на зустріч їм довелося почекати півгодини, пізніше – вони довідалися, що побачитися з хлопцем/сином можуть лише двоє осіб, а саме побачення триватиме лише 10 хв. Крім того, «справу» арештанта потрібно було попередньо обговорити з начальником в'язниці *(Зімбардо, 2024; Zimbardo, 2008)*. І рідні змушені були підкоритися «правилам», які не вважали розумними.

Тобто було передбачено та нейтралізовано максимум можливостей для рідних зрозуміти, що дитину необхідно забрати з «експерименту» якнайшвидше.

Коли ж усі хитрощі не допомогли, а батьки, побачивши, у якому стані перебувають їх діти, розридалися, начальник «в'язниці» використав пряму маніпуляцію: коли чиясь мама зазначила, що її син ніколи досі не був настільки виснаженим, *Ф. Зімбардо* швидко «перевів стрілки», майстерно звільнившись від відповідальності, – звинуватив у цьому самого хлопця, заявивши, що той дарма не спить ночами, і по-макіавелліст-ськи звернувся до батька: *«Ви що, сумніваєтеся у власному синові?»* (хочеться запитати, при чому ж тут син?). І батьку, власне, нічого не залишалося, ніж опосередковано відповісти на риторичне питання, що син – міцний хлопець і з усім впорається *(Зімбардо, 2024; Zimbardo, 2008)*.

Відвідини завершилися побажанням батьків послабити умови перебування їх дитини у в'язниці.

Проте більш важливою та показовою була інша подія цього дня: хтось пустив чутку, що *№ 8612* збирає команду, щоб звільнити «в'язнів». Можливо, це і було б логічним і природним розвитком подій, і варто було б за ними просто спостерігати. Проте в'язничний експеримент, як виявилося, до цього часу встиг полонити і *Ф. Зімбардо*: з університетського професора він перетворився на суворого начальника тюрми, який поставив мету будь-що зберегти свою в'язницю: він навіть попросив поліцію забрати «в'язнів» до себе! А їх відмова дуже його розлютила *(McLeod, 2025; Stanford prison experiment, n.d.)*. Але вихід було знайдено: «в'язням» зав'язали очі та перемістили на п'ятий поверх в невеличку комору.

Ф. Зімбардо, залишившись у в'язниці сам, напружено й зосереджено очікував, продумуючи, що має сказати «визволителям», чим їх заспокоїти. Тому він дуже нервово та гнівно відреагував на запитання свого колеги: *що саме є предметом дослідження в експерименті та якою є залежна змінна? (Зімбардо, 2024; Zimbardo, 2008; Zimbardo et al., 1999)*.

Увечері всім стало зрозуміло, що напад на в'язницю не відбудеться. Проте звинуватили за марне витрачання зусиль і нервів, звичайно, «в'язнів» (хтось же мав, на думку *Ф. Зімбардо*, відповісти). Увечері «в'язням» довелося голіруч чистити та мити унітази, виконуючи також усі забаганки «охоронців» щодо найрізноманітніших фізичних вправ (віджимання з притисканням їх до підлоги (ногою «охоронця» чи вагою іншого «в'язня»), – як приклад). Перевірка ж «в'язнів», яка першого дня тривала 10 хв., розтяглася до кількох принизливих годин, нерідко за час проведення експерименту припадаючи на нічний період *(Zimbardo, 2008; Stanford prison experiment, n.d.)*.

У цей же день місце «в'язня» *№ 8612* зайняв запасний гравець, *№ 819, Клей*. Проте, познайомившись з порядками та правилами «в'язниці», після того, як його відмовилися відпустити з експерименту *("Три головні теорії…", 2018)*, той одразу ж перейшов до голодування, сподіваючись, що «в'язні» його підтримають і в такий спосіб згуртувати їх, або ж настільки знесилити себе, що його вимушені будуть відпустити (цікаво, що навіть йому, який тільки-но потрапив до «в'язниці» та

камери, не прийшло на думку, що він може відмовитися брати участь у такому «експерименті»!).



Кадр із фільму «The Stenford Prison Experiment» (2015)

Джерело: *Lang, 2015*

В'язень *РічардЯкко* зазначає, що, коли запитав у керівників проєкту, що має зробити, щоб його відпустили достроково, отримав відповідь, що, оскільки він сам погодився на участь у ньому, то «повинен залишитися до кінця». Саме тоді йому здалося, що він перебуває у справжній в'язниці *(Стенфордський тюремний експеримент Філіпа Зімбардо: відгуки, аналіз, висновки, б. д.)*.

Проте *№ 819* помилився, його сподівання не виправдалися, що, зрештою, було цілком закономірно: уже практично неможливо було таким шляхом (і, можливо, будь-яким іншим) витягти «в'язнів» зі стану покірних зомбі. У результаті, вирішивши голодувати, він опинився на самоті й сприймався всіма учасниками експерименту як «проблемний в'язень»: його зневажали інші «в'язні», «охоронці» та начальник «в'язниці» *(Зімбардо, 2024; Філіп Зімбардо, б.д.; Zimbardo, 2028; Zimbardo et al., 1999)*.

Четвертий день

У вівторок *Зімбардо* запросив до «в'язниці» священника, який був тюремним капеланом, щоб той допоміг йому зрозуміти, чи відповідає імпровізована в'язниця, що мала бути лише імітацією справжньої, реальній в'язниці. Священника вразило, що багато «в'язнів» називали йому свій номер, а не ім'я, і він порадив їм подати прохання про помилування та зв'язатися з батьками, щоб знайшли синові адвоката *(Зімбардо, 2024; Філіп Зімбардо, б.д.; Zimbardo, 2028; Zimbardo et al., 1999)*.

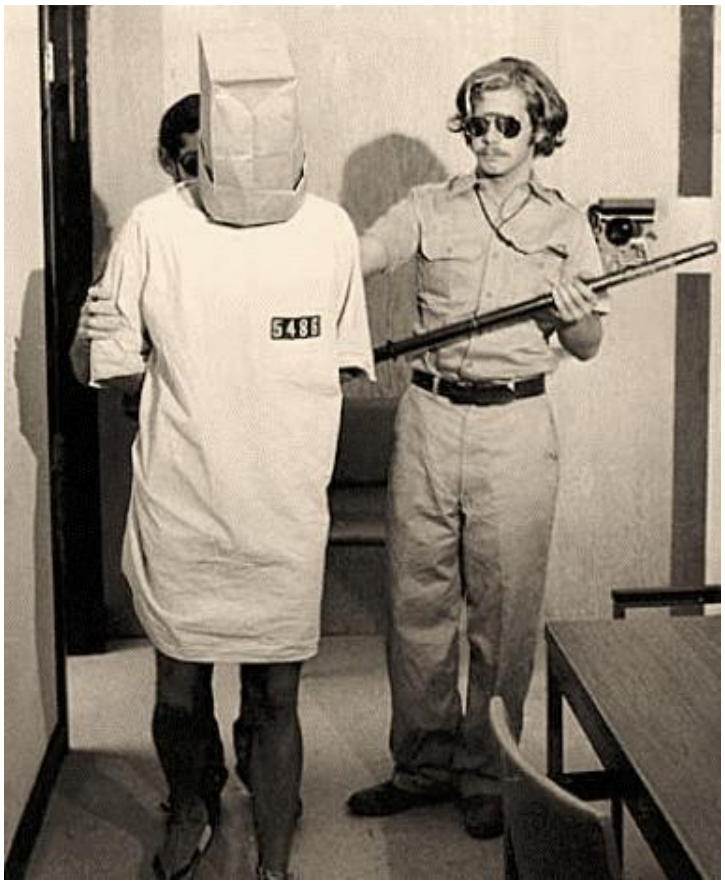
Увечері, після подій цього дня, *№ 819* перебував у стані істерики. *Філіп Зімбардо*, зрозумівши, що ситуація справді критична, намагався привести його до тями. Однак у цей час «охоронці» змусили інших «в'язнів» скандувати, що *№ 819* – погана людина і саме через нього всім погано. З кожним разом це гасло вони вигукували дедалі злагодженіше. «В'язень» *№ 819* розридався, попросив повернути його до камери, щоб він зміг довести іншим, що не такий поганий. Лише тоді *Ф. Зімбардо* усвідомив, що цього «в'язня» необхідно відпустити, і зробив це зі словами, що той не просто не поганий в'язень, але й не в'язень загалом; а звати його *Клей Гебхард*, а не *№ 819*, і це не в'язниця, а лише соціальний експеримент: *«Він перестав ридати і дивився на мене поглядом дитини, яка прокинулася від жахливого сну»*, та погодився (*Стенфордський тюремний експеримент Філіпа Зімбардо*, б. д.).

П'ятий день

На п'ятий день експерименту, за порадою капелана, було інсценовано «перегляд справ» учасників із метою створити можливість їхнього «помилування» (*Зімбардо, 2024; Філіп Зімбардо, б.д.; Zimbardo, 2028; Zimbardo et al., 1999*). Однак результат цього дійства був цілком передбачуваним. Головою суду присяжних, до складу якого увійшли студенти факультету, був *Карло Прескот* – консультант експерименту, який сам провів у в'язниці 17 років і добре знав її порядки зсередини. За час ув'язнення він 16 разів безуспішно звертався з проханням про помилування. Тож цього разу рішення суду

було одностайним: усім учасникам відмовили.

Проте показовим є те, що, коли «в'язням» запропонували відмовитися від зароблених грошей в обмін на дострокове звільнення, майже кожен із них (троє з п'ятьох) погодився на таку пропозицію. Однак, почувши, що перед звільненням їм потрібно повернутися до «в'язниці» й дочекатися рішення суду, усі покірно підвелися та попрямували назад до своїх камер, хоча могли просто піти. *Філіп Зімбардо* усвідомив, що для учасників події вже втратили значення соціального експерименту: вони, як і «охоронці», перестали розмежовувати роль, яку виконували в експерименті, та власне Я (*Stanford prison experiment, n.d.; Zimbardo, 2008*). «В'язниця», яка мала лише імітувати справжній пенітенціарний заклад, фактично стала для них реальністю. Зрештою, «в'язні» почали сприймати зневажливе й грубе поводження з боку «охоронців» як заслужене.



При поході до туалету ув'язненим на голову одягали паперові пакети

Джерело: *Curtin, 2015*

Для нас залишається суб'єктивно незрозумілим, як і чому учасники експерименту «забули», що це все не насправді, лише гра, імітація, яку можна будь-коли припинити, вийти з «ролі». Можливо, тому, що будь-яка гра має межі та правила, які були встановлені й у в'язничному експерименті, проте майже одразу нівельовані чи прямо порушені.

Рішення «суду» відхилити прохання «в'язнів» привело до появи патологічних проявів у половини з них, в одного – почалися судоми.

Змінилася і поведінка та самовідчуття охоронців: вони не лише адаптувалися до своїх

обов'язків, але й, відчувши смак влади, стали її завзято використовувати, придумуючи для в'язнів нові способи їх приниження та зневаги.

Ф. Зімбардо вважає, що «охоронці» за індивідуальними відмінностями поділилися на три типи:

- *представники першого (садистського) типу* – жорстокі й садистичні учасники, які насолоджувалися владою та вигадували дедалі витонченіші спочатку психологічні, а згодом і фізичні приниження для ув'язнених;

- *представники другого типу* – жорсткі, але «справедливі» наглядачі, які суворо дотримувалися встановлених правил і виконань інструкцій, не проявляючи власної ініціативи щодо знущань;

- *представники третього («хорошого») типу* – (*Зімбардо* іменує «слабаками» за те, що вони поводилися пасивно): самі не знущалися над в'язнями (можливо, співчуваючи їм), проте не зробили нічого, щоб зупинити в цьому інших охоронців *(Велл, б. д.; Стенфордський тюремний експеримент: процес і результати, б. д.)*.

Один із «садистів» пізніше зазначав, що власною поведінкою був здивований сам, оскільки ображав «в'язнів» вербально та фізично (заставляв голими руками чистити туалет), вважаючи їх за «скотів» *(Стенфордський тюремний експеримент Філіпа Зімбардо: відгуки, аналіз, висновки, б. д.; Stanford prison experiment, n.d.)*. Інший – не йняв віри тому, що зробив та ненавидів себе за вчинене, коли розмазав їжу на обличчі «в'язня», який відмовлявся їсти *(McLeod, 2025; Stanford prison experiment, n.d.)*. Ще один «наглядач», *Джон Марк*, повідомив, що співчуває в'язням і навіть хотів би бути одним з них, проте так і не зібрався попросити змінити його «роль» *(Велл, б. д.; Стенфордський тюремний експеримент: процес і результати*, б. д.*)*

Проте найгіршою, із яскравим садистським ухилом, була поведінка охоронця за псевдонімом *Хелмман* (якщо перекладати з англійської – *людина (man) з пекла (hell)*), якого назвали *Джо Уейном* (йому дали ім'я жорстокого екранного вбивці з фільму про американський дикий захід) – *Дейв Ешлеман*. Він входив до зміни, що працювала вночі, і вважаючи, що у цей час за ними спостереження не ведеться

(ніч), поводився надто нахабно і безцеремонно. Початково він, вважаючи, що експеримент «розворушить» і зробить цікавим якийсь «екшн», та маючи досвід занять в театральній студії, свідомо став поводитися грубо та цинічно. Крім того, у нього виникла думка (чи необхідність) з'ясувати, до якої міри жорстокості він має дійти, скільки та що йому дозволять безкарно зробити, до якої межі він може ображати та принижувати інших людей, перш ніж зупинять експеримент. Після експерименту він зазначав, що не очікував від себе деяких вчинків, згадуючи які відчуває сором *(Стенфордський тюремний експеримент Філіпа Зімбардо: відгуки, аналіз, висновки, б. д.)*. На думку *Е. Фромма*, існує суттєва різниця між садистською поведінкою через те, що цього вимагають правила закладу, та проявом садистської жорстокості через те, що людина отримує від цього задоволення, тоді як в умовах експерименту *Ф. Зімбардо* ця відмінність не враховувалася *(Фромм, б.д.)*.

Завершення в'язничного експерименту

П'ятий день в'язничного експерименту виявився останнім. Утрутилося, так би мовити, провидіння, обравши своїм знаряддям милу молоду дівчину.

Експеримент, який мав тривати два тижні, був достроково завершений вранці шостого дня, проте не тому, що експериментатори зрозуміли його жорстокість самотужки. Його припинення зумовила насправді стороння для експерименту людина, суто випадкова (страшно навіть подумати, що могло б статися з його учасниками (усіма, без виключення), на кого вони могли перетворитися, якби він тривав усі два тижні!).

Крістіна Маслач (Christina Maslach) – молодий університетський викладач і наречена *Філіпа Зімбардо* (а з 1972 р. – його дружина). Прийшовши уперше (оскільки готувалася читати студентам новий курс) подивитися на хід експерименту та навідати *Зімбардо*, вона жахнулася від того, що побачила, що відбувалося, і не змовчала.



Крістіна Маслач і Філіп Зімбардо, 1972

Джерело: Cockrell, 2015

Хоча, за час проведення експерименту, в підвалі факультету побували більше півсотні осіб *(Stanford prison experiment, n.d.; Zimbardo, 2008)*.

Цікаво, що перше, що могло її по-справжньому вразити, це два абсолютно різні образи/«ролі» тієї ж особи. Зайшовши спочатку до кімнати охорони (оскільки інших учасників експерименту *Крістіна Маслач* не помітила), вона познайомилася з одним з охоронців – «милою інтелігентною людиною». Перемістившись до кімнати начальника в'язниці, їй пообіцяли цікаве видовище, бо була зміна *Джо Уейна*. *Крістіна Маслач* з подивом виявила, що це саме той приязний хлопець, *Джо Уейн*, з яким вона тільки-но перекинулась кількома словами. Але тепер вона побачила абсолютно іншу людину, тюремного виконавця (він інакше виглядав, рухався, говорив, діяв): *«… він лементував і неймовірно сварився на ув'язнених… Трансформація була вражаючою…» (Зімбардо, 2024; Філіп Зімбардо, б.д.; Zimbardo, 2028; Zimbardo et al., 1999)*, – як тільки він одягнув форму. Охорона мала відвести в'язнів до вбиральні, а оскільки та знаходилася поза в'язницею, будучи впевнені, що за ними не спостерігають, охоронці дозволяли собі будь-що.

К. Маслач зазначила, що *«це було огидно та нестерпно спостерігати»*, – дивитися, як ті, кому форма дала відчуття влади та переваги, знущаються над своїми жертвами, проте помітила, що інші науковці-психологи чи й не засуджують її: це видовище так цікаво споглядати.

Коли ж майбутній чоловік *Ф. Зімбардо* запитав її, що вона про це думає, вочевидь сподіваючись на її захоплення ходом його експерименту, вона чесно відповіла, що те, що він (усі вони) роблять з хлопцями, жахливо та нелюдяно. Розгорілася суперечка, яка змусила *К. Маслач* засумніватися у собі як науковцеві та власній розсудливості, з одного боку, з іншого ж, – запитувати себе, як людина, яку вона

знала давно як добру та співчутливу, уважну та турботливу, могла так змінитися. Нарешті *Ф. Зімбардо* визнав, що і сам зазнав руйнівного впливу в'язничного експерименту, що відриває людей від загальнолюдських цінностей, зріднившись з його умовами, та пообіцяв завершити експеримент, що і зробив наступного ранку. Можливо, розуміння *дослідником* жахливості того, що відбувається у «в'язниці» та експерименті загалом прийшло дещо пізніше, коли він написав, за суттю, імпліцитно виправдовуючись, що вони *«зовсім не думали, що все так станеться» (Зімбардо, 2024; Zimbardo, 2028; Zimbardo et al., 1999).*

Ф. Зімбардо, зрозумівши, що зникла межа між «Я» особистості та виконуваною нею роллю, був змушений зупинити експеримент, який був розрахований на два тижні, за 6 днів, протягом яких були нівельовані усі людські цінності: «охоронці» отримували задоволення, виявляючи жорстоке ставлення до «в'язнів» *(Дмитренко, Чуйко, 1999, с.10)*.

Стенфордський експеримент завершився 20 серпня 1971 р.

Висновки

Значно пізніше *Ф. Зімбардо* зазначав, що вже у той момент, коли «охоронці» повірили, що насправді мають справу з небезпечними злочинцями, все перестало бути суто експериментом, точніше, він вийшов з-під контролю навіть його творця, начальника «в'язниці»; і як тільки в одного з «в'язнів» стався нервовий зрив, варто було зупинити експеримент, оскільки уже цим було підтверджено, що різні ситуації можуть сильно впливати на поведінку людей *(Bates, 2011; Carnahan & McFarland, 2007; Haney & Zimbardo, 1998).*

У науковій літературі можна знайти дані, що експеримент тривав замість двох запланованих тижнів лише 6 днів. Насправді, якщо об'єктивно порахувати, – значно менше, лише 4: у перший день відбулося лише знайомство з його умовами (це був не власне початок експерименту, на нашу думку), а в кінці п'ятого дня він уже завершився (хоч і повідомлено про це було лише наступного ранку). І викликає справжній жах розуміння того, що може зробити з людиною, на що її перетворити, лише трохи більше, ніж за пів тижня, просте потрапляння людини в дику, нелюдяну ситуацію! Додамо словами *Ф. Зімбардо*:

що ж відбувається у справжніх в'язницях!?

Вранці шостого дня експеримент був зупинений, а його учасники були запрошені для повідомлення про це й обговорення його результатів.

В'язні відверто зраділи, їх пасивність і апатія швидко зникли, і *«жоден не повідомив про якісь негативні наслідки експерименту» (Зімбардо, 2024; Zimbardo, 2028; Zimbardo et al., 1999)*.

У подальшому двоє «в'язнів» змінили свої професійні плани: один став адвокатом ув'язнених, інший – в'язничним психологом.

Охоронці ж були явно незадоволені, що все завершилося надто швидко і так раптово, адже дехто з них був задоволений виявом відвертої жорстокості до «в'язнів», яких під час експерименту почали зневажати, ставлячись до них як до «безсловесних тварин» *(Stanford prison experiment, n.d.; Zimbardo, 2008)*.

Сам *Ф. Зімбардо* зазначав, що до початку експерименту надто незрозумілими для нього були його можливі наслідки, проте однією з цілей дослідження було перевірити, як досить абстрактні уявлення учасників експерименту про поведінку охоронців і арештантів у в'язниці проявляються у їх власній поведінці. Але те, що виявилося в результаті, було надто непередбачуваним і жахливим: менше ніж тижневий досвід «ув'язнення» перекреслив усе, чому досліджувані навчилися протягом попереднього життя, зніс начисто наліт культурного розвитку, «заморозив» загальнолюдські цінності, «зруйнував людську природу» *(Велл, б. д.; Стенфордський тюремний експеримент: процес і результати, б. д.)*, на поверхню ж «вийшов найбільш огидний, найбільш низький, патологічний бік людської природи» *(Stanford prison experiment, n.d.; Zimbardo, 2008)*.

У контексті усього сказаного вважаємо за необхідне звернутися до аналізу експерименту *Е. Фроммом* та його цілком логічного, закономірного та справедливого зауваження: чому досліджуваним одразу чітко не сказали, що, якщо хтось із них захоче вийти з «гри», то може це зробити у будь-який момент, проте втратить зароблене? У результаті вони думали (і це мало підтвердження), що не можуть покинути експеримент до його завершення (почувалися в пастці) *(Фромм, б.д.)*.

Проте, якщо те, що відбувалося в межах імпровізованої «в'язниці», насправді досить далекої від реальної, привело до таких руйнівних наслідків, то наскільки катастрофічним може бути «ефект тривалого ув'язнення у справжній в'язниці» *(Велл, б. д.; Стенфордський тюремний експеримент: процес і результати, б. д.)*.

Наслідки експерименту

«Гримуча суміш влади та безкарності неминуче породжує тиранію»

Філіп Зімбардо

(Stanford prison experiment, n.d.; Zimbardo, 2008)

Події в іракській в'язниці *Абу-Грейб* у 2004 р. підтвердили висновки науковця зі *Стенфордського в'язничного експерименту*. Вони засвідчили, наскільки сильно ситуаційні чинники можуть впливати на поведінку людини, іноді переважаючи вплив її індивідуально-психологічних особливостей *(Зімбардо, 2024; Zimbardo, 2028; Zimbardo et al.,1999)*.



Кадр із фільму «Хлопці із Абу Грейб», 2014

Джерело: *Barg, n.d.*

Як зазначав сам науковець, існують ситуації, у яких навіть психічно здорова, добре вихована, розумна й моральна людина може вдатися до негідних учинків (*Stanford prison experiment, n.d.; Zimbardo, 2008*).

Ці події та їх осмислення спонукали *Філіпа Зімбардо* до написання книги *«Ефект Люцифера: чому хороші люди чинять зло» («The Lucifer Effect: Understanding How Good People Turn Evil» (2007)).*

З тих часів соціальний експеримент, проведений *Ф. Зімбардо,* ніколи повною мірою не був відтворений (а дехто стверджує, що він міг бути сфальшований) *(Стенфордський тюремний експеримент, б. д.; "Три головні теорії…", 2018)*. *С.С. Степанов* у цьому контексті схильний вважати, що ця обставина *«залишає сумніви у науковій цінності результатів його експерименту» (Stanford prison experiment, n.d.; Zimbardo, 2008),* з чим ми не погоджуємося.

Сам *Зімбардо* був категорично проти повторення в'язничного експерименту, вважаючи, що таке ніколи не повинно повторитися, оскільки зміст експерименту не відповідає етичним нормам психологічного дослідження, прийнятим вже після його проведення (зазначимо, що *Стенфордський комітет гуманітарних наук* схвалив це дослідження).

Додамо, що цей експеримент у контексті його етичності порівнюють з не менш відомим експериментом однокурсника *Ф. Зімбардо С. Мілгрема*, здійсненим у 1963 р. (цікаво, що й окремі аспекти досліджуваних науковцями проблем схожі: влада та вплив авторитету).

Перевріте себе

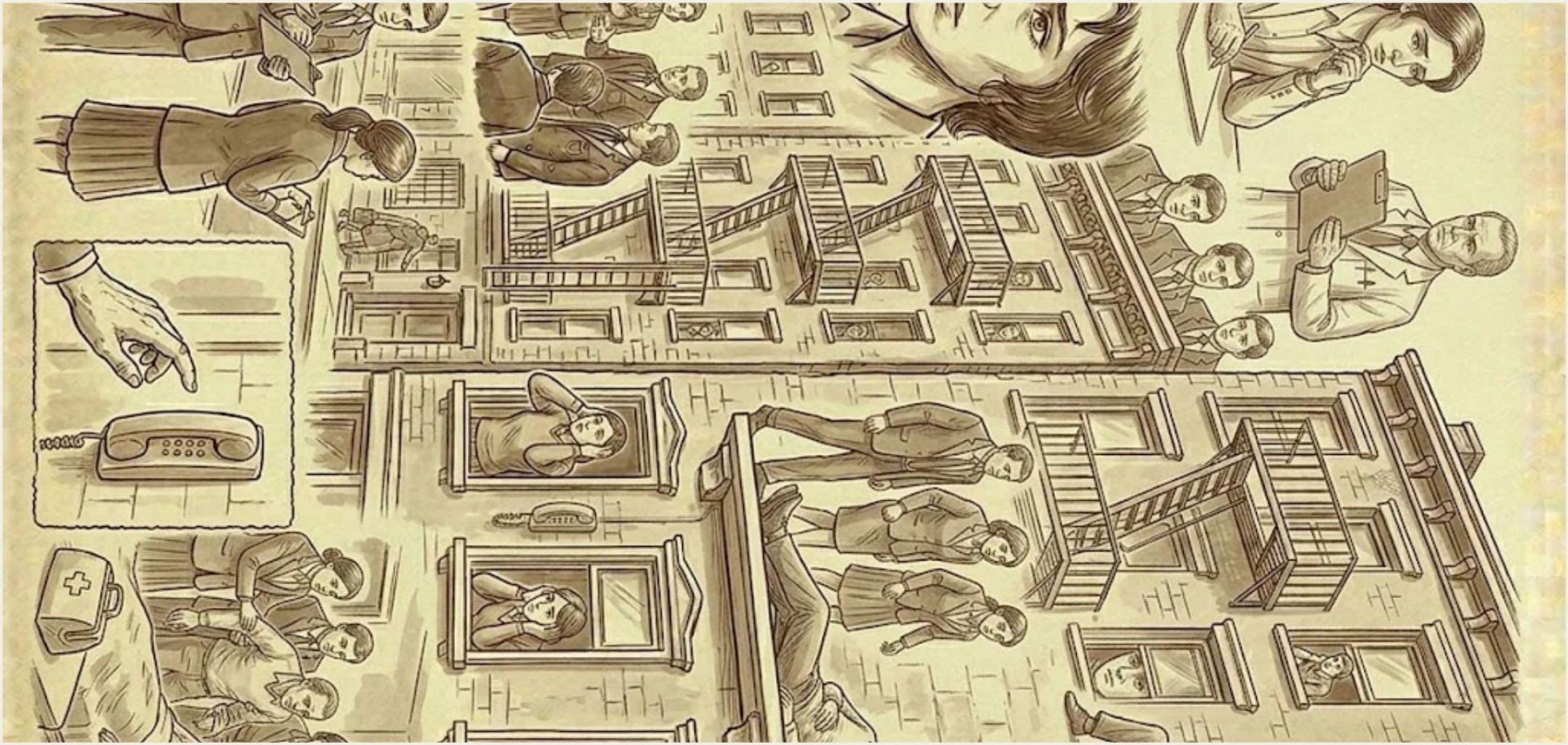
1. *Охарактеризуйте критерії відбору учасників експерименту. Чому Філіп Зімбардо наполягав на залученні лише психологічно здорових і психічно стабільних осіб та яке значення це мало для інтерпретації результатів і формулювання висновків дослідження?*
2. *Розкрийте механізм деіндивідуалізації «в'язнів» через використання зовнішніх атрибутів (номери замість імен, жіночі панчохи на голові, відсутність особистого одягу та білизни). Яку психологічну функцію виконували ці засоби та як вони впливали на сприйняття людиною власної ідентичності?*
3. *Проаналізуйте вплив зовнішніх атрибутів влади на поведінку «охоронців». Як використання дзеркальних окулярів і військової форми змінювало їхню взаємодію з «в'язнями» та чому анонімність могла сприяти проявам жорстокості?*
4. *Поясніть причини виникнення недовіри та ворожості між «в'язнями» після запровадження системи привілеїв для окремої камери. Як маніпулювання базовими потребами та нерівний розподіл благ впливали на групову солідарність і взаємодію учасників?*
5. *Проаналізуйте процес поступового прийняття учасниками експериментальних ролей і правил в'язничного середовища. Чому студенти, усвідомлюючи імітаційний характер експерименту, почали сприймати ситуацію як реальність і чому формальне право припинити участь не стало для них достатнім психологічним ресурсом для виходу з експерименту?*
6. *Проаналізуйте особистісну трансформацію Філіпа Зімбардо під впливом експериментальної ситуації. Як прийняття ролі «начальника в'язниці» вплинуло на його професійне мислення та дотримання етичних принципів психологічного дослідження, зокрема на реакцію на емоційні зриви учасників експерименту?*
7. *Поясніть запропоновану авторами типологію «охоронців». Чому навіть ті наглядачі, яких характеризували як «хороших» (так звані «слабаки»), фактично сприяли жорстокому поводженню з ув'язненими, не наважуючись протидіяти діям садистів?*
8. *Обґрунтуйте роль стороннього спостерігача на прикладі Крістіни*

Маслач. Поясніть чому лише людина поза «системою» змогла розгледіти жахливість ситуації, яку ігнорували понад 50 інших відвідувачів підвалу.

9. *Обґрунтуйте етичну суперечливість експерименту. Чи можна вважати наукову цінність результатів достатньою компенсацією за психологічну травматизацію учасників, котрі виявили в собі здатність до садизму чи рабської покори.*
10. *Проаналізуйте роль Крістіни Маслач як «морального дзеркала» в цій ситуації. Чому Філіп Зімбардо, будучи професійним психологом, не зміг самостійно розгледіти нелюдяність того, що відбувалося, поки йому не вказала на це близька людина?*
11. *Розкрийте зміст твердження Зімбардо про те, що «межа між Я особистості та роллю, яку вона виконує, зникла». Які факти з перебігу експерименту свідчать про те, що учасники – як «охоронці», так і «в'язні» – поступово втратили здатність дистанціюватися від своїх ролей і сприймати події як частину наукового дослідження?*
12. *Розгляньте критику Еріха Фромма щодо організації та етичних засад експерименту. Як недостатнє усвідомлення учасниками своїх прав, зокрема можливості припинити участь у будь-який момент, могло сприяти формуванню так званої «психології пастки»?*
13. *Проаналізуйте концепцію «Ефекту Люцифера» на прикладі Стенфордського в'язничного експерименту та реальних подій у в'язниці Абу-Грейб. Яку роль у трансформації поведінки людей відіграють владні повноваження, анонімність, відчуття безкарності та групові норми? Як поєднання цих чинників може сприяти переходу від окремих аморальних вчинків до систематичного жорстокого поводження?*

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТУ СВІДКА, АБО ЧОМУ ПОСТРАЖДАЛИЙ МОЖЕ НЕ ДОЧЕКАТИСЯ ДОПОМОГИ

Бібб Латане, Джон М. Дарлі



ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТУ СВІДКА, АБО ЧОМУ ПОСТРАЖДАЛИЙ МОЖЕ НЕ ДОЧЕКАТИСЯ ДОПОМОГИ

БІББ ЛАТЕНЕ
BIBB LATANE
(НАРОДИВСЯ 19 ЛИПНЯ 1937 Р.)

американський соціальний психолог

Отримав ступінь бакалавра мистецтв у *Єльському університеті*, а у 1963 р. – доктора в *університеті Міннесоти*. Викладав в *Колумбійському* університеті, *університетах Огайо, Флориди, Північної Кароліни*. У 1980-х рр. був директором інституту соціальних досліджень *(UNS)*. Зараз – директор центру гуманітарних наук в *Чапен-Хілл*, який сам заснував.



Бібб Латане

Джерело: *Socialpolicy.gr, 2013*

ДЖОН М. ДАРЛІ
JOHN M. DARLEY
(3 КВІТНЯ 1938 Р. – 31 СЕРПНЯ 2018 Р.)

американський соціальний психолог

Був професором психології та суспільних зв'язків у *Прінстонському університеті*. Отримав докторський ступінь із соціальних стосунків у *Гарварді*. *Член Американської академії мистецтв.*



Джон М. Дарлі

Джерело: *Federation of Associations in Behavioral & Brain Sciences. (n.d.).*

Нагороджений *«За видатні наукові досягнення»* товариством експериментальної соціальної психології.

Б. Латане та *Д. Дарлі* провели серію досліджень, аналізуючи феномен, відомий в соціальній психології, як *«ефект свідка» («bystander effect»)* *(Votaw, 2026).*

Автори книги *«The Unresponsive Bystander: Why Doesn't He Help?» (1970).*

Обидва науковці стали відомими завдяки дослідженням ефекту свідка – психологічного явища, яке проявляється у тому, що свідки надзвичайної ситуації не намагаються допомогти постраждалому/ жертві.

«Вражені убивством Кітті Дженовезе, ми з Біббом Латане, зустрівшись за обідом, почали аналізувати поведінку очевидців. Як соціальні психологи, ми думали не стільки про відсутність співпереживання в окремих людей, скільки про те, як взагалі можна було поводитися у такій ситуації так, як повели себе її реальні свідки. До завершення обіду в нас уже був перелік факторів, поєднання яких могло призвести до вражаючого результату – до того, що жертві ніхто не допоміг. Пізніше ми розробили план експериментів, у яких вивчали кожен чинник окремо, що й дозволило нам продемонструвати їх важливість у надзвичайних ситуаціях» (Myers, 2012).

Джон М. Дарлі

Синдром Дженовезе

Очевидним поштовхом для дослідження феномену *«ефекту свідка» (bystander effect), «ефекту спостерігача», «ефекту стороннього» або «синдрому Дженовезе»* стало вбивство *Кетрін Дженовезе (Catherine Susan Genovese)*, яке набуло широкого резонансу, навіть

з певним перебільшенням, у ЗМІ. Зазначимо також, що англ. *«bystander»* може перекладатися як свідок, спостерігач, глядач, очевидець, «той, що опинився поряд», сторонній *(Громова, 2016; Експертний центр з прав людини, 2021)*.

Ситуація розгорталася приблизно так. *Кітті*, яка народилася у *Нью-Йорку* та проживала в районі *Брукліна* після того, як її матір стала свідком убивства та сім'я переїхала до *штату Коннектикут*, працювала менеджером у барі в районі *Квінс*. Вона була лесбійкою та проживала з іншою дівчиною *(Darley & Latané, 1968)*.

Після роботи 13 березня 1964 р. *Кітті Дженовезе* приїхала додому та стала паркувати свою машину. Вона проживала в *К'ю-Гарденс*, відносно безпечному з погляду кримінальних злочинів районі. До неї наблизився чоловік (як пізніше з'ясувалося, *Вінстон Мозлі (Winston Moseley)*, який, наздогнавши дівчину, двічі вдарив її ножем у спину. Крик *Кітті «О Боже! Він зарізав мене! Допоможіть!» (Gansberg, 1964)* почув хтось із сусідів, і, закричавши *«Залиш дівчину!»*, він на певний час відігнав убивцю. При цьому в будинку запалили світло. *Кітті* повільно пішла до свого будинку, не знаючи, наскільки серйозно вже поранена.



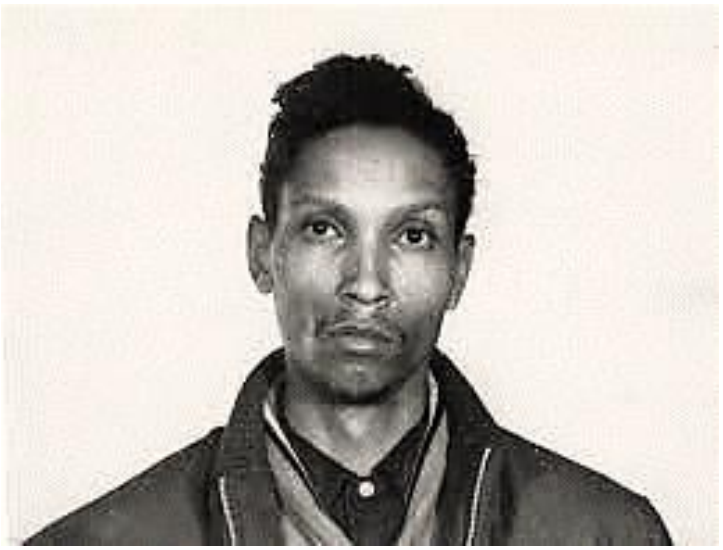
Кітті Дженовезе
Джерело: *Nicoll, 2016*

Оскільки ті, хто першими телефонував до поліції, не володіли об'єктивною інформацією про те, що відбувається *(«жінку побили, але вона встала та ходить навколо, хитаючись»)*, ситуація не отримала пріоритетного значення *(Копець, 2010; Darley & Latané, 1968)*.

Убивця спочатку поїхав з місця пригоди, проте невдовзі повернувся, щоб завершити почате. І, знайшовши в коридорі задньої сторони будинку *Кітті*, яка лежала без тями, завдав їй ще кількох ударів ножем (а, зважаючи на порізи її рук, дівчина

приходила до тями та намагалася захиститися), зґвалтував і, вкравши 40 доларів, утік, залишивши жертву лежати. Усього злочин тривав близько пів години. Крики *Кітті*, що вона помирає, очевидно, почули, оскільки у вікнах будинку з'явилося світло, і вікна відкрилися. Щонайменше троє свідків у цей час бачили, як якийсь чоловік нападає на *Кітті (Копець, 2010; Gansberg, 1964; Manning et al., 2007).*

За кілька хвилин по тому свідок *Карл Росс* зателефонував до поліції, яка прибула за дві хвилини. Проте дорогою до клініки *Кітті* померла. Причому свідок, який звернувся до поліції, зробив це завдяки другу, з яким говорив по телефону і який порадив йому це зробити, і зробив це не сам, а попросив сусідку, боячись бути «замішаним в історію» *(Копець, 2010; Gansberg, 1964; Manning et al., 2007).* Пізніше поліція встановила, що щонайменше десяток свідків (газети повідомляли про 38 свідків) бачили ті чи інші епізоди нападу, не зовсім чітко усвідомлюючи, що саме відбувається. Лише один із них бачив ножові поранення *Кітті* на початку нападу, інший свідок знав про них після другого нападу на дівчину. Тоді як більшість свідків кажуть, що були упевнені, що це звичайна сварка п'яних *(Копець, 2010; Darley & Latané, 1968).*



Вінстон Мозлі

Джерело: *McFadden, 2016*

Убивця *Кітті Дженовезе* був досить швидко схоплений. Цікаво, що він передбачав, що жителі будинків (свідки) не заважатимуть йому вчинити злочин. Він зізнався не лише у цьому вбивстві, але й у двох інших, пов'язаних із сексуальним насиллям. За його зізнанням, він збирався убити жінку, байдуже, яку. Психіатрична експертиза визнала його некрофілом. *Мозлі* так ретельно описав процес убивства, що ні в кого не залишилося й думки про його невинуватість. У результаті він був засуджений до смертної кари. Проте через помилку судді, який не

дозволив представити свідчення захисту про психічну неосудність *Мозлі*, Апеляційний суд вирок скасував, замінивши його довічним ув'язненням.

Під час судового розгляду справи аналізувалися різні причини, які вплинули на те, що *Кітті* не допомогли. Багато свідків говорили про те, що не бажали втручатися, не вважаючи ситуацію загрозливою, хтось пояснив, що надто втомився того дня, інший – не міг пояснити причину своєї поведінки *(McLeod, 2023; Stud.com.ua, n.d.; PCLB Magazine, n.d.).*

Через рік *Мозлі*, організував собі харчове отруєння для госпіталізації, побив охоронця, захопив п'ять заручниць і зґвалтував одну з них. Через два дні його знову заарештували. Пізніше – брав участь у заворушеннях у в'язниці.

У 2011 р. його прохання про помилування було відхилено в п'ятнадцятий раз. У 2016 р. він помер після 52 років перебування за ґратами *(Копець, 2010; Darley & Latané, 1968).*

Історія *Кітті Дженовезе* перетворилася на сюжет багатьох публікацій у *США* та поза їхніми межами. У них ефект свідка тлумачиться як «зразок масової байдужості», ігноруючи факт, що більшість свідків убивства дівчини насправді не бачили цю трагічну подію, а лише чули віддалені крики, за якими не могли здогадатися, що відбувається.

Проте реакція суспільства на цю подію призвела до реформи прийому телефонних повідомлень про злочини, був також створений «сусідський дозор» – жителі певного району об'єднувалися для добровільного патрулювання вулиць увечері *(Копець, 2010; Darley & Latané, 1968).*

Прикро, але за десять років історія практично повторилася: молода жінка *Сандра Цалер* була забита до смерті. Її крики чули багато людей, проте, як і у випадку з *Кітті*, ніхто адекватно не відреагував *(Копець, 2010; Darley & Latané, 1968).*

С. Мілґрем стосовно ситуації з *Кітті Дженовезе* зазначив, що цей випадок торкається важливої проблеми: коли людині необхідна допомога, чи будуть присутні пасивними свідками її смерті чи

спробують врятувати її *(Darley & Latané, 1968; Studfile, n.d.)*.



Район К'ю-Гарденс

Джерело: Kern-Jedrychowska, 2014

Науковці *Б. Латане* та *Д. Дарлі* запропонували інтерпретацію такого соціально-психологічного феномену, як *«апатія свідка»* або *«розсіювання відповідальності»* уперше в 1968 р., оскільки різні пояснення свідків щодо власної бездіяльності були переважно на рівні здогадів. Це випадок, коли присутність водночас багатьох людей знижує особисту ініціативу й участь кожного у вирішенні наявної складної ситуації, зменшуючи для присутніх справжню важливість і гостроту ситуації, щоб не довелося приймати власне рішення.

Спочатку науковці намагалися пояснити ситуацію *«масовим незнанням»:* у ситуації невизначеності люди, перш ніж щось робити, спостерігають за тим, що робитимуть інші люди, використовуючи їх як джерело інформації. Однак якщо інші люди також не знають, що саме варто робити, то всі залишаться бездіяльними, будуть вагатися, чи робити взагалі що-небудь і що саме *(Stud.com.ua, n.d.; PCLB Magazine, n.d.)*.

Науковці припустили, що свідки вбивства *Кітті* бачили, що інші сусіди не схильні якось реагувати на подію та не сприймали її як щось надзвичайне, тому й не намагалися допомогти *(Stud.com.ua, n.d.; PCLB Magazine, n.d.)*. Крім того, «масове незнання» пояснюється і взаємною відчуженістю міських жителів (на відміну від жителів одного села), втратою ними власної індивідуальності *(Громова, 2016; Експертний центр з прав людини, 2021)*.

Не менш важливу роль відіграла у подіях також ілюзія прозорості *(illusion of transparency)* – схильність людини переоцінювати те, наскільки оточуючі розуміють наш стан і переживання. Адже насправді вони не настільки очевидні/зрозумілі для інших людей *(Myers, 2012)*. Але якщо іншим здається, що ми спокійні (зовні), то вони приходять до висновку, що і їм марно панікувати.

Друга висунута науковцями гіпотеза передбачала, що саме кількість присутніх людей, які є свідками трагічної ситуації, перешкоджає їхньому рішенню допомогти постраждалій у події/ситуації людині. Тобто жертва ситуації із меншою ймовірністю дочекається допомоги чи порятунку, якщо свідками цього стало багато людей (зокрема, коли один зі свідків події хотів подзвонити до поліції, дружина відмовила його від цього, сказавши, що й без нього вже багато людей зателефонувало) *(Stud.com.ua, n.d.; PCLB Magazine, n.d.)*.

У цьому випадку позицію невтручання можна розглядати як варіант конформної поведінки, або *«розмивання відповідальності»*, адже для кожного присутнього та нового глядача саме інші люди визначали характер його поведінки стосовно потерпілого чи жертви та небажання взяти всю відповідальність на себе. І тут кожен схильний вважати, що допомогти постраждалому має хтось інший, але не він. Зрештою, відповідальність за те, що відбувається, ділиться на всіх присутніх, тому на кожного окремо припадає її мінімум. У разі ж, коли наявний лише один свідок неприємної/трагічної події, він усвідомлює, що допомоги постраждалому чекати більше немає звідки, і досить рішуче береться за це сам *(Darley & Latané, 1968; Manning et al., 2007)*.

Експерименти Б. Латане та Д. Дарлі

Учені проведено близько 50-ти експериментів (як лабораторних, так і в природних умовах), у яких порівнювалася допомога очевидців проблемної ситуації потерпілому та які розкривали суть одного з найсильніших за дією та найбільш поширеного соціально-психологічного ефекту. У результаті виявлено, що близько 60 % з них, а це майже 6000 осіб, які були очевидцями того, що відбувалося, були схильні допомогти іншій людині, якщо вважали, що перебувають наодинці (тобто іншої людини, яка б допомогла потерпілому, поруч немає) *(Myers, 2012)*.

Наприклад, в одному з експериментів його учасники мали допомогти незнайомій жінці, яка почувалася погано, на вулиці. 70 % учасників експерименту, коли перебували наодинці, намагалися їй допомогти, побачивши, що їй насправді зле й вона навіть упала. Тоді як за наявності кількох присутніх лише 40 % досліджуваних схильні були пропонувати свою допомогу *(Latané & Darley, 1968; Manning et al., 2007)*.

Так, в одному з експериментів, де досліджуваними були студенти, вони «випадково» чули, що в сусідньому приміщенні відбувається щось неординарне чи надзвичайна подія. Виявилося, що студенти частіше реагували на ситуацію, що склалася, коли перебували в приміщенні самі, ніж за присутності інших студентів. Причому що більше досліджуваних перебували в кімнаті, то меншою виявлялася ймовірність того, що хтось із них «помітить», що поряд відбувається щось екстраординарне і, тим більше, запропонує свою допомогу *(Taylor et al., 2002)*.

В іншому, польовому експерименті, було інсценовано крадіжки в магазині (один продавець і двоє грабіжників). «Злодії» з'являлися, коли в приміщенні магазину залишалися один чи двоє покупців, а продавець відлучався до службового приміщення. Переконавши один одного, що їх ніхто не помітить, злодії «викрадали» ящик пива. Як і передбачали дослідники, якщо в магазині до цього часу залишався один покупець, він повідомляв продавця про крадіжку значно частіше, ніж коли покупців було більше: одна людина, яка стала свідком незвичайної чи небезпечної події з наявністю жертви, відчуває, що повністю відповідальна за свої дії (допомогу) в цій ситуації *(Taylor et al., 2002)*.

Одне з досліджень, яке провели *Б. Латане* та *Дж. Родін*, стосувалося інсценування нещасного випадку з жінкою-експериментатором. Після того, як студенти почали заповнювати опитувальники, експериментатор виходила в суміжну кімнату та вмикала запис, де звучало, як вона, ставши на стілець, намагаючись дотягнутися за потрібними паперами, впала, оскільки стілець зламався. Далі лунали крики, які свідчили про те, що вона пошкодила ногу, можливо, зламала її, та прохання витягти її, допомогти. Та минали дві хвилини, перш ніж досліджувані звертали увагу на крики. Серед тих, хто працював сам, на допомогу прийшли 70 % студентів, з тих же, хто працював у парі з незнайомцем, лише 40 % пропонували свою допомогу. Інші ж вважали, що нічого екстраординарного не сталося *(Myers, 2012)*.

Далі *Д. Дарлі* з колегами зацікавився запитанням, чи впливає на поведінку людини, якщо вона бачить вираз обличчя того, хто перебуває навпроти неї. У результаті науковці провели експеримент, у першому варіанті якого пара досліджуваних виконували одну роботу, повернувшись обличчям одне до одного, а в другому випадку – повернувшись спинами. Під час експерименту лунав гуркіт, ніби на того, хто працює в сусідньому приміщенні, впало щось важке. У результаті виявилося, що напарники, які, працюючи, бачили обличчя одне одного, виявляли бажання допомогти майже так само часто, як і ті, хто працював сам. Помічаючи вираз обличчя напарника, розуміючи, що те, що відбувається поряд, привернуло його увагу, людина отримує підтвердження власним побоюванням, що сталося нещастя. Пари, які працювали, перебуваючи спинами одне до одного, рідко приходили на допомогу.

Ще одне цікаве й оригінальне дослідження дії притчі про «доброго самарянина» *Д. Дарлі* та *С.Д. Бетсон* провели у 1973 р. У притчі єврейський священник і левіт пройшли повз людину (також єврея), яка потребувала допомоги, постраждалого (його роздягли та побили розбійники). І лише самарянин (із самарянами євреї намагалися навіть не заговорювати) згодився допомогти їй. Тож психологів зацікавило питання, чи не було причиною ситуації, що духовні особи навіть не зупинилися біля побитого, те, що вони надто поспішали (у самарянина справді було більше вільного часу)? Чи причиною є те,

що й релігійні люди не частіше схильні допомогти постраждалому, ніж не релігійні? Чи вони просто були релігійними на словах, не дотримуючись заповідей у своїй поведінці? Тож досліджуваними стали студенти *Принстонської теологічної семінарії*, які спочатку заповнили анкети щодо своєї релігійності, далі – писали проповіді (причому частина – базувалася на притчі про доброго самарянина, інші – про роботу в семінарії), а потім мали перейти до іншої будівлі, де дослідження повинне було продовжитися. Дорогою вони зустріли чоловіка, який упав у провулку (хворий, поранений, п'яний?), стогнав і кашляв *(Darley & Batson, 1973)*.

При цьому дослідники давали інструкції тим, хто мав перейти в іншу будівлю, змінюючи лише ступінь терміновості: одній частині досліджуваних говорили, що вони мають кілька хвилин перед переходом, другій – що часу обмаль і вони вже запізнюються.

Експериментатори також установили «шкалу допомоги» (Darley & Batson, 1973):

0 – досліджуваний навіть не помітив, що хтось потребує допомоги;

1 – постраждалого побачили, але не допомагали;

2 – біля чоловіка не зупинялися, але допомогли опосередковано: повідомили про нього інших;

3 – зупинилися, запитали, чи потрібна допомога;

4 – намагалися допомогти, забравши чоловіка до будинку, але все ж залишили його;

5 – відмовилися залишати постраждалого, наполягли на тому, щоб відвезти його кудись (до лікарні).

Після прибуття до другого будинку, де експеримент продовжився, семінаристам пропонувалося виступити з доповіддю або проповіддю, яку вони написали, озвучити її, а потім – відповісти на питання анкети, що стосувалися допомагаючої поведінки *(Darley & Batson, 1973)*.

У результаті виявилося, що «терміновість», брак часу, зайнятість насправді сильно впливають на поведінку людини, її бажання допо-

могти постраждалому/хворому/жертві, тоді як завдання, яке виконували досліджувані, на ситуацію не вплинуло (навіть враховуючи те, що половина з них писали про доброго самарянина).

Зазначимо, що допомогти потерпілому зголосилися 40 % досліджуваних. При цьому, якщо вони не дуже поспішали, допомогти намагалися 63 % семінаристів, якщо поспіх був помірним, – 45 %; з тих же, хто надто попішав – лише 10 % пропонували допомогу *(Darley & Batson, 1973)*. Були й такі, які буквально переступали через постраждалого, поспішаючи далі. Як зазначають дослідники, багато з тих, хто навіть не зупинився перед чоловіком, мали дуже збуджений та стривожений вигляд, прибувши до іншої будівлі, очевидно, переживаючи внутрішній конфлікт між необхідністю дотриматися вимог експериментатора та допомогти недужому. Також, на думку експериментаторів, «парадокс полягає в тому», що людина, яка поспішає, пройде повз, не пропонуючи допомоги тому, хто її потребує, *«навіть якщо поспішає читати проповідь, присвячену притчі про доброго самарянина, чим ненавмисно підтвердить її суть» (Myers, 2012)*.

Загалом соціальні дослідники *Б. Латане* та *Д. Дарлі* провели кілька основних (найвідоміших) експериментів, перевіривши дію досліджуваних у неекстрених ситуаціях. Вони дійшли висновку, що важливим чинником отримання допомоги є те, як саме про неї просять.

Більшість погоджуються допомогти, якщо знають ім'я того, хто їх просить про це, та повідомили йому власне ім'я. В іншому ращі, свідків просили дати дослідникам 10 центів. Імовірність їх отримати збільшувалася (до 72 %), якщо свідкам ситуації пояснювалася причина (вони отримували більше інформації), через яку людина потребувала ці гроші *(Darley & Latané, 1968; Manning et al., 2007);* у разі ж відсутності пояснення, гроші отримувалися прохачами лише у 34 % випадків *(Громова, 2016; Копець, 2010; Експертний центр з прав людини, б.д.)*.

В одному з досліджень *Б. Латене* та *Д. Дарлі* «губили» монети чи олівець у ліфті під час близько 1500 поїздок. У 40 % випадків їм були схильні допомогти сусіди по поїздках, коли в ліфті крім дослідника перебувала лише одна людина, і лише у 20 % – коли в ліфті їхали 6 пасажирів *(Myers, 2012)*. Науковці дійшли висновку, що зі збільшенням

кількості тих, хто їхав у ліфті, кожен наступний пасажир буде все менше помічати те, що відбувається, чи розуміти цю ситуацію як проблемну, що надалі потребуватиме допомоги *(Дмитренко & Чуйко, 1999, с.18)*.

Інший експеримент стосувався ситуації, коли студенти запрошувалися на спеціальні зустрічі з метою обговорення їхніх проблем. При цьому студентів розсаджували в окремі кабінки. Спілкування ж із ними було організоване через внутрішній зв'язок. На кожній такій зустрічі був присутній актор, який спочатку (коли студентам надавалася можливість протягом двох хвилин розповісти про себе й свої проблеми) попереджав, що він схильний до епілептичних нападів, а, почавши говорити першим, імітував цей припадок. Він кричав, що в нього почався напад, що може померти, просив допомогти. Кількість студентів у експериментальній групі варіювалася від двох до п'яти. Реакція ж людей розподілилася, залежно від того, скільки їх, на думку самих досліджуваних, було в групі (насправді в кожній ситуації їх було лише двоє) *(Громова, 2016; Експертний центр з прав людини, 2021; Копець, 2010)*.

Науковці виявили, що, коли досліджуваний студент був єдиним свідком нападу, допомогу постраждалому намагалися надати 85 % досліджуваних; коли свідків було двоє, – 62 %; у разі ж коли свідків налічувалося п'ятеро – лише 31 %. При цьому саме від кількості свідків ситуації залежала і швидкість надання допомоги хворому. Той, хто опинився наодинці з ним, пропонував допомогу вже на 52-й секунді нападу, тоді як п'ятьом свідкам потрібно було більше двох хвилин, щоб зважитися на це *(Громова, 2016; Копець, 2010; Gansberg, 1964; Manning et al., 2007)*.

У результаті дослідники зробили висновок, що поведінка людей під час «ефекту свідка» може пояснюватися дифузією (розсіюванням) відповідальності, через яку людина думає, що у групі людей обов'язково знайдеться хтось, хто зможе кваліфіковано допомогти постраждалому/хворому чи людині, яка опинилася у скрутній ситуації, отже вона може лише пасивно спостерігати за розвитком ситуації, не почуваючись відповідальною за неї. Крім того, у разі некваліфікованої допомоги, яка може значно погіршити ситуацію, можлива і юридична

відповідальність *(Громова, 2016; Копець, 2010; Stud.com.ua, n.d.; PCLB Magazine, n.d.)*.

У наступному дослідженні науковці ставили перед студентами завдання заповнити опитувальник, що стосувався труднощів життя в місті. При цьому в аудиторії або нікого стороннього не було, або перебували двоє незнайомців. Під час того, як досліджувані відповідали на запитання, була створена незвичайна ситуація: у кімнату впускали дим (насправді – лише пару) через отвір вентиляції. Тобто в цьому випадку небезпека загрожувала не комусь сторонньому, а самим досліджуваним. Студенти помічали цей дим досить швидко, проте, якщо вони працювали наодинці, робили це вчетверо швидше (протягом перших 5 секунд), ніж за присутності інших.

За перші чотири хвилини на появу диму відреагували лише 50 % студентів, які працювали наодинці. 75 % досліджуваних почали діяти протягом шести хвилин від часу появи диму. Крім того, оскільки реакція інших людей на появу диму була спокійною, студенти реагували аналогічно. Ті ж із них, хто працював сам, через певний час намагалися з'ясувати, що ж сталося (підходили до вентиляційного отвору, розганяли дим руками тощо).

Групи, які складалися з 3-х осіб, майже не звертали на дим уваги (лише 4 % таких студентів «помітили» дим). При цьому з 24 студентів (вісім груп досліджуваних) лише один у трьох групах зважився повідомити про дим, але аж через кілька хвилин після його появи, хоча до завершення експерименту, який тривав 6 хвилин, дим був дуже густий, змушував учасників дослідження кашляти, протирати очі *(Громова, 2016; Копець, 2010; Myers, 2012)*.

Коли двоє прихованих дослідників (на наступному етапі експерименту) приєдналися до третього досліджуваного і на будь-які його запитання відповідали «не знаю», лише 10 % таких досліджуваних повідомили про дим за 6 хвилин від початку його появи, тобто тоді, коли експеримент завершувався *(Громова, 2016; Копець, 2010; Gansberg, 1964; Manning et al., 2007; UJournal, n.d.)*. Цікаво також, що ніхто, шукаючи причину появи диму, не назвав пожежу (зокрема припускали, що кондиціонер зламався, що їх спеціально перевіряють). Тобто групи не

лише пасивно реагували на появу диму, але й так само мляво намагалися пояснити, що відбувається *(Дмитренко & Чуйко, 1999, с.18)*.

Цей експеримент був ілюстрацією позиції «масового незнання», коли люди не хочуть ні виявляти зайву цікавість, ні реагувати, не бажаючи втратити свій спокій. Крім того, на думку психологів, людина, перш ніж почати діяти (допомагати іншій людині), оцінює вигоди та витрати (небезпеку для неї самої, зусилля та час, власну кваліфікацію у наданні допомоги тощо) від свого рішення *(Копець, 2010; Gansberg, 1964; Manning et al., 2007)*.

Пізніше це дослідження повторили науковці з *Торонто*. У результаті: 90 % респондентів, які працювали самі, відреагували на появу диму, і лише 16 % – у тих групах досліджуваних, де яких приєдналися двоє підставних учасників *(Громова, 2016; Експертний центр з прав людини, 2021; Копець, 2010)*.

У результаті проведених експериментів *Б. Латане* та *Д. Дарлі* виявили, що на прийняття рішення допомогти іншій людині впливають такі основні чинники:

- неоднозначність ситуації: у разі, коли свідок не впевнений, що ситуація насправді так склалася, що постраждалому потрібна нагальна допомога, його рішення допомогти буде суттєво сповільненим;
- навколишнє середовище: якщо свідку знайоме місце, де сталася пригода, він виявить більшу схильність допомогти постраждалому;
- свідки, що належать до найбільш згуртованої групи, виявляють найбільшу соціальну відповідальність і схильність допомогти постраждалому;
- допомозі перешкоджає *«дифузія відповідальності»* – схильність перекладати можливість допомогти постраждалому на іншу людину (інших присутніх) *(Darley & Latané, 1968; Manning et al., 2007)*.

Тобто суть дії ефекту свідка полягає в тому, що людина із найменшою ймовірністю буде допомагати постраждалому, якщо поряд із ним чи навколо є інші люди *(Darley & Latané, 1968; Manning et al.,*

2007). Виявляється ж він у всіх типах надзвичайних ситуацій, як медичних, так і кримінальних *(Manning et al., 2007; Sainte Anastasie, n.d.)*.

Тому, якщо потрібна термінова допомога, варто дотримуватися кількох правил:

- по-перше, треба постаратися, щоб свідки чи присутні чітко зрозуміли та не сумнівалися у тому, що ситуація надзвичайна або нестандартна і допомога насправді необхідна;
- по-друге, усуваючи ефект розсіювання відповідальності, варто звернутися до конкретної (і незнайомої) людини, прохаючи саме її про допомогу, описуючи її у своєму зверненні чи проханні *(«Шановний пане у сірому пальті з чорним шарфом, мені потрібна допомога! Терміново зателефонуйте до поліції чи швидкої»!)*; щойно ця людина відгукнеться на ваше прохання, ймовірно, що й інші люди виявлять бажання чи схильність допомогти *(Manning et al., 2007; Sainte Anastasie, n.d.)*.

Ефект свідка (або синдром Дженовезе) – фундаментальний соціально-психологічний феномен, який доводить, що готовність людини надати допомогу перебуває у зворотній залежності від кількості присутніх.

Практичне значення досліджень *Б. Латане* та *Д. Дарлі* полягає у розумінні алгоритму подолання соціальної інертності. Для отримання ефективної допомоги в екстреній ситуації критично важливо максимально деталізувати загрозу та здійснити персоналізацію звернення, обираючи конкретного виконавця серед натовпу. Це дозволяє «персоналізувати» відповідальність і стимулювати ланцюгову реакцію допомоги серед інших свідків.

Перевірте себе

1. *Поясніть чому трагедія Кітті Дженовезе стала поштовхом для наукового дослідження, попри те, що згодом з'ясувалося, що кількість свідків була дещо перебільшена ЗМІ?*
2. *Розкрийте поняття «ілюзія прозорості»: як саме спокійний вираз обличчя людей довкола може дезінформувати свідка щодо реальної небезпеки ситуації?*
3. *Поясніть, чому постраждала людина має більше шансів на порятунок, якщо поряд знаходиться лише один свідок, а не група людей?*
4. *Охарактеризуйте термін «дифузія відповідальності». Яким чином присутність інших людей математично зменшує відчуття особистого обов'язку кожного свідка?*
5. *Поясніть явище «масового незнання» (pluralistic ignorance). Як прагнення людини не виявити «зайву» тривогу та орієнтація на пасивну поведінку інших призводять до колективної бездіяльності?*
6. *Визначте роль «оцінки витрат і вигод»: які фактори (час, зусилля, юридична відповідальність) зважує свідок перед тим, як прийняти рішення втрутитися в ситуацію?*
7. *Розкрийте суть експерименту з «димом у кімнаті». Поясніть, чому самотні учасники реагували на небезпеку вчетверо швидше, ніж ті, хто працював у групі, навіть коли загроза стосувалася їх особисто?*
8. *Проаналізуйте експеримент із епілептичним нападом. Поясніть, як зміна кількості уявних свідків у телефонній мережі впливала не лише на факт надання допомоги, а й на швидкість реакції учасників?*
9. *Розкрийте суть «польового» експерименту з крадіжкою пива. Чому самотній покупець у магазині відчуває більшу «персональну відповідальність» за повідомлення про злочин?*
10. *Обґрунтуйте результати дослідження про «Доброго самарянина». Чому теологічна освіта та навіть підготовка проповіді на цю тему виявилися менш значущими факторами, ніж звичайний поспіх?*
11. *Поясніть, як чинник знайомства з місцем події або згуртованість групи впливають на ефект свідка. Чому в селі або серед друзів цей ефект проявляється слабше, ніж у великому місті?*

12. *Охарактеризуйте вплив персоналізації. Поясніть, чому знання імені прохача або повідомлення власного імені критично підвищує шанси на отримання допомоги (наприклад, у випадку з 10 центами)?*
13. *Сформулюйте алгоритм дій для постраждалого, спираючись на поради Латане та Дарлі. Як правильно звернутися до натовпу, щоб подолати розсіювання відповідальності?*
14. *Проаналізуйте важливість чіткої ідентифікації ситуації як «надзвичайної». Чому свідки вбивства Кітті Дженовезе часто інтерпретували почуте як «сварку п'яних» і як це виправдовувало їхню пасивність?*
15. *Зробіть висновок про етичну складність внутрішнього конфлікту свідка. Поясніть, чому люди, які не допомогли (як в експерименті Дарлі та Бетсона), часто виглядали більш збудженими та стривоженими, ніж ті, хто втрутився?*

ЕФЕКТ ДЕЗІНФОРМАЦІЇ ТА ПРАВДИВІСТЬ ПОКАЗІВ СВІДКІВ. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПАМ'ЯТІ

Елізабет Лофтус



ЕФЕКТ ДЕЗІНФОРМАЦІЇ ТА ПРАВДИВІСТЬ ПОКАЗІВ СВІДКІВ. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПАМ'ЯТІ

ЕЛІЗАБЕТ ЛОФТУС
ELIZABETH F. LOFTUS
(НАРОДИЛАСЯ 16 ЖОВТНЯ 1944 Р.)

американський когнітивний психолог, професор факультетів психології, кримінології та когнітивних наук *Каліфорнійського університету Ірвайна*, членкиня *Національної академії наук США* та *Королівського товариства Единбурга*, яка понад 30 років досліджувала пам'ять і яку зацікавив феномен ефекту дезінформації, чи викривлених спогадів (явище, коли людина «вбудовує» отриману хибну вербальну інформацію у свої спогади про певну подію так, що сприймає її за реальність). Результатом цього стало експериментальне дослідження даного феномену практично впродовж усього її наукового життя.



Елізабет Лофтус
Джерело: *Crusade Magazine, 2006*

«… пам'ять знову і знову вражає мене своєю приголомшливою довірливістю, своєю готовністю підібрати крейду навіювання та зафарбувати темний куточок нашого минулого, без будь-яких заперечень віддати старий,

пошарпаний клаптик спогадів замість нового, блискучого шматочка, завдяки якому все стає трохи яскравішим, трішки чистішим і акуратнішим»

«Пам'ять людини не просто зібрання усього, що з нею відбувалося протягом життя, це дещо більше: спогади – це ще й те, що людина думала, що їй говорили, у що вона вірила. Наша сутність визначається нашою пам'яттю, але нашу пам'ять визначає те, що ми собою являємо й у що схильні вірити. Складається враження, що ми перекроюємо свою пам'ять і в процесі цього стаємо втіленням власних фантазій»

«… навіть якщо людина розповідає про щось з упевненістю, з великою кількістю деталей, навіть якщо вона розказує про це емоційно, – це ще не означає, що все це відбувалося насправді. Ми не вміємо відрізняти хибні спогади від справжніх, і для цього нам іноді потрібні незалежні підтвердження. Пам'ять і свобода – крихка річ»

Елізабет Лофтус

Експериментів, проведених *Е. Лофтус* зі студентами чи колегами, існує чимало, у різних варіаціях, які висвітлюють цікаві питання та проблеми, проте найбільш відомими залишаються «автомобільні» експерименти та «загублений у торговельному центрі». Саме на них ми й зосередимося.

Зазначимо, що *Е. Лофтус* перебуває на боці тих «скептиків», які не схильні вірити у можливість того, що свідомість спочатку цілком витісняє спогади (оскільки феномен витіснення з часів *З. Фройда* так і залишається ніким не доведеною гіпотезою, а *«встановлення наукової істини потребує доказів»*), а з часом здатна їх цілком відновити у початковій, «справжній» формі. Її історія як науковиці часто пов'язується з реальною історією життя конкретної людини. І таких «історій» у неї сотні

(Elizabeth F. Loftus, n.d.-a; Elizabeth F. Loftus, n.d.-b; Neimark, 1996).



Елізабет Лофтус, 2016 р.
Джерело: *Association for Psychological Science, 2011*

А починається все з того, що цілком доросла людина приходить до психотерапевта, щоб з його допомогою подолати проблеми, які виникли в її житті. Проте в процесі терапевтичного сеансу виринають спогади про сексуальне насильство, яке ця людина нібито пережила в дитинстві. Водночас до моменту спілкування з психотерапевтом людина нічого такого не пам'ятала та не пригадувала. «Спогади» ж з'явилися після спілкування (та навідних запитань) психотерапевта. Й у кожній з таких історій, зазначає *Е. Лофтус*, невиправдано «трагічно розпадається чиясь сім'я» *(Loftus & Ketcham, 1991)*.

Передумови експерименту

На дослідження явища дезінформації *Елізабет Лофтус* наштовхнула реальна подія: засудження невинуватого *Стіва Тайтуса,* звинуваченого в учиненні злочину на основі свідчень потерпілої, та наступне його виправдання (з виявленням справжнього злочинця та спробами невинно звинуваченого позиватися проти суду, який зламав йому життя, що зрештою закінчилося передчасною смертю виправданого у 35-річному віці). Ці події змусили науковицю засумніватися у показаннях свідків (та їхній правдивості) та шукати розв'язання цієї проблеми. Адже виявилося, що поліція надто легко, зокрема, за допомогою навідних запитань, може переконати людину в тому, що вона була свідком події, якої насправді ніколи не було, сформувавши у неї хибні

спогади. *Е. Лофтус* не раз була експерткою у тих справах, де несправедливо звинувачували людину на основі хибних спогадів очевидців. Не завжди їй вдавалося допомогти виправдати безпідставно звинуваченого підсудного, однак вона щиро намагалася зробити це.

Вивчення показів свідків

Її початкові експерименти стосуються вивчення впливу свідків (очевидців події) на інших людей, зокрема, присяжних у суді. *Е. Лофтус* зацікавило таке важливе запитання: коли людина стає свідком злочину або трагічної події, наскільки точними (відповідними дійсності) будуть її спогади? Дослідниця виявила, що свідкам, які запевняють, що бачили подію «власними очима» подію, зазвичай вірять, хоча ніхто не довів, що вони говорять правду (повідомляють про те, що сталося насправді). Так, у випадку, коли досліджуваних студентів знайомили з імовірною ситуацією злочину (розбою) з неспростовними доказами, проте без показів свідків події, лише 18 % із них вважали провину звинуваченого цілком доведеною. Інша група студентів, яка отримала ту саму початкову інформацію, проте з єдиним свідченням «очевидця», голосувала за визнання підозрюваного винним у 72 % випадків. І навіть поява адвоката підозрюваного з інформацією, що спростовувала покази свідка, ситуацію майже не змінила: 68 % студентів продовжувати звинувачувати підозрюваного у вчиненні злочину *(Дмитренко & Чуйко, 1999, с. 20-21)*. Тобто *«жодні інші докази не мають такої ваги в суді, як показання реальних свідків» (Loftus & Ketcham, 1991), «за винятком зброї»*, іронізує науковиця. При цьому люди, очевидно, схильні вірити в те, що спогади незмінні, не стираються та не піддаються жодному впливу.

На власному досвіді, неодноразово даючи показання в суді на боці захисту, *Е. Лофтус* зрозуміла, наскільки небезпечними можуть бути покази свідка (які з якоїсь невідомої причини вважаються цілком правдивими): будь-*хто «може бути засуджений за злочин, якого не вчиняв…» (Loftus & Ketcham, 1991)*.

Але як саме працює пам'ять, як люди можуть пам'ятати те, чого ніколи не було? Пошуки відповіді на це питання привели *Е. Лофтус* до

експериментального дослідження пам'яті.

Виявивши у результаті попереднього дослідження, що більшість опитаних вважає, що пам'ять людини працює буквально як відеозапис, а пригадування схоже на відтворення деталей події, які «вдруковані» в мозок *(Loftus & Polage, 1999; Morgan et al., 2013)*, *Е. Лофтус* вирішила разом із психологом *Ч. Морганом* перевірити, наскільки це відповідає дійсності, провівши експерименту в умовах високого стресу.

В експерименті взяли участь військовослужбовці *США*, які у цей час проходили тренування у *Школі Виживання*, зокрема, програму, де вони відпрацьовували свою поведінку у разі потрапляння в полон. Солдат «полонили», не давши змоги уникнути захоплення ворогом, відправили до тюрми, надягли на голови мішки. Після перебування у вкрай несприятливих умовах камери їх відправили на допит, що здійснювався дуже агресивно, із застосуванням фізичного тиску. Після «звільнення» у солдатів перевіряли пам'ять: їм давали завдання ідентифікувати людину, яка знущалася з них під час допиту, та відповісти на низку запитань. При цьому *Е. Лофтус* зазначає, що досвід, отриманий цими солдатами, відповідає тому, який вони могли б отримати, потрапивши в реальний полон *(Loftus & Polage, 1999; Morgan et al., 2013)*.

Під час перевірки пам'яті солдати спочатку отримували хибну інформацію. У декого з них вона стосувалася «злочинця», який їх допитував. Їм показували фото людини, яка нібито проводила перемовини з ними, запитуючи, чи давала їм ця людина їжу та теплі речі. Насправді ж людина на фото була цілком сторонньою. Однак після отримання хибної підказки 84 % опитаних «впізнали» в людині на фото саме того, хто їх допитував. Іншим повідомили про зброю, яка нібито була під час допиту – і 27 % із них буквально поклялися, що бачили цю зброю. Третю групу досліджуваних запитували про телефон у кімнаті, де проводився допит. У результаті виявилося, що 90 % цих солдатів «пам'ятали» про цей телефон.

На думку науковців, ці дані свідчать, що навіть якщо ситуація, про яку зберігаються спогади, була вкрай стресовою, пам'ять схильна

піддаватися дезінформації. Цікаво й те, що ці солдати були дуже добре підготовленими до різного роду психологічного тиску фахівцями *(Loftus & Polage, 1999; Morgan et al., 2013)*.



Кадр із відеоролика про ДТП

Джерело: *Knowles, 2022*

Проте, як свідчать результати «автомобільних» експериментів *Е. Лофтус*, на викривлення фактів далеко не завжди впливають проблеми пам'яті чи особистість свідка: іноді цьому процесу можна підіграти, у певний спосіб формулюючи запитання. Тоді вербальні сигнали виявляються здатними змінити в пам'яті людини раніше сприйняту нею картину подій.

В одному з експериментів добровольцям демонструвався відеоролик про аварію (ДТП). Потім їх поділили на дві групи та попросили, описуючи те, що вони бачили, відповісти на запитання. При цьому дев'ять запитань були однаковими для обох груп, тоді як десяте звучало по-різному. Для першої групи: *«Як швидко рухалася біла спортивна машина сільською дорогою, проїжджаючи біля стодоли?»*. Для другої – *«Як швидко їхала біла спортивна машина сільською дорогою?»*.

За тиждень досліджуваних знову опитували щодо аварії, причому одне із запитань звучало так: *«Ви бачили стодолу на відео?»*. У резуль-

тані 17,3 % тих досліджуваних, що належали до першої групи, відповіли ствердно, хоча цього насправді на відео не було *(Loftus, 2001)*.

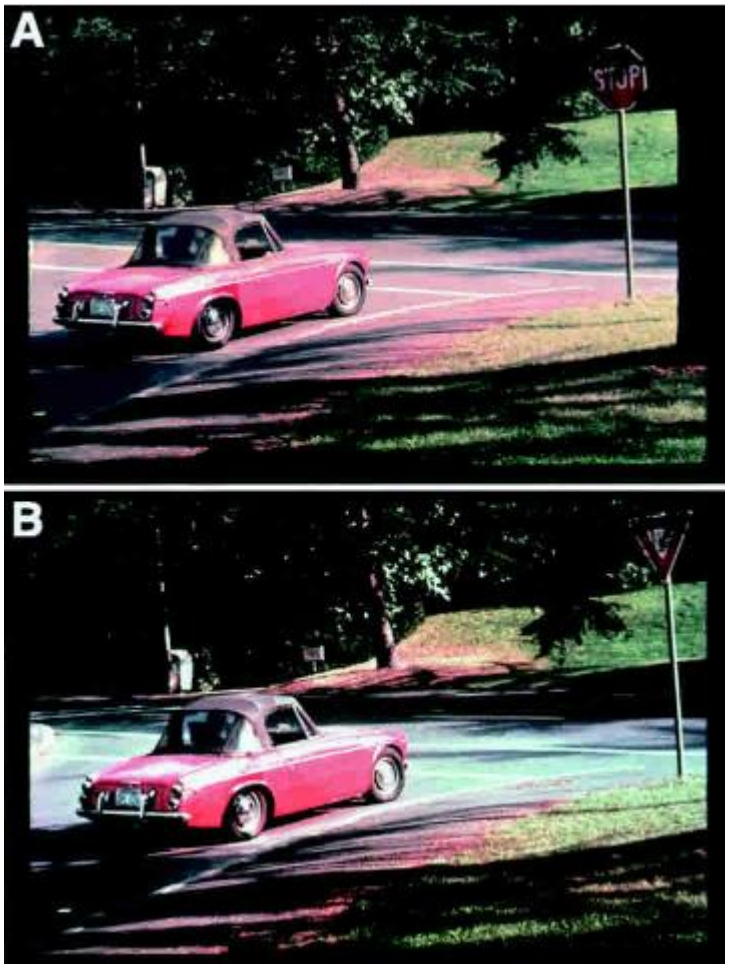
Коли ж обом групам досліджуваних продемонстрували два фото з баченої ними ДТП, запитавши, яке з них відповідає тому, що вони бачили раніше, студенти другої групи, які до цього чули запитання, що узгоджується з реально побаченим ними, обирали фото правильно у 75 % випадків, тоді як представники іншої групи – лише у 45 % випадків (решта – обирали картинку, якої раніше не бачили). Тобто, саме те, як, у якій формі ставиться запитання, впливає на навіювання дезінформації та формування викривлених спогадів.

Це дослідження показало, що для утворення хибного спогаду потрібно як те, щоб подія була цілком вірогідною з погляду пересічної людини, так і навідні запитання, здатні активізувати у свідомості досліджуваних образи, що відповідають реальності. Ще одним аспектом виникнення хибного спогаду є його «перенесення на себе», що запевнить людину, що все сталося саме з нею. Зазначимо, що зараз науковцями виявлено біля п'ятнадцяти факторів, здатних викликати/спровокувати появу хибних спогадів *(Loftus, 2001)*.

Наступне продовження «автомобільної» теми стосувалося експерименту, де досліджуваним студентам був показаний фільм про автодорожню пригоду, в якій одна за іншою зіткнулися п'ять машин, проігнорувавши сигнал STOP. Сама подія тривала 4 секунди, фільм – дещо більше. Подальше опитування досліджуваних виявило, що як зміст навідних запитань, так і їх послідовність здатні впливати на результат – відповіді студентів.

У одної групи досліджуваних запитували, як швидко рухалася перша машина, яка порушила правила дорожнього руху, коли проїжджала стоп-сигнал, тоді як друга група відповідала на запитання, як швидко рухалася ця машина, повертаючи вправо. Цій групі повідомлялося, що вони насправді бачили не знак STOP, а знак *«Поступися дорогою»*. Заключне питання для обох груп співпадало: *«Чи бачили ви сигнал STOP для першої машини?»*. У результаті виявилося, що 53 % студентів першої групи його помітили, тоді як у другій групі таких виявилося лише 35 %, при

цьому різниця була статистично достовірною *(Loftus, 2003)*. Дослідження також продемонструвало, що спеціально закладена в запитанні помилка здатна змінити спогади очевидців (вони намагалися підстроїти свої спогади під отриману нову інформацію про інший дорожній знак), приводячи до включення в подію деталей і об'єктів, яких там насправді ніколи не було *(Loftus, 2003)*.



Зображення, використані в класичному експерименті з дезінформації, 1978
(A) Транспортна розв'язка зі знаком «Проїзд без зупинки заборонено».
(B) Зображення дезінформації із знаком «Стоп», заміненим знаком «Дати дорогу».
Джерело: *Loftus, 2005*

В іншому варіанті «автомобільного» експерименту 1974 р. *Е. Лофтус* і *Дж. Пальмер*, після демонстрації 45 досліджуваним студентам відеоролика з автодороньою пригодою (аварією) розпитувала їх, як саме сталася ця подія. І знову науковець виявила, що відповіді досліджуваних значною мірою залежать від того, як саме було сформульовано запитання. А саме: ті, кого запитували *«З якою швидкістю, на їх думку, їхали машини, коли врізалися одна в одну?»*, називали значно (статистично значимо) більшу цифру (40,8 миль/год., що відповідає 65,66 км/год.), ніж студенти, для яких запитання звучало як: *«З якою швидкістю їхали машини, коли зіткнулися дторкнулися/ зустрілися/ вдарилися/ пошкодили одна одну?»* (False memory syndrome, *n.d.)*. Тобто, зміна, власне, лише одного дієслова впливала на оцінку швидкості машини. І запитання, що містило слово з найбільш різкою оцінкою події, спонукало досліджуваних збільшувати

оцінку швидкості, з якою рухалися машини до аварії. Отже, сама форма запитання, те, як воно формулюється, впливає на відповідь досліджуваного. І це означає, що можна отримати потрібну відповідь, просто вірно формулюючи запитання до людини *(Loftus, 1996)*.

Коли ж за тиждень обидві групи студентів запитували, чи помітили вони на місці аварії уламки скла, представники першої групи вдвічі частіше за другу «пригадували» це (насправді, ніяких уламків скла не було, оскільки машини торкнулися одна одної, нічого не пошкодивши) *(Дмитренко & Чуйко, 1999)*.

У результаті *Е. Лофтус* зробила висновок про те, що навідні запитання здатні викривити чи навіть трансформувати пам'ять свідка події *("Елізабет Лофтус", n.d.; "Про хибні спогади, маніпуляцію та фею", n.d.)*.

В іншому експерименті, що змістовно продовжив попередній, 150 досліджуваних розділили на три групи. Студентів першої групи запитували, з якою швидкістю рухалася машини, які «налетіли одна на одну», другої – коли «вдарилися», в третій – спеціальних навідних запитань не ставили.

За деякий час досліджуваних зібрали та розпитали не лише про швидкість, з якою рухалися машини, але й про те, чи помітили вони розбиту фару. Виявилося, що в першій групі тих осіб, хто помітив розбиту фару, виявилося статистично значимо більше, порівняно з іншими двома групами (хоча ніякої розбитої фари, ніякого скла у відеоролику не було) *("6 ефектів нашої пам'яті, які показують, як легко вона нас обманює", n.d.; "Speaking of Psychology: How Memory Can Be Manipulated," 2019)*.

Експеримент «Загублений у торговому центрі»

Першим визначення конфабуляції (хибних спогадів) запропонував німецький психіатр *К.Л. Кальбаум. Конфабуляція* (з лат. *Confābulārī* – розказувати, базікати) – це хибні спогади, в основі яких знаходяться факти, які насправді були змінені або перенесені в інший час чи ситуацію, що поєднуються із цілком вигаданою подією *("Конфабуляція", n.d.)*.

Ідея експерименту *«Загублений у торговому центрі»* була започаткована *Е. Лофтус* з метою довести, що людина цілком здатна придумати цілісний спогад про травматичну подію свого життя, яка насправді ніколи не мала місця *(Loftus & Ketcham, 1991)*. Для цього, на думку дослідниці, не лише подія має бути травматичною, але й ці «спогади» повинен був укоренити в пам'ять людини хтось, кому досліджуваний безумовно довіряє, ймовірно, – родич. Крім того, сам «носій» такого спогаду має бути досить легко навіюваним.

Спочатку цю ідею науковець перевірила у 1995 р. на восьмирічній доньці свого друга, яку той вважав досить раціональною та з хорошою пам'яттю, щоб піддатися імплантації «спогаду». Проте, коли він спочатку «пригадав», що донька три роки тому «загубилася» в центрі *Bellevue Mall* за місяць до *Різдва*, коли вона залишилася гратися «з буксиром» (відоме місце у центрі супермаркету), а він сам відійшов, щоб купити подарунок дружині, потім – шукав її в магазині іграшок і в інших, був наляканий, – і його донька «пригадала» цю подію, зазначивши, що злякалася значно більше за батька *(Loftus & Ketcham, 1991)*. Для самої *Е. Лофтус* стало несподіванкою, наскільки швидко не лише батько навіяв доньці хибний спогад, але й вона сама додала до нього «пригадані» деталі, повіривши, що саме так все і було. Тобто діти (особливо три-чотирирічні) є більш навіюваними, ніж дорослі.

У результаті у 1990-х рр. *Е. Лофтус* і її студент *Джим Коан* провели експеримент, довівши, що людина зможе «пригадати» вигадані події дитинства, якщо імплантувати їх у пам'ять за підтримки авторитетного джерела *("Deceptiveness of Memory", n.d.)*.

Учасники експерименту (віком від 18 до 53 років) отримали коротку інформацію про чотири основні події, що мали місце у їх дитинстві (у 4-5-річному віці) та були повідомлені їх близькими старшими родичами. При цьому кожні три події були цілком реальні, відбувалися насправді та базувалися на розповідях очевидців, а одна – видуманою. Фальшива подія стосувалася ситуації, коли, будучи малюком, людина загубилася у великому торговому центрі (його назва була реальною), але була врешті-решт знайдена своїми батьками (зокрема, батькам її повертали інші дорослі люди) *(Loftus, 1996; Loftus, 1975)*.

Інтерв'ю з учасниками експерименту, проведене через певний час, виявили, що чверть з них «пам'ятали» цю неіснуючу подію їхнього життя, повіривши у її вірогідність, більш того, вони були здатні детально описати власні тогочасні переживання та дії, наповнюючи їх яскравими подробицями.



Експеримент «Загублений у торговому центрі» (фото ілюстративне)
Джерело: *Sampson, 2014*

Експеримент засвідчив, як легко можна включити хибні спогади, що стосуються дитячих переживань, у свідомість молоді лише тому, що їх родичі будуть час від часу «пригадувати» ці події як такі, що сталися реально, у дитинстві *(Aronson, 2011)*.

Крім того, *Е. Лофтус* перевірила експериментально і поняття несвідомого переносу (поняття, що означає помилкове ототожнення людини, побаченої в одній ситуації, з тією, яку зустріли зовсім у іншому контексті).

Зокрема під час одного з експериментів *Е. Лофтус*, намагаючись знайти спосіб навіювання спогадів про те, чого насправді ніколи не

відбувалося (чи навіть не було можливим), вселила групі досліджуваних добровольців, які у дитинстві побували в *Діснейленді*, хибні спогади про те, що там вони зустріли *Багса Банні* та потисли йому руку. Справа в тому, що *Багс Банні* ніяк не міг опинитися в *Діснейленді*, оскільки є персонажем ворогуючої компанії – *Warner Brothers*. Проте, у результаті 36 % учасників дослідження розповідали, що потиснули лапу *Багсу (Murphy, n.d.; "Deceptiveness of Memory", n.d.)*. Ще 16 % досліджуваних стверджували, що обнімалися з кроликом і навіть чули від нього його коронну фразу: *«У чому справа, Док?» (False memory syndrome, n.d.; Loftus, 2021; Loftus & Ketcham, 1991)*. Тобто їх хибні спогади були насичені чутливими подробицями, які зазвичай позначають щирі спогади *("Елізабет Лофтус", n.d.; "Про хибні спогади, маніпуляцію та фею", n.d.;* Loftus, 1975*)*.



Е. Лофтус, 2011 р.
Джерело: *BDEngler, 2011*

В іншому експерименті *Е. Лофтус і Д. Бернштейна*, що перевіряв гіпотезу дослідниці про те, що навідна інформація, що вбудовується у спогади людини, впливає й на інші психічні процеси та її поведінку, частині досліджуваних навіювалося, що в дитинстві вони отруїлися маринованими огірками, а іншій групі досліджуваних розповідалося про давнє отруєння ними круто звареними яйцями.

При цьому всі досліджувані отримали хибний зворотний зв'язок: їх повідомили, що спеціальна комп'ютерна програма, проаналізувавши їх дані, дійшла саме таких висновків. Виявилося, що в обох групах після отримання зворотного зв'язку сформувалося уявлення про те, що вони насправді в дитинстві отруїлися цими продуктами. Але дослідників цікавило, чи приведе цей хибний спогад до відповідної зміни поведінки досліджуваних? Тому далі їх запросили на пікнік, де їм нав'язливо пропонувалося скуштувати ці продукти (за іншою версією – їм було запропоновано опи-

тувальник, присвячений проведенню вечірки, де досліджуваним потрібно було уявити себе запрошеними на цю вечірку та вказати на ті частування, які їм хотілося б з'їсти) *("Елізабет Лофтус", n.d.;* Loftus, 1975).



Е. Лофтус, 2013 р.

Джерело: *Woolston, 2017*

У результаті кожна група досліджуваних відреагувала по-своєму: одні на деякий час цілком виключили зі свого раціону варені яйця, інші – насторожено поставилися до маринованих огірків *(«Elizabeth F. Loftus», n.d.-a ; «Elizabeth F. Loftus», n.d.-b; Neimark, 1996).*

За результатами цих досліджень *Е. Лофтус* зробила закономірний і обґрунтований висновок, щодо того, що у випадку імплантації в пам'ять людини хибної інформації її «мислительні процеси чи семантичні структури», як і її поведінка, на певний час виявляються зміненими *(«Елізабет Лофтус», n.d.; «Про хибні спогади, маніпуляцію та фею», n.d.),* що стало наслідком хибних спогадів. Тобто зміна пам'яті людини здатна значною мірою вплинути на її мислення та поведінку.

Основні висновки

У результаті проведених досліджень *Е. Лофтус* дійшла таких основних висновків:

- пам'ять людини конструктивно складна система у тому сенсі, що на наші спогади впливає не лише безпосередньо процес збереження запам'ятованого матеріалу (адже пам'ять – на лише «сховище фактів»), але й наш попередній досвід, значення та потрібність запам'ятованого для нас, доступність спогадів, установка на запам'ятовування та збереження інформації, навіть бажання пам'ятати;

- протягом життя ми час від часу відтворюємо запам'ятоване та перебудовуємо його зміст; мимовільне хибне свідчення (хибний спогад) може бути викликане (спровоковане) «імплантацією» відповідного спогаду в пам'ять людини, основними способами чого є ефект дезінформування або навідні запитання, що мимовільно чи спрямовано підштовхують людину до зміни спогадів, заставляючи переоцінювати події.

Крім того, поки що відсутній реальний механізм, який допоміг би нам достовірно відрізнити реальні, справжні спогади від хибних, кимось імплантованих, які так само вбудовані в історію нашого житті та ідентичність. І єдина відмінність між справжніми та хибними спогадами людини полягає в тому, що справжніх спогадів людина дотримується більш упевнено *(«Елізабет Лофтус», n.d.; «Про хибні спогади, маніпуляцію та фею», n.d.)*.

Дослідження *Елізабет Лофтус* докорінно змінили наше розуміння природи спогадів, довівши, що пам'ять – це не застигла фотографія минулого, а пластичний процес постійної реконструкції, де межа між істинним досвідом і переконливою ілюзією залишається надзвичайно тонкою та вразливою до зовнішніх маніпуляцій.

Перевірте себе

1. *Проаналізуйте метафору Е. Лофтус про пам'ять, яка «підбирає крейду навіювання»: чому авторка вважає, що ми схильні міняти старі спогади на «нові та блискучі» шматочки фантазій?*
2. *Обґрунтуйте скептичне ставлення Е. Лофтус до теорії З. Фройда про «витіснення» спогадів: які ризики для правосуддя та сім'ї несе віра у можливість раптового відновлення «забутих» травм дитинства?*
3. *Поясніть, чому в експерименті «Загублений у торговому центрі» критично важливо було, щоб хибну інформацію повідомляв саме близький родич?*
4. *Порівняйте вплив дієслів «врізалися» та «вдарилися» в «автомобільних» експериментах: як одне слово здатне змінити не лише оцінку швидкості, а й змусити людину «побачити» неіснуючі уламки скла?*
5. *Розкрийте поняття «ефекту дезінформації»: яким чином вбудовування помилкової вербальної інформації у структуру спогаду змінює сприйняття реальності?*
6. *Визначте роль «навідних запитань» у роботі поліції на прикладі справи Стіва Тайтуса: як саме правоохоронці можуть мимоволі сфабрикувати свідчення?*
7. *Проаналізуйте результати експерименту з солдатами у «Школі Виживання»: чому навіть підготовлені фахівці після сильного стресу масово піддавалися навіюванню щодо сторонніх осіб та предметів (зброї, телефону)?*
8. *Поясніть феномен «несвідомого переносу»: як людина може помилково ідентифікувати злочинця, переносячи обличчя з однієї ситуації в зовсім іншу (контекст Диснейленду та Багса Банні)?*
9. *Яким чином експеримент із кроликом Багсом Банні в Диснейленді доводить, що деталізація спогаду (чуття фрази, обійми) не є гарантією його правдивості?*
10. *Охарактеризуйте зв'язок між хибними спогадами та зміною харчової поведінки (експеримент з огірками та яйцями): чи може навіювання минулого досвіду стати інструментом маніпуляції вибором людини в майбутньому?*

11. *Визначте, як присутність «свідка» у справі впливає на рішення присяжних: чому люди продовжують вірити очевидцю навіть після того, як адвокат довів його неспроможність?*

12. *Сформулюйте основну небезпеку переконання, що пам'ять працює як «відеозапис»: до яких соціальних наслідків призводить ця ілюзія?*

13. *Проаналізуйте твердження Е. Лофтус про те, що «справжніх спогадів людина дотримується більш упевнено»: чи є ця впевненість надійним критерієм істини в суді?*

14. *Поясніть, чому діти 3-4 років вважаються більш навіюваними об'єктами для імплантації спогадів порівняно з дорослими?*

15. *Які 15 чинників, за згадкою в тексті, можуть спровокувати появу конфабуляцій, і чому науці досі важко розробити універсальний механізм їх виявлення?*

16. *Зробіть підсумковий висновок: як результати досліджень Лофтус змінили вимоги до процедури допиту свідків та проведення впізнання у сучасній криміналістиці?*

КОЛИ РАЦІОНАЛЬНИЙ ВИБІР НЕ Є ОПТИМАЛЬНИМ

Дилема в'язня



КОЛИ РАЦІОНАЛЬНИЙ ВИБІР НЕ Є ОПТИМАЛЬНИМ

ДИЛЕМА В'ЯЗНЯ
PRISONER'S DILEMMA



Дилема в'язня

Джерело: *авторська адаптація оригінальної ілюстрації за допомогою ШІ (ChatGPT, OpenAI, 2026)*

Упродовж десятиліть у понад 2000 наукових працях психологи намагаються з'ясувати, як поводитиметься людина, опинившись перед соціальною дилемою, що стане для неї головним: власні егоїстичні цілі без урахування інтересів партнера зі спілкування чи досягнення згоди, крок назустріч іншій людині, – та як саме і про що

вона буде роздумувати, приймаючи рішення про свою майбутню поведінку.

У результаті зроблено надто загальний висновок: на визначення поведінки людини водночас у тій чи іншій мірі впливатимуть її особистісні та індивідуальні особливості й оцінка нею ситуації, в якій вона опинилася. І стан, що склався у науці, якнайліпше ілюструє соціальна «Дилема в'язня», яка описує обставини вибору, що може постати перед кожною людиною щоденно.

Термін *«Дилема в'язня» (Prisoner's dilemma)* ввів у науковий обіг математик Альберт Такер, позначивши ним відому в світі задачу з теорії ігор, сформовану ще у 1950 р. *М. Фладом* і *М. Дрешером (Гірник, 2018; «Стандартні ігрові стратегії», б. д.).* У теорії ігор – це гра з ненульовою сумою. У реальному житті – часто повторювана ситуація. Зазначимо, що у словнику термін *«дилема»* тлумачиться як логічне судження з двома протилежними положеннями та необхідність вибору між ними *(«Дилема», 1971, с. 276)*.

Дилема має відповідати таким умовам:

– інтереси учасників взаємодії повинні суперечити одяг одному;

– учасники гри залежать один від одного при досягненні мети;

– окремі учасники взаємодії (чи усі) прагнуть досягти максимально бажаного для себе результату, зокрема за рахунок інших (іншої сторони взаємодії);

– орієнтація учасника виключно на власні інтереси забезпечує йому виграш у короткочасній перспективі, проте програш – у майбутньому; орієнтація учасників на спільну вигоду означає незначний сьогочасний виграш, проте дозволяє сподіватися на отримання переваги в довготривалій перспективі *(«Соціальні дилеми», б. д.; Хмарук, 2022).*

Д. Майєрс зазначає, що однією з перших формалізованих соціальних дилем такого типу стала «дилема в'язня», сформульована *А. Рапопортом* у 1960 р. Вона ґрунтується на уявному сценарії, у якому двоє підозрюваних опиняються перед вибором під час окремих допитів прокурором (в інших варіантах сюжету – шерифом).

Обидва вони – учасники серйозного злочину (пограбування банку) (за іншою версією дилеми – різних злочинів, проте зі схожим «почерком», що дозволяє припустити, що вони змовилися), проте доказів їх провини бракує; навіть те, що вони діяли спільно, за змовою, – лише припущення слідчого *(«Дилема в'язня», б.д.; «Дилема в'язня: співпраця чи особиста вигода», б. д.),* тому допитуються вони щодо вчинення легшого злочину, де провина підозрюваних беззаперечна. Прокурор (шериф) кожному з них окремо пропонує зізнатися чи промовчати, проте зазначаючи, що результати (присуд) у випадку зізнання одного, обох з них чи відмови зізнаватися – цілком різні *(Myers, 2012)*. Тобто кожен арештований має усвідомити, що його доля і присуд залежать не лише від його власного рішення, але й від того, як вчинить його спільник *(Gleitman et al., 2000),* та що якось відреагувати на його рішення (подякувати чи відомстити) у нього немає змоги. На роздуми обом залишається лише ніч.

Як слушно зазначає *М.Ю. Барбашин,* сценарій соціальних дилем загалом і *«Дилеми в'язня»* зокрема має задовольняти таким вимогам: головна мета кожного учасника – збільшити до максимуму свій виграш при цьому мінімізувавши свій програш; рішення гравця приймають одночасно, а не послідовно, знаючи про вибір іншого; час, відведений для здійснення вибору – обмежений *(Погребняк та ін., 2019).*

Дилемою ця задача називається не лише тому, що її учасникам доводиться робити вибір з двох протилежних дій, але й через те, що цілком раціональне для кожного «підозрюваного» рішення заговорити, зізнатися приводить насправді до нераціонального результату для обох, оскільки найліпше спільне рішення задачі – мовчати. Проте кожен з «в'язнів» намагається максимізувати виграш від власного рішення, абсолютно не турбуючись про вигоду іншого *(«Дилема в'язня», б.д.; Levin, n.d.)*.

Науковці вважають дилему в'язня особливо важливою в контексті теорії міжособистісної взаємодії та взаємної довіри *(«Дилема в'язня», б.д.)*.

Необіхевіористи *Дж. Тібо* та *Г. Келлі* пізніше провели експеримент, що стосувався вивчення діадної взаємодії, використовуючи гру, яка

ввійшла в психологічну науку як *«Дилема в'язня»* та стала предметом аналізу величезної кількості досліджень у зарубіжній соціальній психології *(«Підхід Д. Тібо і Г. Келлі», б. д.)*.

Науковці в руслі власної теорії взаємозалежності припустили, що людина, вступаючи у взаємодію з іншими людьми, керується прагненням досягти власної вигоди, отримати винагороду чи уникнути покарання, і продовжує стосунки взаємодії, поки вважає це корисним для себе. При цьому рішення про продовження чи припинення спілкування з іншою/іншими приймається людиною внаслідок порівняння свого поточного стану з можливою альтернативою йому: отриманням максимальної винагороди за наявних обставин. Якщо ймовірність отримати винагороду/зиск переважає наявну поточну ситуацію індивіда, – він продовжуватиме взаємодію *(«Соціальні дилеми», б. д.)*.

Суть гри, запропонованої *Дж. Тібо* та *Г. Келлі*, полягала в тому, що двом її учасникам пропонувалося уявити себе злочинцями, які здійснили спільне правопорушення, проте були спіймані й ув'язнені. За умовами гри, можливості спілкуватися та домовитися про спільну лінію поведінки, як і в подальшому – відреагувати на вчинок іншого, «злочинці» позбавлені, оскільки їх замкнули до різних камер.

Далі науковці побудували графічну матрицю, в якій зафіксовано можливі стратегії поведінки кожного з діади (у соціальній психології діада – група з двох людей) *(Діада, б. д.)* на допиті у ситуації, коли жоден з них не знає нічого про свідчення іншого. У кожного зі «злочинців» є протилежні можливості: зізнатися у злочині чи промовчати *(Дмитренко & Чуйко, 1999, с. 42)*. Але результат (присуд) може бути різним, залежно від того, який вибір зробить кожний із «злочинців».

При цьому комбінація різних стратегій поведінки створює чотири можливі ситуації: обоє можуть як зізнатися, так і промовчати; один може зізнатися, при цьому інший може промовчати. Проте різні комбінації зумовлюють різний «виграш» для кожного зі «злочинців», а думаюча людина схильна у своїй поведінці керуватися принципом максимального виграшу.

Таблиця 4

Матриця вибору «Дилеми в'язня»

		Вибір учасника Б	
		мовчати	сказати
Вибір учасника А	мовчати	1 – 1	0 – 20
	сказати	0 – 20	8 – 8
		Результат: роки ув'язнення кожного	

Джерело: *створене авторами*

Отже, якщо жоден з двох гравців вирішить не повідомляти про вчинення злочину (промовчати, не зізнаватися), обоє отримають помірне покарання – по 1-му року ув'язнення (в інших варіантах дилеми – півроку, 2 або 5 років). Якщо один з них зізнається (заговорить першим), а другий – ні, тоді той, хто визнає свою участь у злочині, буде відпущений на свободу, проте інший отримає досить суворе покарання (20 років ув'язнення (в інших варіантах дилеми – 5 або 10 років)). У випадку ж, коли обидва повідомлять, що вчинили злочин, кожен отримає порівняно незначне покарання (по 8 років (у інших варіантах дилеми – 4 або 6 років)), проте більше за те, яке вони б могли отримати, якби обоє змогли промовчати *(Дмитренко & Чуйко, 1999, с. 43)*.



«Дилема в'язня»

Джерело: *Tobin, 2019*

Зазначимо, що аналіз таблиці показує, що для кожного «злочинця» логічно обрати рішення свідчити, зізнатися, оскільки воно позитивно спрацює як у ситуації, коли за зізнанням *підозрюваного А* слідує мовчання *«злочинця» Б* (тоді А буде звільнений з-під варти), так і у тому разі, якщо заговорять обоє. Тоді як випадок, коли будь-хто з підозрюваних вирішить мовчати, малоймовірний, оскільки він навряд чи зважиться довіряти своєму спільнику і не може розраховувати на його аналогічний вчинок *(Гірник, 2018)*.

На початку гри її учасників знайомлять з матрицею можливої поведінки. При цьому вони, за суттю, роблять вибір між кооперативною (мовчати, співпрацювати) та конкурентною (сказати, зрадити) поведінкою, беручи до уваги можливий / імовірний вибір іншого.

Отже, зрозуміло, що для кожного з гравців для оптимізації власного результату варто повідомити про іншого гравця (злочинець – він). Проте, якщо обоє дійдуть такого висновку, то результат для обох буде не найліпшим. Виходячи ж максимізації спільного результату, обоє мали б обрати мовчання, не зізнаватися. Проте для кожного зі «злочинців» – це питання взаємної довіри, і жоден з них не впевнений, що, якщо він не зізнається, так само вчинить й інший. Тоді як вибір гравцям необхідно зробити водночас: в одному випадку – не контактуючи один з одним і не знаючи про вибір іншого, в іншому, коли вивчався вплив комунікації на здійснення вибору, – «злочинцям» дозволялося спілкуватися (домовлятися).

Припустимо, *підозрюваний А*, роздумуючи, як йому вчинити, спочатку думає, що може промовчати, оскільки цілком довіряє своєму спільнику. Проте далі мимоволі йому закрадається думка, що інший *«злочинець»* може зовсім не так ставитися до нього. Отже, мовчати не варто. Бо, якщо інший заговорить, а *підозрюваний А* промовчить, то *А* отримає максимальний термін ув'язнення, а *Б* – відпустять. Закономірно припустити, що такі самі думки виникнуть і в *підозрюваного Б.* Результат – не просто зізнатися, а зізнатися якнайшвидше, щоб інший не випередив своїм зізнанням у вчиненні злочину і не був відпущений. Тобто у такій ситуації зрадити – вигідніше, і раціонально мислячі гравці обирають саме зраду *(«Дилема в'язня», б.д.)*. Проте, як зазначалося

раніше, таке рішення, будучи раціональним для кожного з «в'язнів» окремо, є нераціональним для обох: якби обидва вирішили промовчати – результат був би оптимальним для обох *(«Дилема в'язня», б.д.; «Дилема в'язня: співпраця чи особиста вигода», б. д.)*. Вважаємо, що цікавим є акцент, проставлений науковцями щодо того, що рішення зрадити іншого приймається не через підлість, боязливість чи моральну зіпсованість першого в'язня, а на основі цілком раціональних міркувань *(Levin, n.d.)*.



Дилема в'язня

Джерело: *Jensen & Riestenberg, 2012*

На думку науковців, при взаємодії з іншою людиною індивід створює своєрідні матриці власних винагород і втрат. Спочатку формується матриця даності, що відображає наявне у людини на час початку взаємодії чи в результаті обміну інтеракціями з іншою людиною з акцентуванням егоїстичної переваги. З продовженням взаємодії людина створює матрицю результатів, у якій враховуються можливі

наслідки/результати взаємодії в контексті тривалої перспективи.

При цьому, на думку *Г. Келлі* та *Дж. Тібо*, кожну ситуацію взаємодії можна охарактеризувати на основі таких параметрів:

- рівень залежності – ступінь залежності винагороди людини від дій її партнера;
- взаємність залежності – обопільна чи одностороння залежність між партнерами;
- узгодженість індивідуальних результатів – наскільки переваги одного з учасників суперечать виграшу іншого;
- основа для залежності – ступінь залежності винагороди людини від її власних дій *(«Соціальні дилеми», б. д.; «Підхід Д. Тібо і Г. Келлі», б. д.; Хмарук, 2020)*.

До індивідуальних особливостей, здатних вплинути на ситуацію взаємодії, науковці віднесли «орієнтацію у взаємодії» – індивідуальну схильність особистості відносно постійно (у двох третинах випадків) обирати певну стратегію при розподілі виграшу/зиску.

Виділено чотири такі стратегії: *альтруїстична, просоціальна, індивідуальна та конкурентна:*

- особа з просоціальною орієнтацією схильна обирати варіант поведінки, що дає максимальну винагороду групі в цілому;
- людина з індивідуальною орієнтацією у взаємодії прагне отримати найбільшу вигоду для себе;
- учасник з конкурентною стратегією поведінки намагається будь-що перевершити партнера, навіть собі на шкоду;
- людину з альтруїстичною стратегією турбує перш за все задоволення інтересів партнера зі спілкування, проте ця стратегія зустрічається у житті досить рідко *(«Соціальні дилеми», б. д.; «Підхід Д. Тібо і Г. Келлі», б. д.; Хмарук, 2020)*.

Однак поведінка людини визначається не лише її соціальною орієнтацією у взаємодії з іншою людиною, але й поведінкою цієї людини, зокрема її реакцією у відповідь. Проте ті люди, які прагнуть продовження спілкування у майбутньому, намагаються демонструвати

саме просоціальну орієнтацію у взаємодії.

Додамо, що науковцями *Г. Келлі* та *Дж. Тібо* проаналізовані й інші відомі соціальні дилеми: зокрема, дилема диктатора *(dictator game)*, дилема обміну *(exchange dilemma)*, дилеми подарунка, добровольця, обміну інформацією, спільної діяльності, соціальної пастки та багато інших *(«Соціальні дилеми», б. д.; «Підхід Д. Тібо і Г. Келлі», б. д.; Хмарук, 2020)*.

Як пише *Д. Майєрс*, у результаті проведення більше, ніж двох тисяч досліджень, у яких участь брали студенти університетів, вони зіткнулися з різними варіантами дилеми в'язня, де в результаті боролися не за зменшення терміну ув'язнення, а за смаколики, гроші, фішки *(Myers, 2012)*.

Проте у дилемі обидва учасника найбільше піклуються про зменшення власного терміну ув'язнення, мало цікавлячись тим, що буде з іншим гравцем *(«Дилема в'язня», б.д.)*. Отже, зрада домінує в дилемі над можливістю домовитися, над співпрацею, а єдина можлива рівновага – зрада обох учасників гри *(«Дилема в'язня», б.д.)*.

Зазначимо, що експерименти проводилися як з двома окремими учасниками, так і з двома групами досліджуваних. У другому варіанті предметом розгляду й аналізу була поведінка соціальної групи у ситуації прийняття рішення за умови рівних альтернатив і невизначеності кінцевого результату *(Дмитренко & Чуйко, 1999, с. 44)*.

У підсумку науковці описали різні можливі результати на основі прогнозування поведінки кожного учасника гри, проте зазначили, що в умовах реальної взаємодії людей у житті ситуація виглядатиме значно складнішою.

Науковці також зазначають, що гра (ситуація) містить соціальну пастку: підозрювані пізно розуміють, що могли б взаємно виграти, але відсутність довіри один до одного приводить до того, що співробітництво між ними стає неможливим *(Myers, 2012)*. Парадокс же гри «Дилема в'язня» полягає в тому, що кожний з них окремо обрав цілком раціональний шлях дії, проте результат виявився неоптимальним для обох.

Проте за допомогою цієї гри (ситуації) можна прогнозувати з

певною вірогідністю поведінку людини (групи) у схожих умовах. До прикладу, уявіть ситуацію, коли кілька (зокрема, три) компаній вирішили продукувати пластикові дитячі іграшки, однак у процесі їх виготовлення з'явилися токсичні відходи і необхідність їх нейтралізації. Як вчинили б Ви, будучи керівником однієї з цих компаній? Від чого б залежало Ваше рішення? Що могло б вплинути на нього?

Психологи вважають, що дилему в'язня можна застосувати до різних соціальних ситуацій (взаємодій) не лише в психології чи соціології, але й в економіці, бізнесі, політиці, правознавстві, етології – насправді, в усіх галузях життя. Більш того, у реальному житті ті, хто опинився нагорі (частіше – егоїстичні та безпринципні), можуть на власний розсуд змінювати правила гри *(Levin, n.d.)*.

Так, *R. Brown* ще у 1965 р. продемонстрував, що дилему в'язня можна використати для пояснення панічної поведінки в натовпі. У цьому випадку сторонами дилеми є не окремі люди, а багато людей, проте, як виявляється, логіка їх роздумів виявляється схожою на ту, яку проявили двоє «злочинців», вирішуючи, як діяти в аналізованій соціальній дилемі.

Якщо людина опинилася серед інших людей в кімнаті (замкнутому просторі), де спалахнула пожежа, вона може обирати також з двох можливих альтернативних рішень: або терпляче дочекатися своєї черги покинути цю кімнату, або ж, агресивно розштовхуючи усіх інших, які трапилися на її шляху до дверей, кинутися бігти до виходу першою. Наслідки прийнятих цією окремою людиною й рештою присутніх у кімнаті рішень будуть схожі на ті, які прийняли підозрювані у дилемі в'язня. Ці рішення частково залежатимуть від самих людей і від оцінки ними ймовірної поведінки інших людей, передбачення того, що будуть робити вони (особливо ті, хто опинився поряд) у складній ситуації. Адже, якщо більшість побіжить до виходу, то в цьому безладі люди ризикують покалічитись, навіть загинути (як свідчать реальні події, їх можуть збити з ніг і затоптати), тому що для кожного найліпше добігти до виходу першим. Однак у решти шансів врятуватися буде менше. Проте, якщо всі вирішать терпляче чекати, можливо, що врятуються геть усі, а, якщо й отримають якісь пошкодження, – то незначні. Можливий також випадок

(оскільки кожен приймає рішення, як вчиняти, сам), що в той час, як хтось буде терпляче очікувати власної черги вийти з кімнати, що загорілася, решта (більшість інших) будуть штурмувати двері. У цьому випадку, можна припустити, інші врятуються, а людина, яка очікує на чергу, – загине.

Тому цілком закономірно, що більшість людей, які переживають паніку, опинившись у такій ситуації, вирішать не очікувати на свою чергу вийти з кімнати, а спробують першими добігти до виходу. Причому виявляється, що, як у простій дилемі в'язня, так і в цьому складному випадку, таке рішення не оптимальне, проте цілком прогнозоване і, з погляду кожної окремої людини, присутньої в цій кімнаті, цілком раціональне. Як розмірковує *R. Brown* щодо поведінки людини в натовпі (серед інших людей) та іронії, що стосується врятування: «Якби тільки кожен зберігав спокій і дочекався своєї черги, то…» *(Gleitman et al., 2000).*

Отже, науковцем за допомогою дилеми в'язня описана модель поведінки в ситуації паніки. Вона приводить до висновків про важливість у ній таких чинників:

1) небезпека має вважатися/видаватися великою, а шлях врятуватися – неадекватним;

2) сила соціальної інгібіції: більшість вихована так, щоб поважати навколишніх, тоді як бажання розкидати інших на різні боки, пролазячи вперед, не схвалюється.

Однак усе залежить від ситуації: у випадку незначної пожежі неввічлива поведінка може викликати почуття сорому та провини у людини, переживання яких виявляться сильнішими, ніж страх вийти з кімнати останнім. Така ситуація не спровокує паніку та не буде узгоджуватися з логікою поведінки в дилемі в'язня.

У політології ситуацію та сценарій дилеми в'язня можна використати для ілюстрування проблем, що супроводжують поведінку двох країн, утягнутих у перегони озброєнь. Обидві країни, як і в класичній дилемі, мають дві протилежні можливості: або скорочувати озброєння, або, навпаки, збільшити витрати на модернізацію та збільшення

військових потреб. При цьому, як і в дилемі в'язня, жодна з країн не знає, як збирається вчинити інша, навіть якщо їм початково вдасться домовитися. Тому обидві віддадуть перевагу тому, щоб озброюватися надалі, намагаючись у цьому випередити іншу країну *(«Дилема в'язня», б.д.; Levin, n.d.)*, хоча це зашкодить різним сферам життя у цій країні та її розвитку.

Дилему в'язня можна застосувати й для аналізу ситуації в бізнесі, де дві конкуруючі фірми/установи мають визначити, скільки коштів можна/варто віддати на рекламу. Адже, витрачаючись на рекламу, можна збільшити прибуток власного виробництва. Однак, якщо оплати реклами збільшать обидві фірми, то обсяги продажу їх продукції можуть не змінитися, а прибуток – скоротиться. Звичайно, можна домовитися скоротити витрати на рекламу, проте впевненість, що домовленість не буде порушена однією зі сторін – відсутня *(«Дилема в'язня», б.д.; Levin, n.d.)*.

У підсумку висновок за результатами дилеми в'язня став однією з причин, чому в правознавстві багатьох країн звинувачення на основі суто визнання підозрюваними провини заборонене *(«Дилема в'язня», б.д.; «Дилема в'язня: співпраця чи особиста вигода», б. д.)*. Адже для підозрюваних краще зізнатися і свідчити проти інших, навіть якщо вони невинні. А в найгіршому випадку – винний може дати свідчення на невинуватого.

Зазначимо, що у 1984 р. *Роберт Аксельрод (R. Axelrod)* у праці *«Еволюція кооперації» («The evolution of cooperation»)* провів цікаве за своїми наслідками дослідження сценарію дилеми в'язня за рівнем повторюваності ситуації (повторювана дилема в'язня, ПДВ). У ній учасники грі роблять свій вибір кількадесятки (невизначену кількість) разів, беручи до уваги попередні результати дилеми *(«Дилема в'язня», б.д.)* та маючи можливість покарати іншого за зраду. І, якщо за умови одноразового застосування стратегії дилеми в'язня домінує зрада, то у багатоходовій грі стратегія поведінки учасників *(«Дилема в'язня», б.д.)* залежить від дій іншого/інших учасників, де схильність / бажання зрадити може зіткнутися із загрозою наступного покарання.

Для того, щоб виявити оптимальні стратегії поведінки у ситуації дилеми в'язня науковець запросив колег з усього світу, запропонувавши їм розробити комп'ютерні стратегії, які б змагалися в чемпіонаті

/ на турнірі з ПДВ між собою з невизначеною кількістю повторень. Ці програми відрізнялися як рівнем своєї складності, так і особливостями стратегій взаємодії. Прислати свою програму міг кожен.

Програми змагалися попарно, так, щоб кожен алгоритм дій міг зіграти з кожним іншим. Ходи робилися почергово: кожен міг поставити своєму супротивнику плюс чи мінус.

Якщо обидві програми ставили плюси, – кожна отримувала по 2 бали, два мінуси приносили 0 балів кожному; якщо один алгоритм ставив плюс, а інший – мінус, то перший отримував 1 бал, тоді його візаві – 3 бали. Зрозуміло, що вигравала та програми, яка в сумі набирала найбільше балів *(Levin, n.d.)*.

Найліпшою із запропонованих науковцями детерміністських стратегій була визнана досить проста стратегія *«Tit for Tat» («Око за око», українською)*, розроблена *А.Рапопортом (A.Rapoport)*. Стратегія складалася лише з 4-х рядків закодованих мовою *Бейсик (Basic)* і передбачала: співпрацювати при здійсненні першого вибору, а надалі – робити те саме, що й опонент зробив на попередньому кроці взаємодії: можна, базуючись на принципі взаємності, співпрацювати з тим, хто схильний співпрацювати, проте немає ніякого смислу робити це з тим, хто сам не готовий співпрацювати з нами *(Deulofeu, 2013)*.

Ліпшою модифікацією цієї стратегії є *«Око за око з прощенням»*: у випадку зради партнера інший має можливість з імовірністю 1-5 % не відповідати зрадою на зраду (вважати, що інший помилився, зробив свій вибір випадково), а дозволити обом вийти з циклу взаємних зрад *(«Дилема в'язня», б.д.; «Дилема в'язня: співпраця чи особиста вигода», б. д.)*. Тобто здатність прощати в умовах невизначеності виявляється важливим чинником для досягнення успіху. Проте дієвість прощення спрацьовує лише коли ймовірність випадкової помилки (випадковості зради у дилемі в'язня) – у межах від 1 % до 9 %. Якщо ж невизначеність, переходячи межу 9 %, сягає 10 % і вище, – з'являється такий зрадник, який у всіх наступних випадках ставить своєму візаві лише мінуси *(Levin, n.d.)*.

Проаналізувавши результати застосування різних стратегій, науковець виокремив чотири основні характеристики, дотримання яких забезпечує їхню ефективність:

- бути доброзичливою – не зраджувати першою, а відповідати зрадою лише на зраду суперника;
- бути здатною до відплати – не залишатися беззастережно довірливою: якщо суперник зраджує, необхідно відповідним чином реагувати на його дії;
- уміти прощати – після відплати за зраду бути готовою відновити співпрацю, якщо опонент повертається до взаємодії;
- не бути заздрісною – не прагнути будь-що перевершити суперника, а зосереджуватися на досягненні взаємовигідного результату *(«Дилема в'язня», б. д.; «Дилема в'язня: співпраця чи особиста вигода», б. д.)*.

Проте висновок *Р. Акселрода (R. Axelrod)* у результаті проведеного чемпіонату виявляється утопічним: егоїстичні учасники задля власного егоїстичного блага будуть прагнути бути добрими, прощати та не заздрити *(«Дилема в'язня», б.д.)*.

Зазначимо також, що науковці виявили, що навіть за умови повторюваної дилеми в'язня, якщо чітко визначена кількість разів її програвання, оптимальною стратегією поведінки стає «завжди зраджувати»: на останньому раунді вигідно зрадити, отримавши вигоду зокрема в тому, що суперник позбавлений можливості відомстити. Тому логічно, що зрадять обидва. Але передбачаючи таку можливість, кожен з них у гонитві за виграшем схоче зрадити у попередньому раунді гри. І так далі… Отже, щоб співробітництво та взаємостосунки вважалися партнерами вигідними, потрібно, щоб майбутнє (кількість ігор чи взаємодій) залишалося невизначеним для обох суперників *(«Дилема в'язня», б.д.; «Дилема в'язня: співпраця чи особиста вигода», б. д.)*.

Зазначимо, що з часом алгоритм *«Око за око»* усе ж змогли перемогти (правда, не у варіанті «сам-на-сам»). Відбулося це за 20 років після його винайдення. І зробив це не інший алгоритм, а ціла команда алгоритмів (всього – 60), створена в *університеті Саутгемптона (Southampton)*. Ці алгоритми за першими ходами пізнавали один одного та працювали проти алгоритму *«Око за око»* спільно, підіграючи один одному *(Levin, n.d.)*.

Цікавим також і таким, що заслуговує на увагу, є погляд на *«Дилему в'язня»*, згідно якого діяти раціонально у ситуації вибору не

завжди означає чинити виключно егоїстично, що передбачає спробу інтерпретації ситуації дилеми як взаємодії, заснованої на *«почуттях кооперативності та солідарності» (Korey, 2005)*.

Зазначимо, що мотивом для цього послужило повідомлення одного із західних соціологів про поведінку дітей в якійсь африканській країні. Суть ситуації полягала в тому, що, коли дітям запропонували бігти навипередки до смачних смаколиків, залишених на віддалі, вони усі, відчуваючи себе частиною спільноти, групи, міцно взявшись за руки, побігли разом і так само разом почали ласувати гостинцями *(Korey, 2005)*.

Розглядаючи варіації цієї дилеми, можна припустити сценарій, за якого затримані учасники є не просто спільниками, а близькими людьми (наприклад, родичами чи членами однієї спільноти), пов'язаними обов'язком взаємної турботи. У такому разі інтереси іншого можуть стати пріоритетнішими за власну вигоду. Припускається, що за такої умови кожен учасник обере мовчання, навіть усвідомлюючи ризик отримати максимальний термін, аби лише дати шанс іншому залишитися на волі. Оскільки роздуми обох сторін будуть аналогічними, результатом стане мінімальний строк для обох. Відповідно, такий підхід стверджує, що *«дилема має оптимальне рішення»* лише за умови високого рівня кооперації та альтруїзму, а традиційні передумови *«дилеми в'язня»* вважаються штучно обмеженими.

На нашу думку, подібне трактування є певною мірою утопічним та ідеалізованим. Очікування абсолютної альтруїстичності на основі «братерства» чи кланової приналежності часто виявляються нежиттєздатними, що підтверджується не лише біологічним інстинктом самозбереження, а й трагічними історичними подіями. Зокрема, досвід віроломного нападу росії на Україну продемонстрував, наскільки ілюзорною може бути концепція «братерства» у політичному та соціальному вимірах. Окрім того, подібні сценарії не враховують суттєвих відмінностей між індивідуалістичними та колективістськими культурами, де моделі поведінки кардинально різняться *(Korey, 2005)*. Проте варто визнати: фундаментальним компонентом дилеми є *довіра.* За умови її взаємності виграють обидві сторони, тоді як її відсутність неминуче призводить до обопільно програшної ситуації.

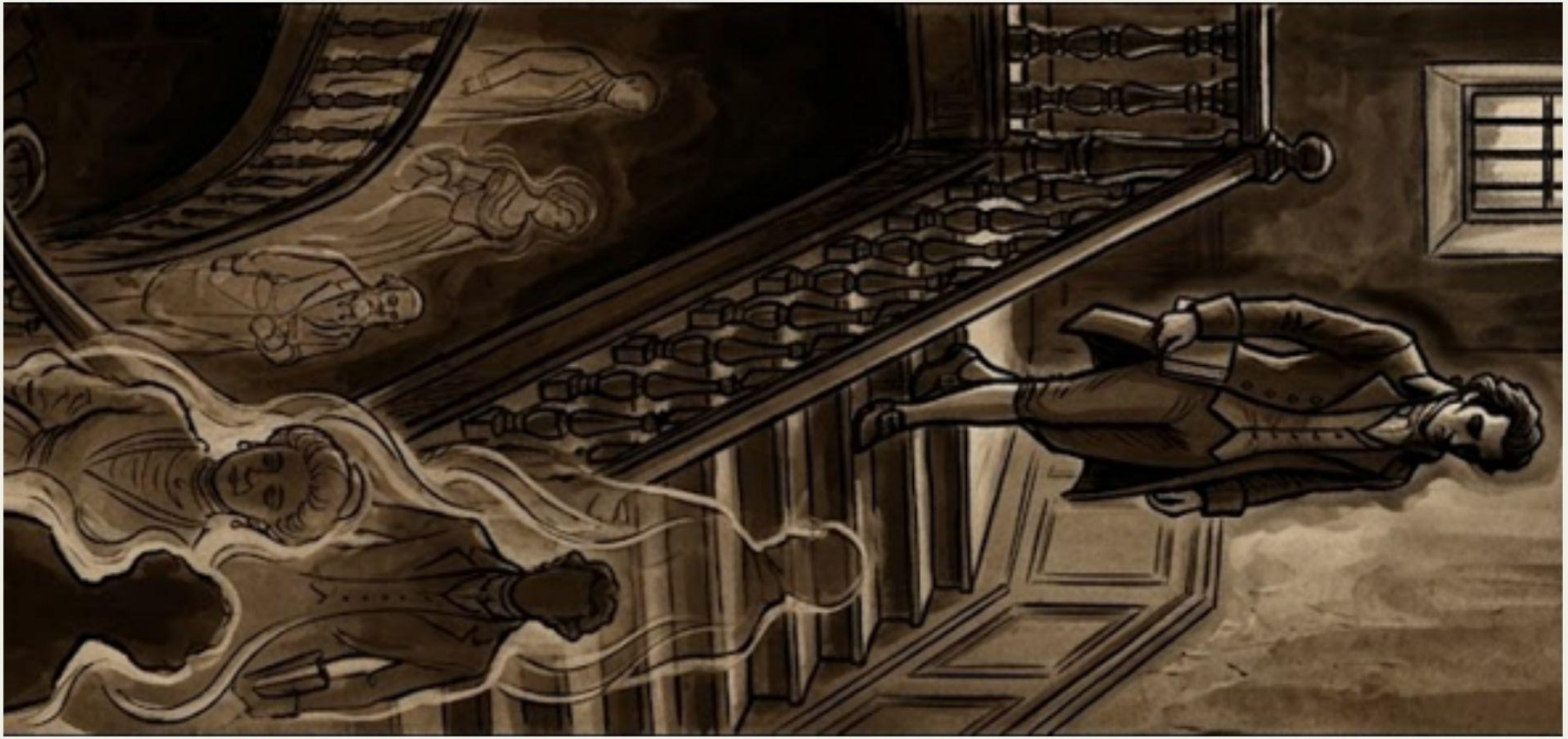
Перевірте себе

1. *Проаналізуйте логіку «Дилеми в'язня». Поясніть, чому рішення, яке є раціональним для кожного гравця окремо (зрада), призводить до результату, який є нераціональним для них обох?*
2. *Визначте ключові умови, за яких ситуація стає «дилемою». Як на поведінку учасників впливає відсутність можливості спілкуватися та неможливість миттєво помститися за зраду?*
3. *Обґрунтуйте роль «часового фактора». Поясніть, чому орієнтація на короткострокову вигоду в дилемі веде до програшу в довгостроковій перспективі?*
4. *Сформулюйте різницю між «матрицею даності» та «матрицею результатів» за Тібо та Келлі. Поясніть, як змінюється мислення людини, коли вона починає враховувати тривалу перспективу стосунків?*
5. *Порівняйте чотири стратегії орієнтації у взаємодії (просоціальну, індивідуальну, конкурентну та альтруїстичну). Яка з них, на Вашу думку, є найбільш вразливою в умовах одноразової «Дилеми в'язня»?*
6. *Розкрийте поняття «соціальної пастки». Поясніть, чому в'язні часто усвідомлюють переваги кооперації занадто пізно, коли рішення вже прийнято?*
7. *Проілюструйте дію «Дилеми в'язня» на прикладі паніки в натовпі під час пожежі. Чому індивідуальна стратегія «бігти першим» стає катастрофічною для всієї групи?*
8. *Аналізуючи ситуацію в бізнесі (рекламні бюджети), обґрунтуйте, чому двом конкурентам важко домовитися про зменшення витрат, навіть якщо це збільшило б їхні чисті прибутки?*
10. *Охарактеризуйте стратегію «Tit for Tat» («Око за око») А. Рапопорта. Які чотири якості (доброта, мстивість, прощення, відсутність заздрості) зробили її переможцем комп'ютерного турніру?*
11. *Поясніть значення «прощення» у повторюваній дилемі. Як імовірність помилки (1–9%) впливає на здатність сторін вийти з циклу взаємних зрад?*
12. *Проаналізуйте, чому в грі з чітко визначеною кількістю раундів стратегія «завжди зраджувати» стає математично домінуючою, і як «невизначеність майбутнього» стимулює доброту?*

13. *Як результати дослідження дилеми вплинули на правознавство, зокрема на заборону виносити вирок лише на основі зізнання підозрюваного?*
14. *Оцініть приклад із африканськими дітьми, які бігли за ласощами, тримаючись за руки: як колективістська культура знімає гостроту «Дилеми в'язня»?*
15. *Зробіть висновок: чи є довіра виключно моральною категорією, чи це прагматичний інструмент для досягнення оптимального результату в соціальних системах?*

СИНДРОМ ВЕРТЕРА: САМОГУБСТВО МОЖЕ БУТИ ЗАРАЗНИМ

Девід П. Філліпс



СИНДРОМ ВЕРТЕРА: САМОГУБСТВО МОЖЕ БУТИ ЗАРАЗНИМ

ДЕВІД П. ФІЛЛІПС
DAVID P. PHILLIPS
(НАРОДИВСЯ У 1943 Р.)

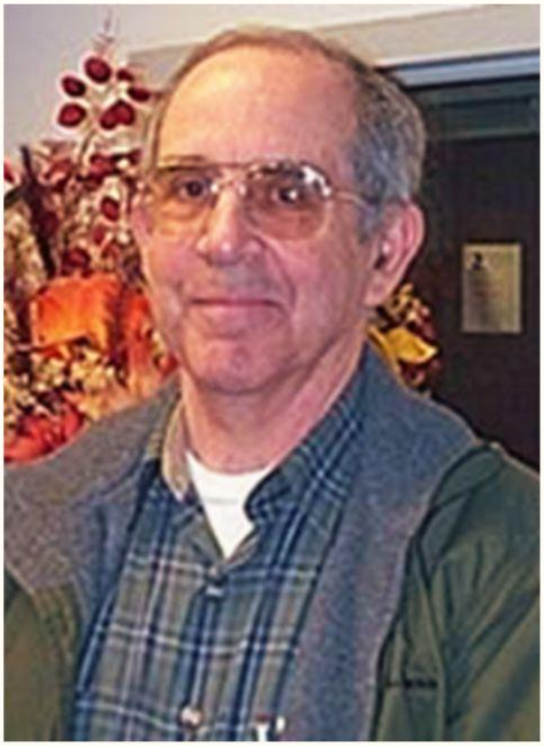
американський соціолог

Девід Філліпс родом із *Південної Африки*. Родичі матері – з *Литви*. Навчався у *Гарварді* та *Принстоні.*

Працював в *університеті Джона Хопкінса* та в *SUNY Stony Brook* до викладання в *Каліфорнійському університеті* в *Сан-Дієго.*

Отримав нагороду *колледжа Revelle* за відмінне викладання та *премію Шнейдмана* від *Американської асоціації суїцидології* за свою працю про самогубства.

Був нагороджений премією від *Американської асоціації* за сприяння розвитку науки.



Девід П. Філліпс
Джерело: *UC San Diego Department of Sociology, n.d.*

Він також був консультантом *General Motors* і багатьох юридичних фірм *(UC San Diego Department of Sociology, б. д.).*

Актуальність проблеми суїциду Приховані суїциди під виглядом катастроф

У центрі досліджень *Д. Філліпса* були хвилі наслідувальних самогубств, які спостерігалися після широкого публічного висвітлення в пресі й інших медіа випадків самогубства відомих людей – на національному, міжнародному або регіональному рівні.

За даними *Всесвітньої організації охорони здоров'я,* щороку у світі внаслідок самогубств помирають сотні тисяч людей (понад 700 000 людей щорічно вчиняють самогубство). У 2019 р. самогубство було четвертою за поширеністю причиною смерті серед молодих людей віком 15–29 років. Тому проблема, піднята на поверхню наукового океану *Д. Філліпсом* є надактуальною *(World Health Organization (WHO), 2024).*

Зазначимо, що дуже часто людина, визначаючи, як саме їй діяти, особливо у ситуації невизначеності, орієнтується на те, що роблять у схожій ситуації інші люди, чимось схожі на неї; при цьому для неї несуттєво, звідки саме вона дізналася про це: з мас-медіа чи літератури. Саме тому *Д. Філліпса*, американського соціолога, зацікавило питання: *що відбувається в суспільстві після того, як на перших шпальтах газет з'являються повідомлення про самогубство відомої людини, яка має численних шанувальників і прихильників?*

Своє дослідження *Д. Філліпс* почав 70-х рр. XX сторіччя, виявивши, що практично відразу після серії публікацій і розповідей ЗМІ про чиєсь (особливо відомої особи) самовбивство, публічного висвітлення події в пресі, кількість людей, які загинули в результаті авіакатастроф збільшується вдесятеро. І майже те саме можна сказати про смерті у результаті ДТП (як водіїв, так і пішоходів). Адже водії та пілоти, як і інші люди, споживають інформацію з газет і телебачення.

Першим з'явилося «об'єктивно можливе» пояснення ситуації: люди живуть у схожих соціальних умовах, їх життєві обставини можуть також виявитися схожими. І ті ситуації, що підштовхнули одних людей до вчинення самогубства, так само «заставляють» інших людей «помирати від нещасних випадків» *(Дмитренко & Чуйко, 1999, с.45)*.

Так, до прикладу, одна людина, психічно нестабільна, невпевнена в собі, неврівноважена емоційно, зневірена та схильна до суїциду, за певних несприятливих життєвих обставин, не бачачи можливості справитися з ними, вважає самогубство найліпшим вирішенням проблеми, а вже вчинене іншою людиною самогубство своєрідною підказкою, керівництвом до дії.

Інша людина, зіткнувшись з несприятливими обставинами у власному житті, може «зірватися», стати неврівноваженою, дратівливою, нетерплячою, знервованою та розсіяною. Й у такому стані вона береться керувати автомобілем чи літаком. Звідси – збільшення числа ДТП та повітряних катастроф *(Чалдіні, 2022)*. Як зазначив *Д. Філліпс*, «імітатори», ймовірно, і раніше задумувалися про власне самогубство, проте, якби не побачили/почули повідомлення про «зіркове» самогубство, могли б продовжувати жити *(«Насильство в медіа», б. д.)*.

Географічний та статистичний зв'язок: гіпотеза «тяжкої втрати»

Проте *Д. Філліпс* виявив, що кількість транспортних катастроф збільшується саме у тих районах, де про випадки самогубства голосно «волала» преса, докладно висвітлюючи мотиви, обставини та спосіб його вчинення *(Phillips, 1974, p. 340-354)*. При цьому, чим ширше та з більшими подробицями висвітлюється випадок самогубства, тим більше потім, після цього, стається дорожніх пригод.

Для ймовірного пояснення ситуації науковці запропонували гіпотезу «тяжкої втрати» *(Чалдіні, 2022)*, оскільки початково мова йшла саме про добре знаних людей, які були відомі у суспільстві, мали своїх фанатів і прихильників.

Смерть такої людини може спричини в інших людей стан шоку, що проявиться як розсіяність і недбалість у їх поведінці. При цьому, як зазначив *Д. Філліпс*, розповіді преси про самогубство однієї людини частіше породжують самогубства окремих людей і ДТП, у яких гине одна особа. Тоді як висвітлення ЗМІ ситуації самогубства поєднаного з убив-

ством, де згадуються кілька смертей, спричиняє катастрофи, в яких гине кілька людей.

Д. Філліпс використав повідомлення з перших шпальт таких газет, як *«Los Angeles Times» і «San Francisco Chronicle»*, та порівняв цю інформацію з числом смертей на дорогах штату *Каліфорнія*. Виявилося, що наступного дня після широкомасштабного висвітлення пресою гучного самогубства кількість ДТП у середньому на 5,9 % вища, ніж звичайно. Через два дні після такого повідомлення кількість загиблих на дорогах збільшувалася на 4,1 %, через три – на 3,1 %, через чотири – на 8,1 %, повертаючись до «норми» за 10 днів. Після цього науковець зазначив, що до аварії як форми суїциду варто ставитися дуже серйозно *(Вишньовський та ін., 2021, с. 177-183; «В TikTok насправді існують...», б. д.)*.

Історичне коріння та походження терміну «Ефект Вертера»

Пізніше *Д. Філліпс* знайшов літературну відповідність ситуації у трагедії Вертера – героя *Й.-В. Гете*, який за два століття до відкриття *Д. Філліпса* опублікував роман *«Страждання юного Вертера» (Die Leiden des jungen Werthers)*, головний герой якого через нерозділене кохання вчиняє самогубство – стріляється *(Phillips, 1974, p. 340-354)*.

Історія Вертера при цьому частково відображала життєву ситуацію самого *Й.-В. Гете* (тільки кінець історії був інший), який пізніше писав: *«Я написав Вертера, щоб не стати Вертером» (Phillips, 1974, p. 340-354)*, – тобто, описавши те, що він переживає та до якого вирішення ситуації тяжіє, *Й.-В. Гете* позбувся ідеї самогубства. Проте історія, розказана *Й. Гете* у 1774 р., викликала хвилю схожих, наслідуваних романтично налаштованими молодими людьми самогубств по усій *Європі*, через що в деяких країнах «небезпечний» роман був заборонений. Цікаво, що й сам автор підозрював, що написав роман, «начинений вибухівкою» *(Phillips, 1974, p. 340-354)*. Так, юнаки стали наслідувати *Вертера*: одягаючись у жовті брюки та сині куртки, а іноді –

навіть залишаючи книгу з романом *Й.-В. Гете*, відкритою та тих сторінках, де описана була смерть *Вертера*, вони стріляли в себе *(Горбачов, 2021; Найдьонова та ін., 2019, с. 141-160)*.



Ілюстрація до книги Гете «Страждання юного Вертера», виконана у 1880 р.

Джерело: *Alamy, n.d.*

Зараз *ефектом Вертера* називають різке зростання числа суїцидів, масову хвилю наслідуваних самогубств після повідомлення у *ЗМІ* про вчинення кимось (особливо знаменитою людиною, кумиром багатьох) суїциду *(Niederkrotenthaler et al., 2010, p. 234-243)* чи опис самогубства героя у популярному творі літератури чи кінематографа *(Ефект Вертера, б.д.)* та приділення темі надмірної уваги. При цьому ефект буває надто сильним, зазначає *Б. Тілль*, психолог медичного університету *Відня*, якщо самогубство описується дуже детально, обговорюються мотиви цього вчинку, зображуючись надто спрощено, що дає можливість людині, яка переживає глибоку життєву кризу, ідентифікувати себе із самогубцем. І для декого таке повідомлення мас-медіа стає «останньою краплею» *(Luec et al., 2023, p. 1038-1054; Інститут масової інформації, 2023)*.

Соціальне наслідування самогубств: вплив смерті відомих людей

У 1974-1975 рр. *Д. Філліпс* почав експериментально досліджувати *ефект Вертера (Werther effect)* та його вплив на поведінку інших людей. У результаті виявилося, що одразу після публікації на перших шпальтах газет інформації про гучне самогубство відомої у соціумі чи й світі людини число вчинених у відповідному регіоні, де подія отримала розголос чи яскраве (з фотографіями) висвітлення, самогубств різко збільшується. На думку *Д. Філліпса*, це може означати, що психічно неврівноважені особи, прочитавши інформацію про чиєсь самогубство, можуть убити себе, наслідуючи його (оскільки реальна причина цього вчинку в людини відсутня), вважаючи це своєрідним дозволом саме так вирішити свої життєві проблеми й оптимальним виходом із складної та, на думку самовбивці, невирішуваної життєвої ситуації. У соціальній психології це відповідає принципу соціального доведення: людина, опинившись у складних обставинах, вирішує діяти так само, як інші люди, які, на її думку, були у схожій ситуації *(Горбачов, 2021; Найдьонова та ін., 2019, с. 141-160)*.

Проаналізувавши статистичні дані за ці роки у *США*, науковець виявив, що протягом 2-х наступних за яскравою та детальною публікацією про самогубство місяців у середньому здійснюється на 58 самогубств більше, ніж зазвичай. Тобто, можна ймовірнісно вважати, що кожне широко висвітлене в пресі повідомлення про самогубство у свою чергу «вбиває» 58 людей, які, якби не було такого ажіотажу преси навколо вчиненого кимось вражаючого самогубства, могли б жити далі, знайшовши інше вирішення своєї проблеми. І самогубства після таких публікацій не вкладаються у статистичну «норму» *(Дмитренко та ін., 1999, с.46)*: після різкого підйому крива кількості самогубств у регіоні повільно повертається до середнього рівня.

Так, після смерті *М. Монро* у *США* зафіксували зростання кількості самогубств на 10-12 % (через місяць після її смерті сталося на 200 суїцидіїв більше, ніж зазвичай, а кількість самогубств серед підлітків зросла на 12 %) *(Горбачов, 2021; Найдьонова та ін., 2019, с.*

141-160), що підтвердило існування *ефекту Вертера* та довело, що самогубство може бути «заразним» *(Niederkrotenthaler et al., 2007, p. 284-290; Kogler, 2018)*. Звичайно ж, фото цієї харизматичної особистості, знаної в світі, прикрашало перші шпальти газет.

Лідер групи *«Нірвана» – Курт Кобейн* також не знав, що власним самогубством «мимовільно прирік на смерть масу прихильників свого таланту» *(«Що таке ефект Вертера...», 2024; Hogrefe, 2020; Niederkrotenthaler, 2010; Phillips, 1983, p. 560-568).*

Д. Філліпс дійшов висновку, що усі ці «додаткові» смерті після публікації на перших газетних шпальтах інформації про чиєсь вражаюче самогубство є, за своєю суттю, наслідуваними самовбивствами: випадок, коли людина, дізнавшись про чиєсь самогубство, широко висвітлене пресою, може вирішити, що і для неї, у її ситуації, це буде доречною та відповідною дією *(Дмитренко та ін., 1999, с.47)*. І – наслідує приклад. Проте є і такі люди, які через різні обставини не прагнули б продемонструвати (рідним, громадськості), що вчинили самогубство, тому що хотіли/вирішили зробити це. Ці особи створюють враження, що загинули від нещасного випадку (наприклад, ДТП). Це, вважає *Д. Філліпс*, завуальований прояв *синдрому Вертера*.



Перші сторінки «Daily News» та «New York Mirror»
за 6 серпня 1962 року із заголовком про смерть/самогубство Мерилін Монро

Джерело: *Schilling, 1984*

Прогнози та специфіка копіювання: вікова та демографічна подібність

Виявилося також, що дослідження науковця не лише дозволяє пояснювати реальні випадки, але й робити ймовірні прогнози на майбутнє. До прикладу, як вважає науковець, якщо аварії, що сталися після публікації, де висвітлюється самовбивство, насправді є «наслідуваними», а не випадковими, то у цих аваріях гинуть багато людей. І цілком ймовірним є те, що люди, які вирішать вчинити самогубство, *«будуть влаштовувати «катастрофи» так»*, щоб вони виглядали як найстрашніші (відповідно до опису самогубств у пресі). І їх наслідком має бути саме смерть.

Д. Філліпс вивчив звіти авіадиспетчерів щодо авіакатастроф, що сталися на авіалініях за тиждень після відповідних повідомлень про самогубства у ЗМІ. Він виявив, що у середньому число людей, які загинули в авіакатастрофах у цьому випадку, більше, ніж втричі, перевищує кількість тих, хто загинув за тиждень до такої публікації. При цьому жертви таких катастроф, навіть початково вижившии в них, помирають учетверо швидше, ніж звичайні люди за таких самих умов травм/хвороб *(Дмитренко та ін., 1999, с.47)*.

Ще одне припущення *Д. Філліпса* стосувалося того, що, якщо ті катастрофи чи ДТП, що стаються після повідомлення ЗМІ про чиєсь самогубство, насправді є випадком наслідування, то наслідувачі мали б, швидше за все, повторювати обставини самовбивств згаданих у пресі людей, яких вважають схожими на себе.

Для перевірки цієї гіпотези *Д. Філліпс* вивчив ті звіти дорожньої служби про ДТП, де згадувався один потерпілий в одній машині. Далі науковець порівнював вік самовбивць і вік одиночних водіїв, які потрапили в аварію, де постраждали лише їхні машини, одразу після повідомлення про самогубство у пресі. І знову його прогнози виявилися точними: коли ЗМІ повідомляли про смерть у результаті самогубства однієї молодої людини, то саме молоді водії гинули, врізаючись у стовп чи дерево, якщо ж преса повідомляла про самогубство старшої людини, то в таких самих ДТП гинули водії тієї ж вікової групи

(Дмитренко та ін., 1999, с.47). Якщо ж у газеті детально описувався випадок смерті людини-водія в результаті зіткнення зі стовпом при дорозі, – досить скоро кількість тих, хто саме в такий спосіб попрощалися з життям, різко збільшувалася *(Phillips, 1974, p. 340-354)*.

Вразливі групи, медіа-вплив та альтернативний «Ефект Папагено»

В *Австрії* у 80-ті рр. минулого сторіччя сталися події, що підтвердили існування *ефекту Вертера:* різко зросла кількість самогубств у метро. Так, у 1986 р. там сталися 13 суїцидів і ще 6 спроб позбутися життя *(Горбачов, 2021; Найдьонова та ін., 2019, с. 141-160)*. При цьому преса щоразу приділяла події дуже багато уваги, описуючи її в подробицях.

Науковці припустили, що існує зв'язок між повідомленнями про самогубства у метро в пресі та наступним збільшенням кількості суїцидів у цьому місці. Тоді у 1987 р. *Віденський центр Кризової допомоги* ініціював експеримент, домовившись із адміністрацією метрополітену про припинення сенсаційного висвітлення у ЗМІ випадків самогубств на залізничних коліях. У результаті самогубства у метро майже припинилися, їх кількість втричі зменшилася *(Niederkrotenthaler et al., 2007, p. 284-290; Kogler, 2018).* З того часу в країні діє заборона для преси на висвітлення таких подій *(Phillips, 1974, p. 340-354)*, а також запроваджено рекомендації для *ЗМІ* щодо висвітлення самогубств. Через 14 років аналогічні рекомендації були запропоновані *Всесвітньою організацією охорони здоров'я (Niederkrotenthaler et al., 2010, p. 234-243).* Зокрема, документ рекомендує наприкінці статті надавати точну інформацію про те, куди людина може звернутися по допомогу, якщо опинилася в надзвичайно складній життєвій ситуації *(Niederkrotenthaler et al., 2010, p. 234-243)*.

Д. Філліпс зазначав, що такі, широко висвітлювані ЗМІ самогубства, здатні спровокувати те, що й інші люди переступлять межу, що відділяє їх від життя, якщо вони є вразливими, навіюваними та схильними до наслідування. І саме такими є підлітки.

Д. Філліпс і *Л. Карстенсен* протягом семи років (1973–1979) досліджували випадки смерті 12 585 підлітків *(Ефект Вертера, б. д.)*. Науковці виявили, що широке висвітлення в пресі випадків самогубства супроводжується збільшенням кількості самогубств серед підлітків приблизно на 7 %, незалежно від віку людини, чиє самогубство висвітлювали в медіа *(Горбачов, 2021; Найдьонова та ін., 2019, с. 141-160)*. Також науковці простежили зв'язок між 38 випадками самогубства, які широко висвітлювалися в засобах масової інформації протягом досліджуваного періоду, та подальшою динамікою кількості самогубств *(Інститут масової інформації, 2023; Найдьонова та ін., 2019, с. 141-160)*. А *Д. Шаффер, професор Колумбійського університету*, який багато років спеціалізувався на дитячій психіатрії, зазначав, що підлітки, які ще не мають достатнього життєвого досвіду, потребують прикладу для наслідування, щоб переконатися у правильності власних висновків. При цьому їм досить мінімального зовнішнього поштовху, щоб здійснити те, що вони задумали. Крім того, зазначив науковець, у новинах підлітків, які вчинили самогубство, часто описують, як *«мучеників»*. У результаті тинейджери вважають суїцид за вихід із життєвої ситуації, що видається їм невирішуваною, цілком «легальним»: «подивіться, він убив себе, й усі про нього говорять, виправдовують, його помітили» *(Горбачов, 2021; Найдьонова та ін., 2019, с. 141-160)*.

У 1980 р. дві школярки з *Джафни (Шрі-Ланка)* померли після вживання насіння олеандра. Не встановлено, чи були їхні дії навмисними, чи це сталося випадково, однак подія набула широкого розголосу в пресі. Унаслідок цього наступного року ще 23 особи навмисно вчинили самогубство в такий спосіб. У 1982 р. кількість таких випадків зросла до 46, а ще через рік перевищила сотню. До 1990-х рр. це явище призвело до загибелі тисяч підлітків і молодих людей, середній вік яких становив 24 роки. При цьому навіть вирубування олеандрів не поліпшило ситуації *(Горбачов, 2021; Найдьонова та ін., 2019, с. 141-160)*.

Самогубство як наслідування вчиняється не лише після публікацій преси, певна відповідальність за це покладається науковцями і на кінематограф.

Ефект Вертера проявився й у німецькому телесеріалі *«Смерть студента»*, який транслювався двічі (у 1981-1982 рр.). Фільм складається із шести епізодів, проте на початку кожного з них демонструється момент, коли 19-річний студент вчиняє самогубство. А кожна серія фільму – розгляд його вчинку з позиції різних, пов'язаних зі студентом осіб. Критики серіал оцінили позитивно, проте зараз його заборонено показувати через його згубний вплив на молодь: протягом 70 днів після демонстрації лише першої серії фільму кількість самогубств на залізниці серед молоді 15-19-ти років зросла на 175 %, причому гинули в основному молоді хлопці, наслідуючи героя фільму, під колесами поїзда *(Горбачов, 2021; Найдьонова та ін., 2019, с. 141-160)*.

У 2007 р. австрійські науковці під керівництвом *Т. Нідеркротенталера* намагалися дослідити, чи насправді існує *ефект Вертера.* Вони у цьому сумнівалися, проте статистичні дані цілком переконали їх у тому, що він дійсно існує. *Т. Нідеркротенталер*, не задовольнившись результатом, запропонував на противагу *ефекту Вертера* інший *«ефект» – Папагено* (герой опери *В.А. Моцарта «Чарівна флейта»*, який прийшов до висновку, що смерть не найліпший вихід з важкої життєвої ситуації). Проаналізувавши близько п'ятисот статей, опублікованих в *Австрії* у 2005 р., у певний спосіб пов'язаних з темою самогубства, науковці виявили, що деякі зі статей (причому часто ці статті містили думки експертів) пов'язувалися зі зростанням числа суїцидів у наступний за публікацією час, проте інші – зі зниженням (це були розповіді про те, як людина спочатку збиралася накласти на себе руки, проте не зробила цього, знайшовши інший шлях вирішення своїх проблем) *(Niederkrotenthaler et al., 2010, p. 234-243)*.

Д. Філліпс також досліджував зв'язок між висвітленням насильства в медіа та статистикою вбивств. Він виявив, що після широкого й детального висвітлення в пресі актів насильства кількість убивств у відповідному регіоні різко зростала. Навіть повідомлення про боксерські поєдинки, за його спостереженнями, могли супроводжуватися збільшенням кількості вбивств. Дослідник припускав, що такі випадки можуть мати наслідувальний характер.

Д. Філліпс також встановив, що протягом десяти днів після

поразки афроамериканського боксера зростала кількість убивств молодих афроамериканців, тоді як кількість убивств білих чоловіків не демонструвала аналогічного зростання. Якщо ж зазнавав поразки білий боксер, протягом наступних десяти днів частіше жертвами вбивств ставали білі чоловіки *(Дмитренко & Чуйко, 1999; Чалдіні, 2022).*

За результатами проведених досліджень *Д. Філліпс* дійшов висновку, що чим більше повідомлень про самогубство отримують люди, тим вищою може бути ймовірність наслідувальної поведінки. Якщо ж інформація про самогубство поширюється через різні медіа – письмові та усні, – ризик наслідувальної поведінки серед тих, хто отримує ці повідомлення, може зростати. Отже, медійне поширення інформації про самогубства може бути пов'язане з явищем суїцидального наслідування *(Найдьонова, 2017).*

Як зазначають науковці, у ЗМІ в наш час є два протилежні шляхи при висвітленні новин щодо суїциду: або в погоні за роздутими рейтингами стати «підбурювачами» та відповідальними за інші смерті, або грати роль «ангелів-охоронців» *(Горбачов, 2021; Найдьонова та ін., 2019, с. 141-160)*.

Експериментальні дослідження переконливо засвідчили, що спосіб висвітлення самогубств і насильства у засобах масової інформації може істотно впливати на поведінку вразливих осіб, спричиняючи наслідувальні ефекти. Водночас відповідальне медіа-висвітлення, орієнтоване на демонстрацію шляхів подолання кризи та можливостей отримання допомоги (*ефект Папагено*),[5] здатне виконувати важливу превентивну функцію та сприяти зниженню суїцидальних ризиків.

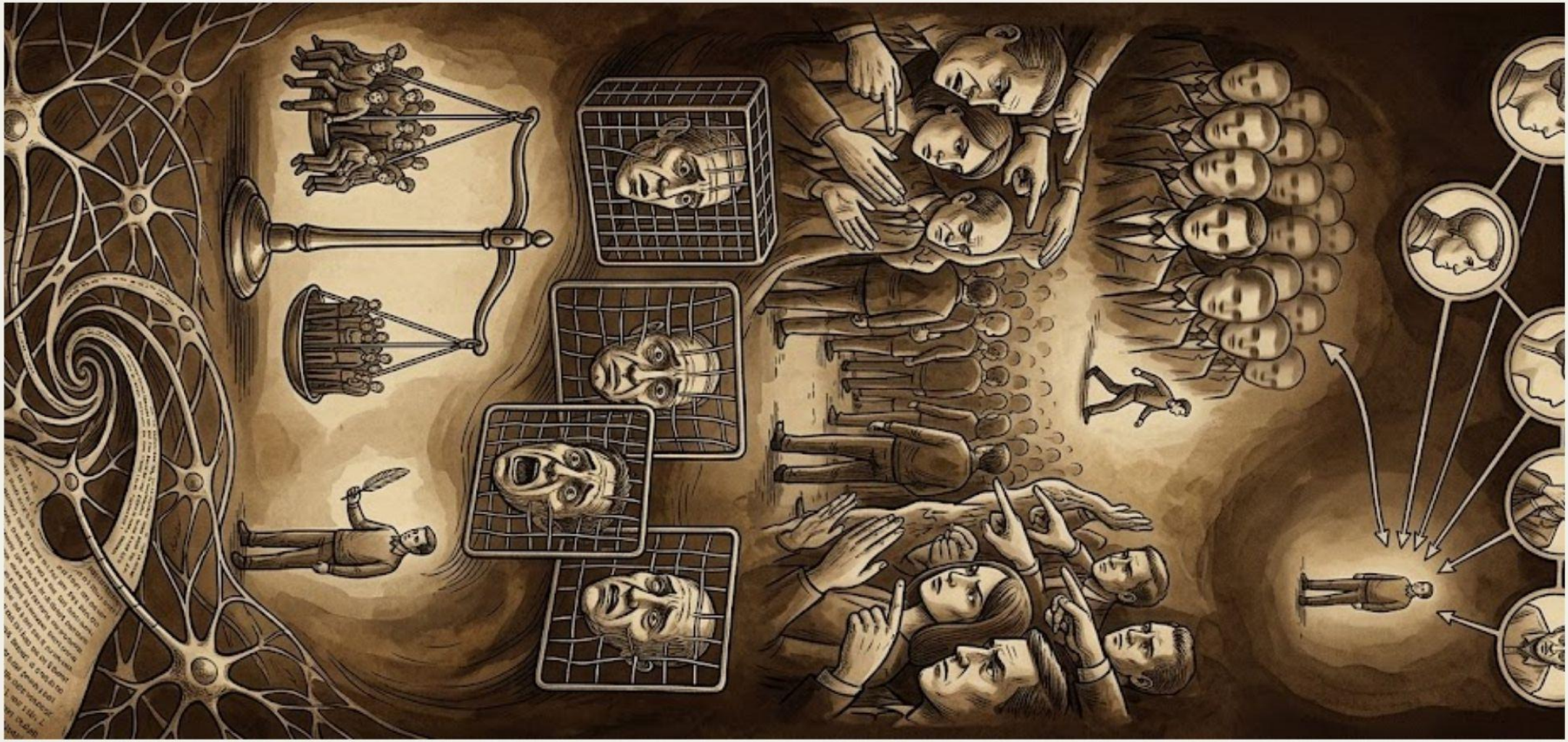
[5] *Ефект Папагено – це соціально-психологічний феномен, за якого відповідальне висвітлення історій успішного подолання суїцидальної кризи та акцентування уваги на можливостях отримання допомоги знижує ймовірність наслідувальної суїцидальної поведінки серед вразливих осіб.*

Перевірте себе

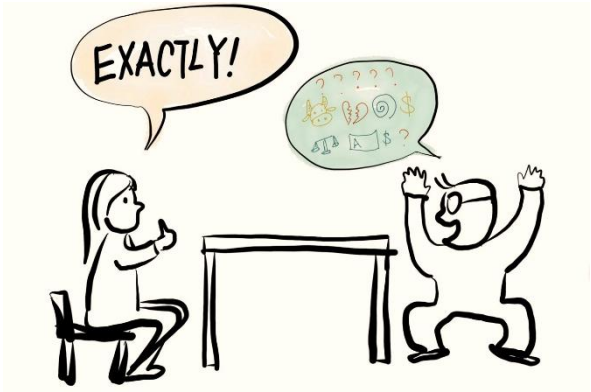
1. *Охарактеризуйте основну наукову проблему, яку Девід Філліпс яку порушив у наукових дослідженнях у 70-х рр. XX ст.*
2. *Проаналізуйте логічний зв'язок між публікацією про самогубство відомої особи та статистичним зростанням кількості авіакатастроф і ДТП.*
3. *Розкрийте історичне походження терміну «синдром Вертера», спираючись на роман Й. В. Ґете «Страждання юного Вертера».*
4. *Поясніть психологічну суть «гіпотези тяжкої втрати» та її роль у поясненні стану шоку серед прихильників відомих осіб.*
5. *Проаналізуйте дію принципу «соціального доведення» в контексті прийняття людиною рішення про суїцид у ситуації невизначеності.*
6. *Охарактеризуйте чинники вразливості до наслідувальної суїцидальної поведінки.*
7. *Розкрийте зміст явища «наслідуваного вбивства» на основі досліджень Д. Філліпса щодо боксерських поєдинків та расової ідентичності жертв.*
8. *Проаналізуйте вплив деталізації та сенсаційності подачі матеріалу в пресі на інтенсивність наступної хвилі самогубств.*
9. *Сформулюйте висновок Філліпса щодо «завуальованих» самогубств, які маскуються під нещасні випадки на дорогах.*
10. *Проаналізуйте статистичну закономірність між віком самогубці, про якого писала преса, та віком водіїв, що гинули в одиночних ДТП невдовзі після публікації.*
11. *Охарактеризуйте динаміку суїцидальної активності в США після смерті Мерилін Монро як класичне підтвердження «заразності» самогубства.*
12. *Розкрийте причини особливої вразливості підлітків до синдрому Вертера через відсутність життєвого досвіду та потребу в «легальному» виході з кризи.*
13. *Проаналізуйте результати «природного експерименту» у віденському метро та його вплив на зміну редакційної політики австрійських ЗМІ.*

14. *Охарактеризуйте «ефект Папагено» як конструктивну альтернативу синдрому Вертера в контексті публікацій про подолання життєвих криз.*
15. *Розкрийте зміст рекомендацій Всесвітньої організації охорони здоров'я щодо етичного висвітлення теми суїциду в мас-медіа.*
16. *Проаналізуйте подвійну роль сучасних ЗМІ (як «підбурювачів» або «ангелів-охоронців») у впливі на психічне здоров´я.*

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЕФЕКТИ



Ефект Барнума



Ефект Барнума

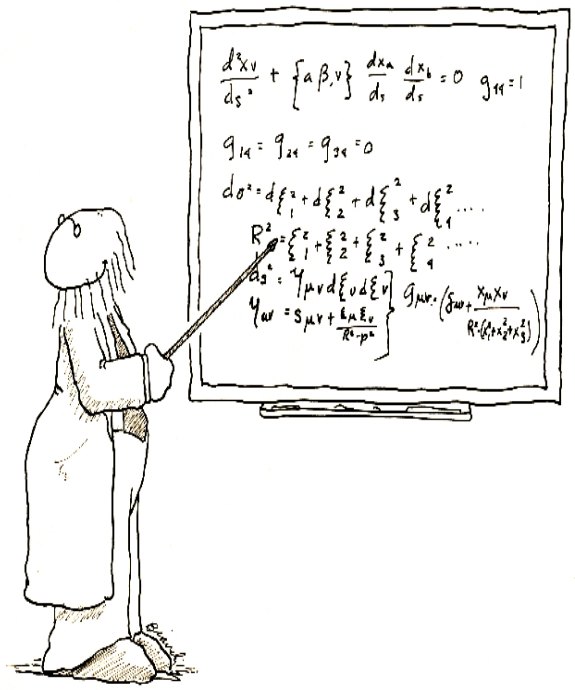
Джерело: *Nasir, 2020*

Ефект Барнума – це готовність людини вважати загальні, розпливчасті, банальні твердження, які підходять усім і не цілком зрозуміло, як отримані, характеристиками власної особистості *("Ефект Барнума: Ефект Форера", n.d.; "Ефект Барнума в психології: приклади, зміст, застосування", n.d.)*.

Ефект Фокса

Ефект Фокса – виразність і захопленість (харизматичність) лектора змістом матеріалу, який він виголошує, проводить до того, що слухачам зміст отримуваної інформації видається дуже важливим і цінним, що вони чомусь новому навчилися, хоча за формою читання лекції приховується справжня безглуздість і незв'язність матеріалу лекції та неможливість його застосування у житті *("Ефект доктора Фокса," n.d.)*.

Тобто, не суть важливо, що саме говорить людина, яку представляють як авторитетну/компетентну, значно цікавіше, як (наскільки переконливо) вона говорить.



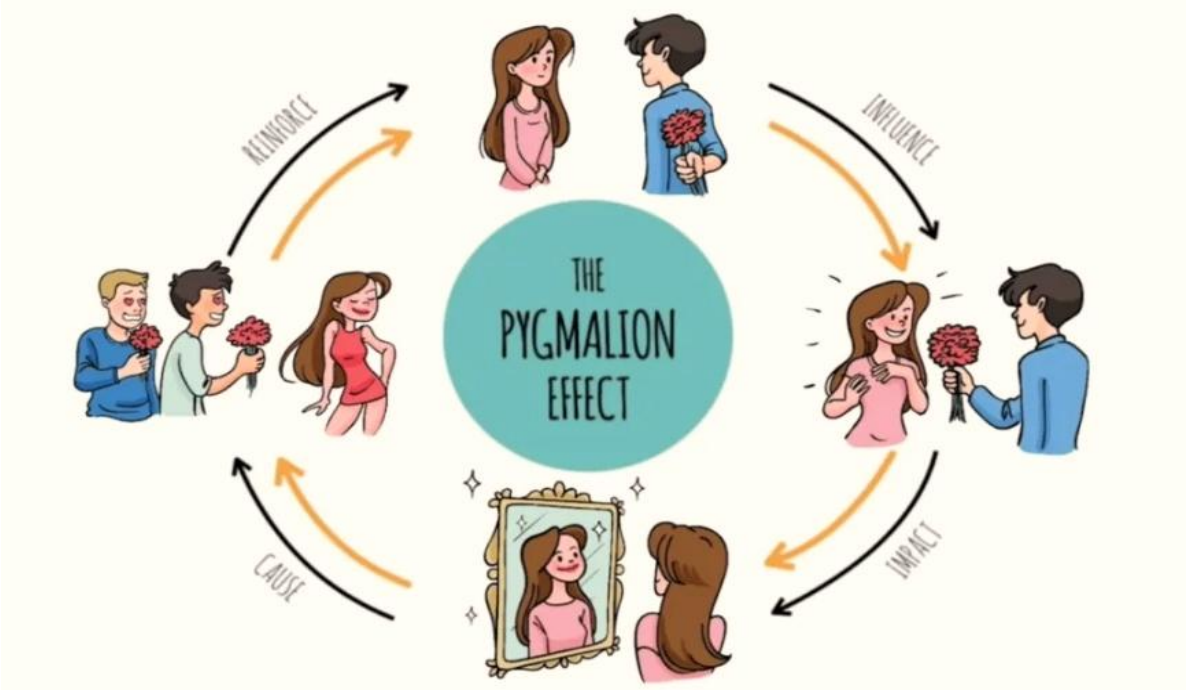
Ефект Фокса

Джерело: *Ефект доктора Фокса, б. д.*

Ефект Пігмаліона

«Великі очікування підвищують продуктивність»
(Ведишева, 2021)

Ефект Пігмаліона (Розенталя) – виправдання очікувань людини (здійснення пророцтв), яка вважає цілком достовірною якусь інформацію, що приводить до того, що людина поводиться, відповідно до своїх очікувань і в цьому ж дусі інтерпретує дії навколишніх, у результаті чого її очікування фактично підтверджуються *("Ефект Пігмаліона", n.d.; "Ефекти в психології", n.d.).*



Ефект Пігмаліона

Джерело: *Anandaraj, 2021*

Очікування однієї людини щодо іншої можуть перетворитися на *самовтілюване пророцтво.* Це працює так: чим сильніше ми віримо у певний розвиток подій, тим більше ми про це думаємо й говоримо, чим самим несвідомо сприяємо реалізації саме такого сценарію.

Ефект Пігмаліона працює в обох напрямках. Позитивні очікування ведуть до успіху, а негативні – перетворюються на *ефект Голема*, руйнуючи потенціал людини ще до того, як вона спробує його реалізувати.

Ефект Голема



Ефект Голема

Джерело: *Vivify Assessments, 2014*

Ефект Голема (Golem effect) – ефект негативних очікувань, негативний *ефект Пігмаліона* – полягає в тому, що демонстрація людині своєї поганої думки про неї, знижені вимоги й очікування щодо іншого (людини, організації) приводять до насправді поганих результатів *("Ефект Голема: Когнітивні викривлення, що впливають на успішність", n.d.; "Концепція та особливості ефекту Голема", n.d.)*.

Вперше цей ефект був досліджений *І. Бабадом, Дж. Інбаром і Р. Розенталем (E. Babad, J. Inbar, R. Rosental)*.

Це випадок пророцтва, що саме здійснюється. Його суть така: очікування гіршого – приводить до гіршого, коли в людину не вірять, вона підсвідомо починає демонструвати саме ті погані результати, яких від неї очікують.

Ефект Вертера

Ефект Вертера полягає в тому, що одразу вслід за широким і детальним висвітленням у ЗМІ випадку самогубства в регіоні відбувається хвилеподібне збільшення кількості скоєних суїцидів *(«Ефект Вертера», б.д.; «Ефекти в психології», б.д.)*.

Ефект свідка

«Якщо ви потребуєте допомоги – не шукайте її в натовпі»
(Ведишева, 2021)

Ефект свідка (очевидця, стороннього) (Bystander Effect) проявляється в тому, що люди, котрі стали свідками неприємної ситуації, яка виходить за межі звичайного, не роблять спроб допомогти постраждалим.



Ефект свідка

Джерело: *Chen, 2018*

Причому ймовірність надання допомоги тим менша, чим більше пасивних спостерігачів привабить ситуація *(Громова, 2016)*.

Тож, якщо ви опинилися в ролі постраждалого і навколо багато людей, не кричіть просто *«Допоможіть!»*.

Замість цього використовуйте персоналізацію запиту:

- *Чоловіче в синій куртці, допоможіть мені!*

- *Ви, жінка з парасолькою, негайно викличте швидку!*

Коли ви звертаєтеся до конкретної особи, дифузія відповідальності зникає – людина відчуває, що тепер допомога залежить тільки від неї, і ймовірність порятунку зростає.

Стокгольмський синдром і Ліма-синдром

Стокгольмський синдром (Stockholm syndrome), також відомий як *«синдром ідентифікації заручника» (Hostage Identification Syndrome), «синдром здорового глузду» (Common Sense Syndrome)* або *«синдром виживання заручника» (Hostage Survival Syndrome)*, – психологічний феномен, назву якого пов'язують із криміналістом *Нільсом Бежеро* (1973) *(Mind the Graph, n. d.; «Стокгольмський синдром», n. d.).*



Кадр із фільму «Одного разу в Стокгольмі»

Джерело: *IMDb image, б. д.*

Це психологічний феномен, за якого внаслідок перебування в травматичній ситуації – наприклад, захоплення в заручники, викрадення чи загрози насильства або смерті – у потерпілої людини можуть виникати емоційний зв'язок із кривдником та ототожнення з ним. У такий спосіб людина може намагатися психологічно пристосуватися до небезпечних обставин і зменшити загрозу для себе. Вона може почати співчувати кривднику, виправдовувати його дії або частково поділяти його погляди, сподіваючись на прихильніше ставлення з його боку.

Попри широку популярність у мас-медіа, *«Стокгольмський синдром»* не внесений до жодної офіційної міжнародної класифікації психічних розладів (ні в *DSM-5*, ні в *МКХ-11*). Більшість дослідників розглядають його не як окрему хворобу, а як складну захисну реакцію психіки на екстремальний стрес або як один із проявів *«травматичної прихильності»*.

Сьогодні цей термін використовується значно ширше, ніж просто в криміналістиці. Психологи виділяють «побутовий» або «корпоративний» синдроми. Це ситуації в деструктивних сім'ях чи токсичних робочих колективах, де жертва аб'юзу або тиранії починає захищати свого «кривдника-керівника» чи партнера, виправдовуючи його жорстокість «високими цілями» чи «важким характером».

Цікавим є перегляд самої події у Стокгольмі 1973 р.: заручники банку заявляли, що їхня поведінка була не стільки *«ірраціональною любов'ю»*, скільки раціональною стратегією виживання. Вони зрозуміли, що найбільша загроза їхньому життю йшла не від грабіжників, а від непродуманих дій поліції (спроби штурму з газом), тому об'єднання зі злочинцями було логічним способом врятуватися.

До критичних чинників, за яких синдром виникає, найчастіше відносять: переконаність заручника, що викрадач може його вбити; ізоляцію від будь-якої іншої інформації, крім поглядів викрадача; неможливість втечі; рідкісні акти «доброти» з боку злочинця (дозвіл поїсти чи сходити в туалет сприймаються як величезна благодійність).

Ліма-синдром – зворотна сторона *Стокгольмського синдрому;* це протилежне явище, яке проявляється у тому, що викрадач (агресор) починає відчувати симпатію до своєї жертви, співпереживає їй,

бачити в ній людину, а не об'єкт, доглядає за нею, що призводить до його нездатності завдати шкоди та може спричинити звільнення жертви. Назва походить від подій 1996 р. в посольстві *Японії в Лімі (Перу)*, де терористи настільки перейнялися долею заручників, що звільнили більшість із них, попри стратегічну невигідність такого кроку. Це парадоксальне явище, що ілюструє складну динаміку в екстремальних ситуаціях *(Seladi-Schulman, 2020)*.



Ліма-синдром

Джерело: *Equipe editorial, 2025*

Ліма-синдром може бути спровокований наступними чинниками: викрадач не є професійним злочинцем або відчуває провину; спілкування змушує агресора побачити в жертві людину; уміння жертви налагодити діалог або викликати емпатію.

У літературі та фольклорі ці синдроми стають потужним інструментом для розкриття внутрішнього світу героїв, перетворюючи антагоністів на складні, трагічні постаті. Наприклад, у романі *«Колекціонер» Джона Фаулза* автор демонструє спробу імітації *Стокгольм-*

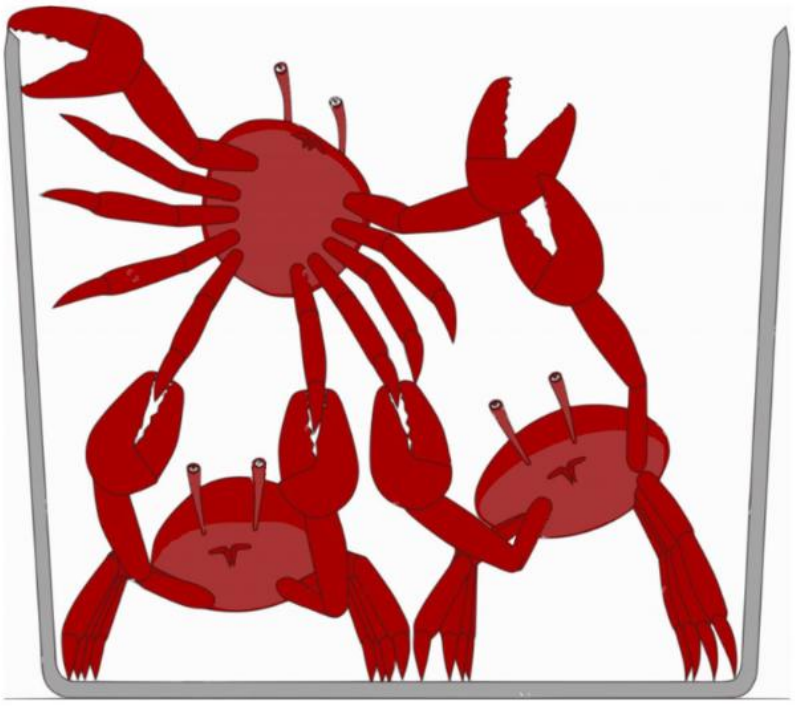
ського синдрому як стратегію виживання, тоді як у *«Більканто» Енн Петчетт* ми бачимо довершений *Ліма-синдром*, де спільне захоплення мистецтвом знімає бар'єри між терористами та заручниками. Подібні трансформації простежуються у Віктора Гюго *(«Собор Паризької Богоматері»)* та в еталонній казці *«Красуня і Чудовисько»*, де шлях від жаху перед викрадачем до глибокої вдячності ілюструє взаємну зміну сторін: жертва перестає бачити у кривднику загрозу, а загарбник, проявляючи милосердя, поступово гуманізується.

Ефект краба

Теорія відра з крабами (Crab Bucket Theory), «менталітет краба» (Crab Mentality) – термін, запропонований психологом *Джоном Ройєком (John Rojek)*.

Ефект відра з крабами – це різновид егоїстичної поведінки без урахування її наслідків, що ілюструється поведінкою крабів, посаджених у відро: поодинці вони цілком здатні з нього вибратися, але, оточені «земляками» та «родичами», втрачають можливість це зробити, оскільки всі краби хочуть вилізти з відра водночас і чіпляються за тих, хто видерся вище, хто більш успішний, стягуючи їх назад у відро, вниз, не дозволяючи/не даючи їм досягти успіху. Тобто, варто одному крабу трохи піднятися, як інші, хапаючи його клешнями, тягнуть донизу *(Теорія відра з крабами. Чому так багато нездійснених мрій?, 2019; Чуйко & Чаплак, 2025)*.

Цей ефект базується на егоїстичному, часто підсвідомому бажанні людей утримати іншого на своєму рівні, не даючи йому досягти успіху, який не вписується в їхню картину світу або якого вони не змогли досягти самі, та проявляється виключно через ірраціональний спротив вашому розвитку та прагнення нівелювати ваші зусилля без реальних на те підстав, просто через страх перед вашими змінами.



Відро з крабами

Джерело: *«Що таке менталітет краба і як він заважає нам?», 2022*

Такі люди керуються принципом*: «Якщо я не зможу, то й вам не дам це зробити» (Теорія відра з крабами. Чому так багато нездійснених мрій?, 2019; Чуйко & Чаплак, 2025).*

На практиці менталітет краба виглядає так: працівник може визнати: *«Мій колега краще знає Excel, ніж я»*, але він навряд чи погодиться з думкою: *«Мій колега більш чесний та порядний, ніж я»;* ми схильні думати: *«Я дію з добрих спонукань, а мій опонент просто некомпетентний або робить це навмисно»*; моральні якості сприймаються нами як такі, що піддаються нашому контролю *(«я обираю бути добрим»)*, тоді як інтелект сприймається як щось дане *(«він просто народився розумним»).* Тому ми більше пишаємося своєю «добротою».

Отже, справжній ефект краба проявляється виключно через ірраціональний спротив вашому розвитку та прагнення нівелювати ваші зусилля без реальних на те підстав, просто через страх перед вашими змінами.

Ефект Претфелла

«Ви подобаєтесь іншим більше, коли ви не досконалі»
(Ведишева, 2021)

Ідеальних людей немає, ті ж, хто намагаються таким видаватися, насправді приховують щось надто «неідеальне», а бездоганний вигляд – лише своєрідний захист їх невпевненості та вразливості *(Ведишева, 2021)*.

Згідно з *ефектом Претфелла ((pratfall – падіння назад, повний провал), «ефектом незграбності», «ефектом падіння в калюжу»,* дослідженим *Е. Аронсоном (Elliot Aronson)* у 1966 р.), недосконалість, щирість і хвилювання при розмові, прояв невпевненості, забудькуватість і вразливість людини викликає більше співчуття та розуміння в інших людей.

У своєму експерименті *Е. Аронсон* запропонував досліджуваним оцінити людей, котрі відповідали на питання вікторини.



Ефект Претфелла

Джерело: *«Бризки шампанського», 2025*

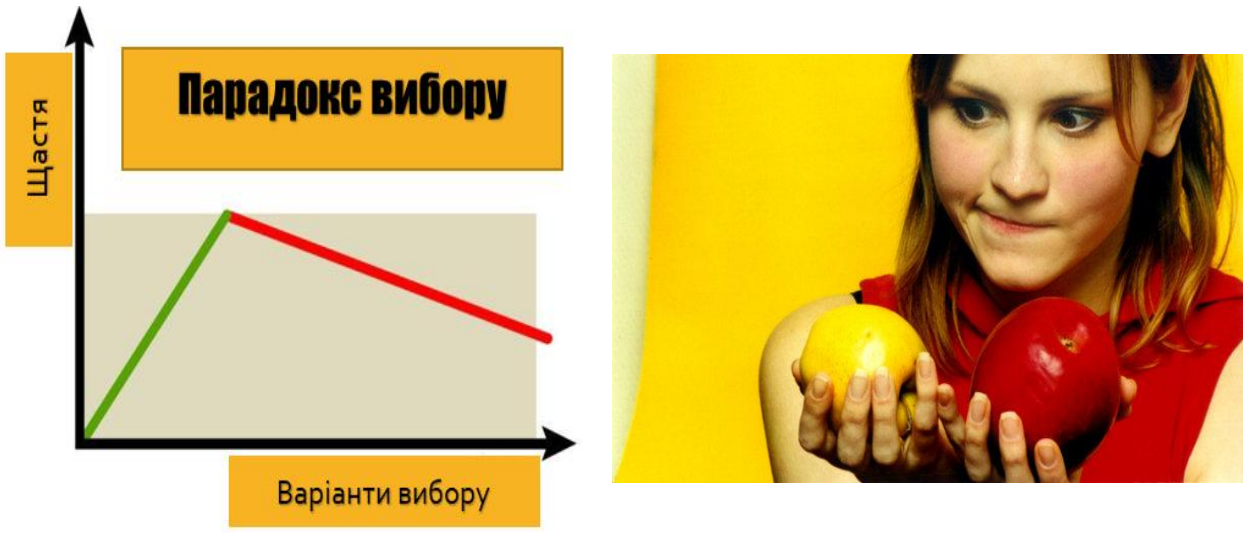
На фото: *акторка Дженніфер Лоуренс під час її падіння на 85-й церемонії вручення премії «Оскар» 24 лютого 2013 р.*

На деяких записах було чутно, як хтось із учасників випадково проливав на себе чашку кави. Результати експерименту засвідчили, що найбільш привабливими досліджувані назвали саме тих, хто пролив каву.Тобто недосконала людина насправді володіє більшою привабливістю, більше подобається іншим. Більш того, привабливість людини, яка помилилася, збільшує довіру до неї та її привабливість, якщо вона демонструє компетентну поведінку.

Парадокс вибору

«Чим більший вибір, тим менша ймовірність, що ми будемо ним задоволені» (Schwartz, 2016)

З погляду раціональної логіки, нам видається, що, чим з більшої кількості варіантів ми можемо обрати, тим ліпше, адже ми переконані, що здійснений вибір у цій ситуації буде оптимальним. Насправді ж, парадокс вибору, виявлений *Баррі Шварцем (Barry Schwartz)*, полягає в тому, що саме у цьому випадку ми будемо найменше задоволені прийнятим нами рішенням (зробленим вибором) *(«Парадокс вибору», 2020; Schwartz, 2016)*.



Парадокс вибору

Джерело: *«Парадокс вибору», б. д.*

Це пояснює факт, чому ті, хто звик купувати продукти у невеликих магазинчиках, почуваються більш задоволеними, ніж ті покупці, які відвідують з цією метою великі супермаркети.

Крім того, виявляється, що спроби людини обрати потрібне з величезної кількості опцій/можливостей запускають у неї напружену та тривалу мислительну діяльність, адже потрібно оцінити та порівняти кожен варіант і вирішити, який з них обрати, що, в свою чергу, знижує активність і продуктивність людини.

Синдром Ребекки

Синдром Ребекки – психологічне явище, що описує надмірні ревнощі людини до минулих романтичних стосунків її теперішнього партнера *(Garcia Mingrone, 2025).* Він проявляється у постійних думках про колишніх партнерів коханої людини, порівнянні себе з ними, сумнівах у власній значущості та побоюваннях, що партнер досі має почуття до когось із минулого або може відновити попередні стосунки.



Синдром Ребекки

Джерело: *Garcia Mingrone, 2025*

Назва цього феномену походить від роману англійської письменниці *Дафни дю Мор'є «Ребекка»*, у якому головна героїня переживає психологічний дискомфорт через постійну присутність у житті її чоловіка пам'яті про його померлу першу дружину. Образ Ребекки символізує вплив минулих стосунків на теперішнє життя людини та її емоційний стан.

Основними проявами синдрому Ребекки є нав'язливі думки про колишніх партнерів коханої людини, тривожність, страх самотності, знижена самооцінка та постійна потреба в підтвердженні власної значущості для партнера. Людина може прагнути дізнатися подробиці попередніх романтичних стосунків, порівнювати власну зовнішність, особистісні якості та досягнення з характеристиками колишніх партнерів, шукати ознаки можливої зради й надмірно контролювати поведінку коханої людини. У деяких випадках переживання супроводжуються фізіологічними проявами тривоги, зокрема прискореним диханням і підвищеним потовиділенням.

Серед можливих чинників виникнення цього феномену виокремлюють попередній досвід зради, болісні романтичні стосунки, негативний досвід дитинства та засвоєні в сім'ї моделі поведінки. Важливу роль можуть відігравати невпевненість у собі, страх втратити партнера та схильність до тривожних інтерпретацій ситуацій, пов'язаних із його минулим; можливий вплив генетичних чинників і особливостей функціонування нервової системи.

Синдром Ребекки – описовий психологічний термін, а не окремий офіційно визнаний психічний розлад у *DSM-5*. Тому самі по собі ревнощі до минулого партнера не свідчать про наявність психічного захворювання. Важливими є інтенсивність і тривалість переживань, здатність людини контролювати власну поведінку та вплив ревнощів на її психологічний добробут і якість міжособистісних стосунків.

Ефект прожектора

«Ваші помилки не так помітні, як ви думаєте»
(Ведишева, 2021)

Ефект прожектора (рампи) – поширений психологічний феномен, що змушує людину значно перебільшувати ступінь уваги, яку на неї (її зовнішній вигляд, поведінку, промахи) звертають навколишні. Тобто людині видається, що її всі помічають, що вона постійно знаходиться в центрі уваги (під світлом прожектора) інших людей *(Сватенко, 2023; Федоричак, 2022)*.

Першим на це явище звернув увагу психолог *Т. Гілович (Thomas Gilovich)*, який пізніше, разом з *К. Савицьки (Kenneth Savitsky)* запропонували назву цього феномену (*spotlight effect*).



Ефект прожектора

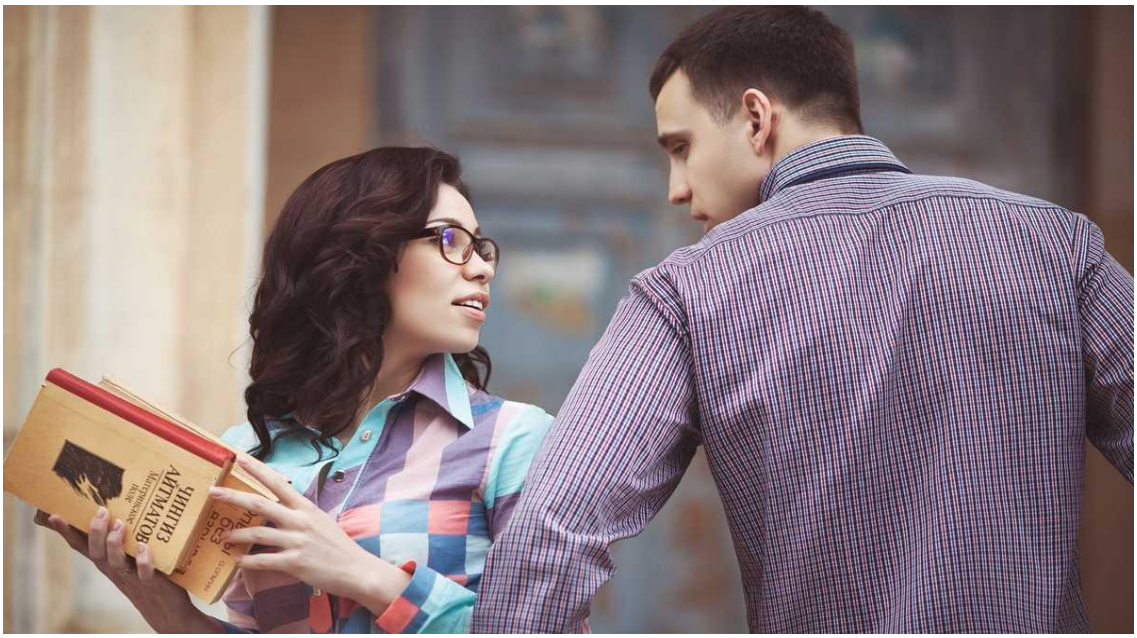
Джерело: *«7 психологічних ефектів», б. д.*

Під час проведеного ними експерименту студентів просили носити футболки з кумедними принтами, а згодом запитали, скільки людей помітили їхнє вбрання. Результати показали значне викривлення сприйняття: учасники експерименту переоцінили увагу до себе рівно вдвічі. Вони були впевнені, що стали центром уваги, проте насправді більшість оточуючих навіть не зафіксували напис на одязі. Це доводить, що ми схильні перебільшувати ступінь того, наскільки інші помічають наші дії чи зовнішній вигляд.

Ефект прожектора є однією із головних причин соціальної тривожності.

Ефект першого враження

Дія *ефекту першого враження* полягає у тому, що думка/враження, яка у нас (усвідомлено чи мимовільно) формується про людину в перші моменти зустрічі/ знайомства з нею, буде впливати на подальшу оцінку нами цієї людини та її поведінки, поки ми не дізнаємося про неї більше інформації *(Ефект першого враження, б. д.)*.



Ефект першого враження

Джерело: *Бондар, 2019*

У науковій літературі *ефект першого враження (або ефект первинності)* розглядається як когнітивне упередження, при якому інформація, отримана про об'єкт сприймання в перші секунди чи хвилини контакту, стає домінуючою базою для формування цілісного образу особистості.

Цей механізм, з одного боку, виконує адаптивну функцію, дозволяючи швидко структурувати соціальне середовище, а з іншого – суттєво деформує об'єктивність наступних оцінок, створюючи стійку установку, яка «фільтрує» нові дані.

У професійній діяльності цей феномен трансформується у стійке *когнітивне упередження*, що деформує об'єктивність соціальної перцепції та провокує системні помилки в оцінюванні інших.

Задля нівелювання деструктивного впливу ефекту першого враження доцільно впроваджувати механізми *соціальної децентрації* та здійснювати *рефлексивний аналіз* детермінант власних суперечливих суджень

Гало-ефект

Гало-ефект (ефект ореолу) (halo – ореол, сяйво) – це схильність людини оцінювати іншу (людину, організацію), виходячи з першого враження про неї (що базується на мінімумі інформації про неї та стереотипному її сприйнятті), не усвідомлено приписуючи їй певні риси характеру чи психічні особливості, не розуміючи, що за віднесенням людини (організації) до певної фіксованої категорії, за ярликом, приховується істина про неї *(Lachman & Bass, 1985)*.

Першим *Гало-ефект* досліджував *Е. Торндайк (1920) (Edward Lee Thorndike),* пізніше – *Ф. Розенцвейг (Phill Rosenzweig).*

Гало-ефект виступає потужним бар'єром у міжособистісній комунікації, оскільки він підміняє реальну динамічну структуру особистості статичним «ярликом». Усвідомлення дії цього ефекту є необхідною умовою для професійної рефлексії, особливо в галузях, де ціна помилкового судження є високою: у юриспруденції, медицині,

управлінні, освіті та ін.



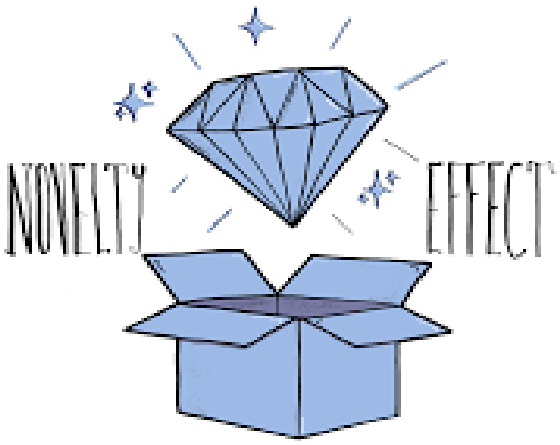
Гало-ефект

Джерело: *Raheja, 2017*

Основними передумовами виникнення гало-ефекту, як і ефекту першого враження, є сукупність когнітивних і ситуативних чинників, серед яких ключову роль відіграє дефіцит верифікованої інформації, що змушує суб'єкта проектувати власні очікування на об'єкт сприйняття.

Ситуація посилюється чинником часового дефіциту, оскільки поспіх стимулює мозок до формування поверхневих суджень, а також загальним інформаційним перенавантаженням, що вмикає механізми когнітивної економії для уникнення надмірних зусиль із обробки нових даних. Крім того, наявність у об'єкта окремих яскраво виражених (домінантних) рис часто перешкоджає цілісному аналізу особистості. Важливим детермінантом у цьому процесі виступають соціальні стереотипи сприйняття, які пропонують готові когнітивні схеми (наприклад, асоціація окулярів з високим рівнем інтелекту), що дозволяє суб'єкту замінювати реальний аналіз автоматичною класифікацією за зовнішніми ознаками.

Ефект новизни



Ефект новизни

Ефект новизни (novelty effect) виникає у процесі соціального сприйняття та полягає в тому, що нова, недавня, остання інформація про знайому людину запам'ятовується найліпше та справляє найбільше враження, тоді як щодо незнайомця діє *ефект першого враження («Ефект новизни це», б. д.)*.

Ефект новизни призводить до того, що все те, що ви знали раніше, ніби забувається або апріорі вважається неважливим.

Ефект реактансу

Ефект бумеранга та ефект реактансу (психологічного опору) пов'язані між собою як *наслідок та причина.* Якщо ефект бумеранга описує сам *факт* того, що людина зробила навпаки, то теорія реактансу пояснює *чому* це сталося.

Ефект реактансу пояснюється *теорією реактивного опору (Reactance Theory),* розробленою психологом *Джеком Бремом* у 1966 р. Він стверджував, що люди прагнуть зберегти свої можливості вибору, і будь-яке обмеження цієї свободи викликає сильне внутрішнє збудження та бажання відновити цю свободу, часто – через протилежну поведінку.

Ефект бумеранга – це зовнішній прояв цього стану. Коли ви тиснете на людину *(«Ти мусиш купити це!»),* у неї вмикається *реактанс* (внутрішній опір), і як результат ми бачимо *бумеранг* (людина не просто не купує, а починає активно критикувати товар).



Візуалізація реактивного опору

Джерело: *Зображення згенероване нейромережею Gemini (модель Gemini 3 Flash), розробленою компанією Google, 2026*

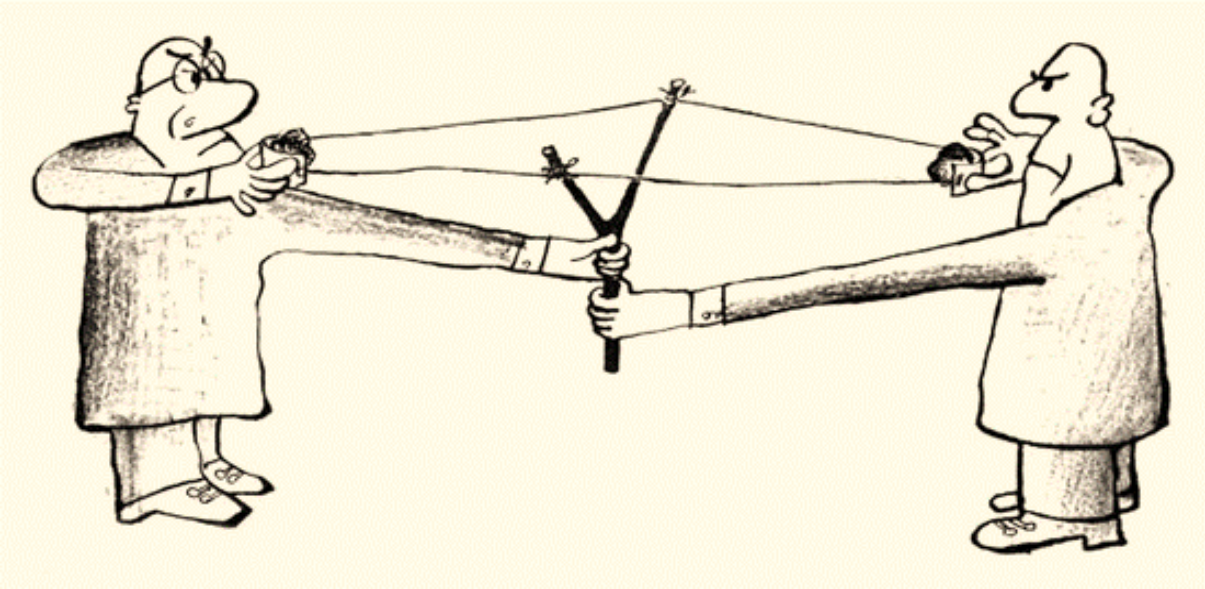
Якщо людина відчуває, що яке-небудь повідомлення спеціально робиться для того, щоб вплинути на неї, то вона сприймає його як загрозу власній свободі приймати рішення. Таке повідомлення нею сприймається вкрай негативно *(Brehm, 1966)* та зазвичай відкидається.

В основі *ефектів реактанса та бумерангу* лежить прагнення людини бути автономною. Наприклад, у вихованні дітей: якщо батьки категорично забороняють підлітку спілкуватися з певною компанією (тиск на свободу), у нього виникає реактанс (обурення). Щоб довести свою незалежність, підліток починає проводити з цією компанією ще більше часу – це і є ефект бумеранга. Без почуття загрози свободі (реактансу) ефект бумеранга виникає значно рідше (наприклад, просто через слабку аргументацію).

Ефект бумеранга

Ефект бумеранга (boomerang effect) – груповий ефект, що полягає у запереченні істинності сприйнятої інформації та стійкому дотриманні попередніх установок.

Цей ефект проявляється у формуванні суб'єктом оцінки подій або особи, що є діаметрально протилежною за змістом до отриманого повідомлення. Вперше його було детально досліджено в межах аналізу масових комунікацій та діяльності засобів масової інформації (ЗМІ) *(Ефект бумеранга, б. д.)*.



Ефект бумеранга

Джерело: *«Neden çabuk sinirleniriz?», б. д.*

К. Говланд, І. Джаніс та Г. Келлі у 1953 р. першими описали та назвали *«ефект бумеранга»*. Вони помітили, що спроба переконати людину часто дає зворотний результат, особливо за таких умов:

- коли аргументи слабкі, а той, хто їх виголошує, неприємний (якщо нам не подобається оратор і він говорить непереконливо, ми ще сильніше замикаємося у власній правоті);

- коли нас заплутали (якщо переконання сформульовано нечітко, слухач може подумати, що йому намагаються «втюхати» зовсім не те, що оратор має на увазі, і починає чинити опір);

- коли на нас тиснуть (якщо промова викликає злість або сильне роздратування, ми просто «вмикаємо захист» і відкидаємо будь-які доводи);

- коли правда «коле очі» щодо правил (якщо повідомлення нагадує нам про суворі правила групи, до якої ми належимо, ми стаємо ще більшими прихильниками цих правил, навіть якщо до цього сумнівалися);

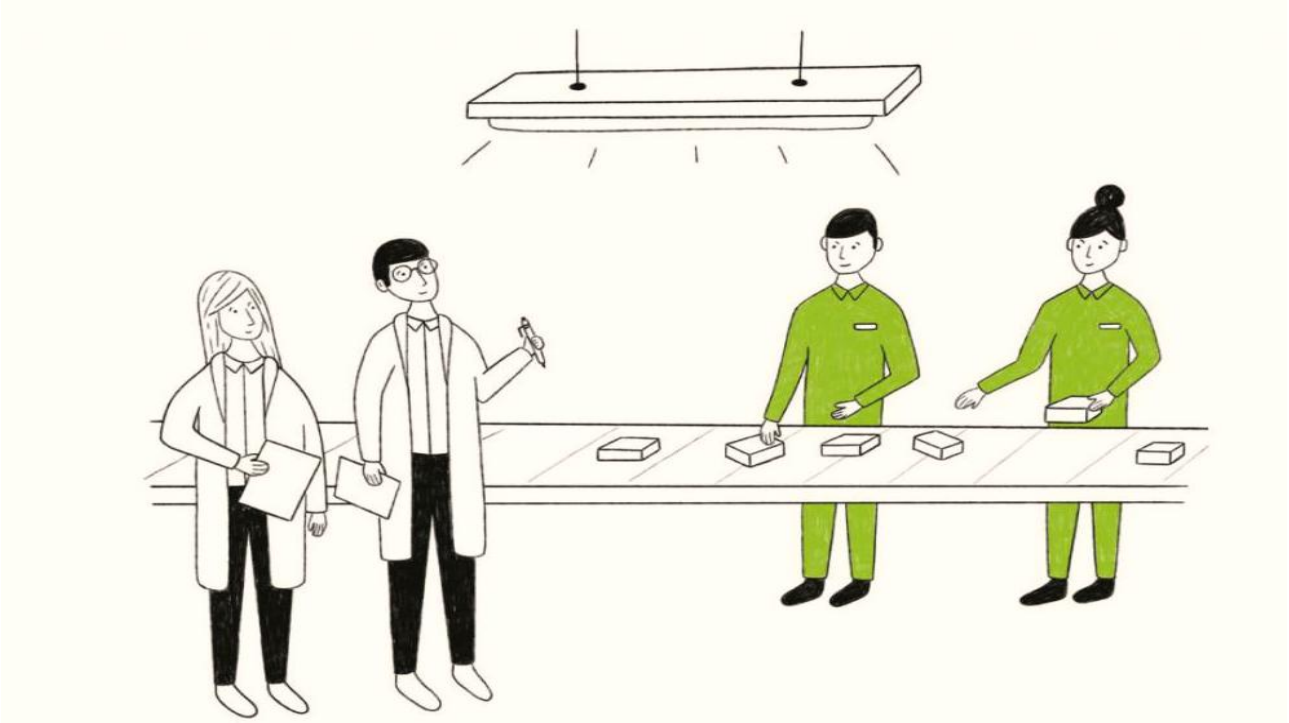
- через страх бути «білою вороною» (якщо зміна думки загрожує нам сваркою з друзями чи почуттям провини, ми виберемо залишитися при своїй думці, щоб не бути покараними оточенням);

- коли думки занадто різні (якщо те, що нам пропонують, кардинально суперечить нашому світогляду, спрацьовує «ефект контрасту» – ми лякаємося такої радикальної зміни і ще міцніше тримаємося за свої старі переконання *(Boomerang effect (psychology), n.d.)*.

Пізніше, у 1957 р., вчені *К. Ховланд, О. Гарві та М. Шеріф* додали, що для того, аби переконання спрацювало, треба розуміти внутрішні мотиви людини та те, наскільки глибоко ці переконання зачіпають її «Я» *(Hovland et al., 1957)*.

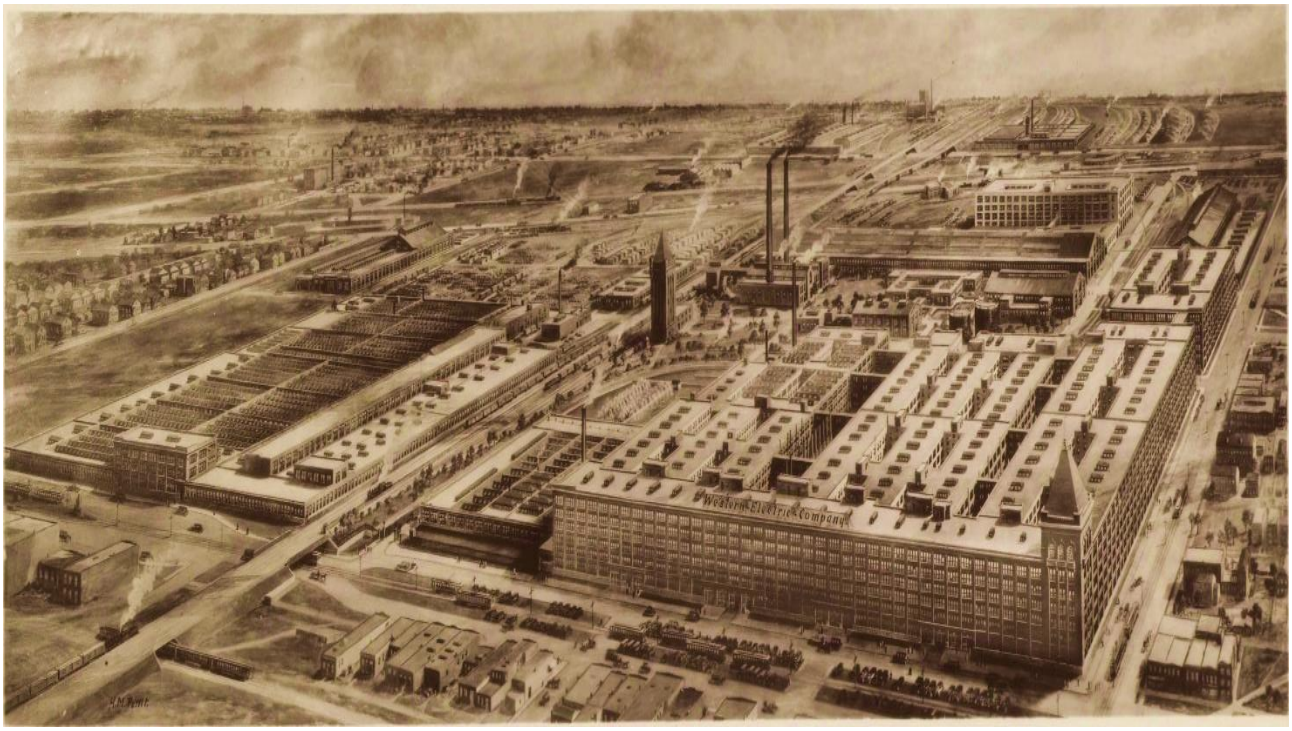
Ефект Хоторна

Ефект Хоторна або упередженість спостереження (Hawthorne effect (за назвою передмістя *Чикаго*, де у 1924-1933 рр. проводилися експерименти, що досліджували вплив організаційних чинників (зокрема освітлення) на продуктивність праці робітників)), ефект впливу спостерігача, інтерес досліджуваних до самого експерименту, – це випадок, коли людина змінює свої реакції та поведінку, діючи більш ретельно, обдумано й обережно, ніж у звичній ситуації (поліпшуючи результати в бік очікуваних в експерименті), помітивши/усвідомивши, що за нею ведеться спостереження *(Бублієнко, 2024; Готорнський ефект, б.д.; Ефекти в психології, б.д.)*.



Ефект Хоторна

Джерело: *Binhtruong, 2018*



Хоторнський завод, бл. 1925 р. (Western Electric Company, 1925)

Джерело: *«Готорнський ефект», б. д.*

При цьому поведінка змінюється у ліпший бік, відрізняючись від реальної/ повсякденної, якщо людина трактує спостереження в позитивному ключі. Тобто розуміння людиною того, що вона бере участь у проведенні експерименту, впливає на корекцію нею своєї поведінки у напрямку поліпшення її результатів. Першим ефект почав вивчати психолог і соціолог *Елтон Мейо (George Elton Mayo).*

У середині 1950-х рр. соціолог *Генрі Ландсбергер*, автор терміна *«Хоторнський ефект»,* поставив під сумнів результати експериментів *Елтона Мейо (Elton Mayo, n.d.).* Він припустив, що первинні емпіричні дані були дещо гіперболізовані, проте підтвердив фундаментальний психологічний принцип: соціальний контекст має визначальний вплив на індивідуальну діяльність суб'єкта.

Згідно з висновками *Ландсбергера*, зростання продуктивності праці тестових груп зумовлювалося не фізичними умовами середовища, а ексклюзивною увагою, яку отримували учасники в межах дослідження. Усвідомлення власної значущості й унікальності статусу «об'єкта спостереження» ставало потужним психологічним стимулом *(Azarova, 2023)*.

Попри подальші дискусії щодо наукової достовірності ефекту, він став каталізатором для вивчення трансформації поведінки під зовнішнім наглядом. Було доведено, що впровадження індивідуального підходу, створення умов для відкритої комунікації та формування стійких міжособистісних зв'язків значно підвищують рівень залученості персоналу до робочих процесів.

Ці спостереження заклали фундамент школи людських стосунків у менеджменті, принципи якої й донині визначають сучасні управлінські стратегії, зокрема: моніторинг та аналіз рівня задоволеності персоналу; розвиток систем внутрішньокорпоративної комунікації; стратегічне управління груповою динамікою та психологічним кліматом *(Бублієнко, 2024)*.

Усвідомлення дії *ефекту Хоторна* є критично важливим не лише для валідизації наукових експериментів, а й для розробки ефективних стратегій управління людським капіталом у сучасних організаціях.

Ефекти соціальної фасилітації та соціальної інгібіції

Ефект соціальної фасилітації пов'язаний із посиленням домінантних реакцій людини у присутності інших. Тобто, активність дій людини збільшується в умовах здійснення їх у пристуності інших людей.

Найчастіше соціальна фасилітація проявляється у ситуації змагання. Вона притаманна не тільки людям.

Наприклад, фасилітація спостерігається у харчовій поведінці комах, риб, курей, пацюків і ін.

Вперше цей ефект було досліджено *Норманом Триплеттом* (1897 р.), якого зацікавило питання, наскільки збільшують швидкість велосипедисти у присутності інших велосипедистів *(Соціальна фасилітація, б.д.)*. Учений визначив, що велосипедисти показують ліпший час, коли змагаються один з одним, а не з секундоміром та зробив висновок: присутність інших спонукає людей до більш енергійних дій.



Соціальна фасилітація

Фото ілюстративне.

Джерело: *«André Greipel verpasst Etappensieg», 2016*

Ефект присутності інших може як посилювати, так і знижувати ефективність діяльності людини. Наприклад, під час заучування безглуздих складів, при проходженні лабіринту, вирішенні складних прикладів на множення присутність інших заважає. У цьому випадку мова йде про протилежний фасилітації ефект – *соціальну інгібіцію*.

Ефект соціальної інгібіції (лат. inhibere – стримувати, зупиняти) – зниження ефективності діяльності індивіда у ситуації присутності інших людей. Ці інші можуть бути як реальними, так і уявними *(Zajonc, 1965)*.

Соціальний психолог *Роберт Зайєнс*, припустив, що обидва феномени активуються завдяки збудженню. Проте ефект соціальної інгібіції виявляються здебільшого під час вирішення інтелектуально складних завдань. Тобто, наявність спостерігачів стимулює ефективність виконання простих дій (добре засвоєних навичок), тоді як при виконанні складних завдань присутність інших, навпаки, призводить до зростання помилок і зниження ефективності діяльності.

Виявлено, що ефект присутності інших, особливо якщо вони виконують ту саму роботу, діє позитивно у випадку хорошого опанування людиною виконуваними діями. У випадку ж, коли вона лише навчається певним рухам/діям, спостерігачі небажані.

Ефект Рінгельмана

Ефект Рінгельмана (Ringelmann Effect) або соціальне байдикування (Social Loafing), – соціально-психологічне явище, що полягає у зниженні індивідуальних зусиль людини під час виконання спільного завдання в групі, порівняно з виконанням аналогічного завдання самостійно *(Zosym, 2021)*. Його сутність полягає в тому, що зі збільшенням кількості учасників спільної роботи середній індивідуальний внесок кожного з них має тенденцію до зниження *(Staff Capital, n.d.)*.

Відкриття цього феномену пов'язане з дослідженнями французького інженера *Макса Рінгельмана*, який вивчав ефективність спільної діяльності людей. У своїх експериментах він досліджував, зокрема,

перетягування каната та штовхання візка. Результати показали, що зі збільшенням кількості учасників групи середні індивідуальні зусилля зменшуються, а загальна продуктивність виявляється нижчою за очікувану *(Zosym, 2021)*.



Ефект Рінгельмана

Джерело: *«Де одній людині нічого робити», 2023*

Ефект Рінгельмана виникає тоді, коли людина, працюючи в групі, відчуває меншу особисту відповідальність за кінцевий результат або вважає, що її індивідуальний внесок не можна чітко визначити. За таких умов учасник може покладатися на зусилля інших членів групи, знижувати власну активність і докладати менше зусиль, ніж під час самостійного виконання завдання. Водночас зниження групової ефективності може бути зумовлене не лише зменшенням мотивації, а й труднощами координації спільних дій.

На прояви соціального байдикування впливають різні чинники: можливість оцінити індивідуальний внесок кожного учасника, особиста значущість завдання, згуртованість групи, взаємозалежність дій її членів тощо. Якщо відповідальність кожного чітко визначена, а результат залежить від внеску всіх учасників, імовірність зниження індивідуальних зусиль зменшується *(Zosym, 2021)*.

Отже, *ефект Рінгельмана* проявляється в тому, що зі збільшенням чисельності групи, залученої до виконання певного завдання, знижується індивідуальний внесок кожного її учасника, що негативно позначається на загальній ефективності роботи та кінцевому результаті. М. Рінгельман запропонував формулу, яка дає змогу оцінити рівень

індивідуальних зусиль учасника залежно від кількості членів групи. Вона має такий вигляд:

$$C = 100 – 7 \times (K – 1),$$

де С – відносний рівень індивідуальних зусиль, які докладає кожен учасник до спільної діяльності, а К – кількість членів групи.

Застосування цієї формули дає підстави припустити, що зі збільшенням чисельності групи індивідуальна активність її учасників поступово знижується. Відповідно, залучення великої кількості людей, зокрема груп із десяти й більше осіб, до виконання важливих завдань потребує ретельного обґрунтування та належної організації спільної діяльності, оскільки сама чисельність колективу не гарантує підвищення його продуктивності *(Чуйко, Чаплак, 2026б)*.

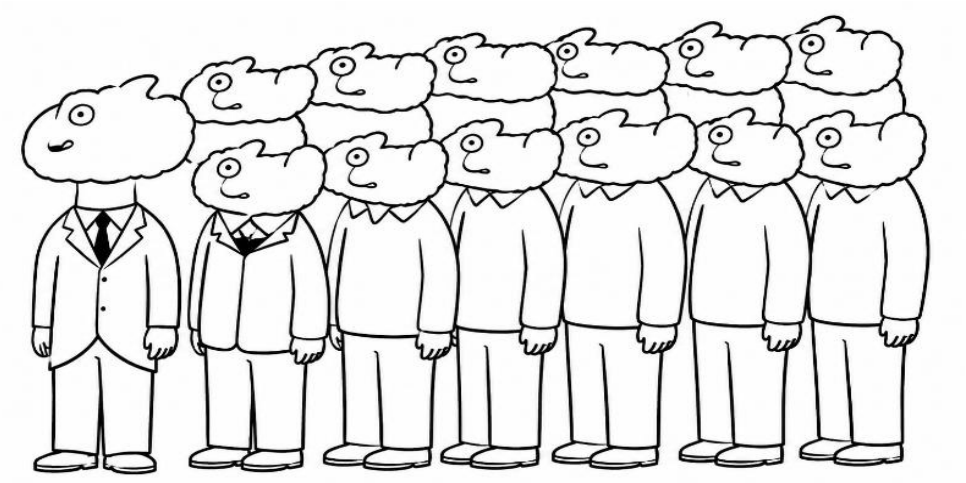
Отже, *ефект Рінгельмана* демонструє, що об'єднання людей у групу не завжди забезпечує пропорційне підвищення продуктивності. За певних умов учасники можуть докладати менше індивідуальних зусиль, ніж під час самостійної роботи. Тому ефективність групової діяльності значною мірою залежить від розподілу відповідальності, мотивації учасників, узгодженості їхніх дій та усвідомлення особистого внеску в досягнення спільної мети.

Ефект приналежності до групи

Ефект приналежності до групи (стадний інстинкт/групова ідентифікація/ефект «ми»/ефект «вони») описав у 1908 р. американський психолог *В. Мак-Дугалл*. У своїй класичній праці *«Вступ до соціальної психології»* він зазначиав, що, людина, яка ідентифікує себе з певною групою, прагне оцінювати її позитивно. Таке прагнення не лише підвищує статус самої спільноти, а й безпосередньо зміцнює власну самооцінку індивіда *(Горностай та ін., 2014; Ефект групової належності, б.д.; Turn, 2018)*.

Ефект приналежності до групи містить два інші – *ефект причетності та ефект емоційної підтримки.*

Ефект причетності виявляється у тому, що член групи відчуває себе пов'язаним з проблемами, справами, успіхами та невдачами тієї групи, до якої реально належить чи суб'єктивно зараховує себе.



Стадний інстинкт (карикатура із Psychology News, № 12)

Джерело: *«Як працює стадний інстинкт», б. д.*



Ефект «ми» та ефект «вони»

Джерело: *(London Museum, n.d.)*

Ефект емоційної підтримки полягає у тому, що член групи очікує емоційної підтримки, співчуття, співпереживання, допомоги із боку інших членів групи. Якщо така підтримка йому не надається, то в нього руйнується почуття «ми» та виникає почуття «вони», тобто член групи, який не отримав від неї емоційної підтримки, здатний сприймати групу як групу чужинців, які не поділяють його інтересів.

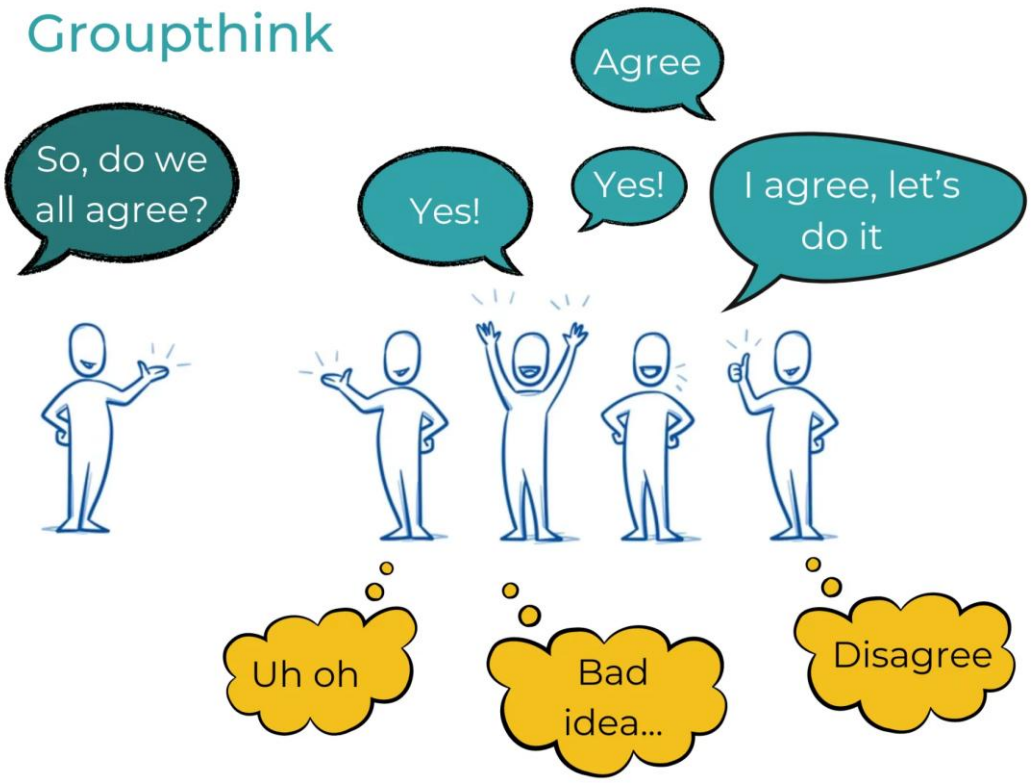
Ефект групомислення

Ефект групомислення (Groupthinking) – спосіб мислення, який виникає у ситуації, коли пошук згоди є домінуючим у групі, що починає перебільшувати реалістичну оцінку можливих альтернативних дій.

Відкриття цього феномену та винахід терміна *«групомислення» (groupthink), або «угруповання мислення»,* належить американському психологу *Ірвінгу Джанісу* (1971 р.) *(Шевченко, n.d.)*.

Групомислення – спосіб мислення, характерний для членів тісно згуртованої групи, які під час ухвалення рішень прагнуть зберегти єдність, одностайність і групову гармонію. Заради досягнення згоди вони можуть пригнічувати власні сумніви та незгоду, нехтуючи критичним осмисленням ситуації й об'єктивною оцінкою реального стану справ *(Чуйко & Комісарик, 2014)*.

Ефект «групомислення» виникає тоді, коли критерієм істинності служить згуртована думка групи, що протиставляється думці окремої людини. У тому випадку, коли члени групи стикаються з загрозою розбіжностей, суперечок і конфліктів, вони намагаються зменшити груповий когнітивний дисонанс і усунути негативні почуття, що виникли при цьому, намагаючись знайти рішення, яке влаштовує всіх, навіть якщо це рішення не буде об'єктивним і розумним з погляду кожного окремого члена групи. Окремі члени групи можуть навіть перетворитися на своєрідних «вартових групової думки», які фіксують і карають будь-яке інакодумство.



Групомислення

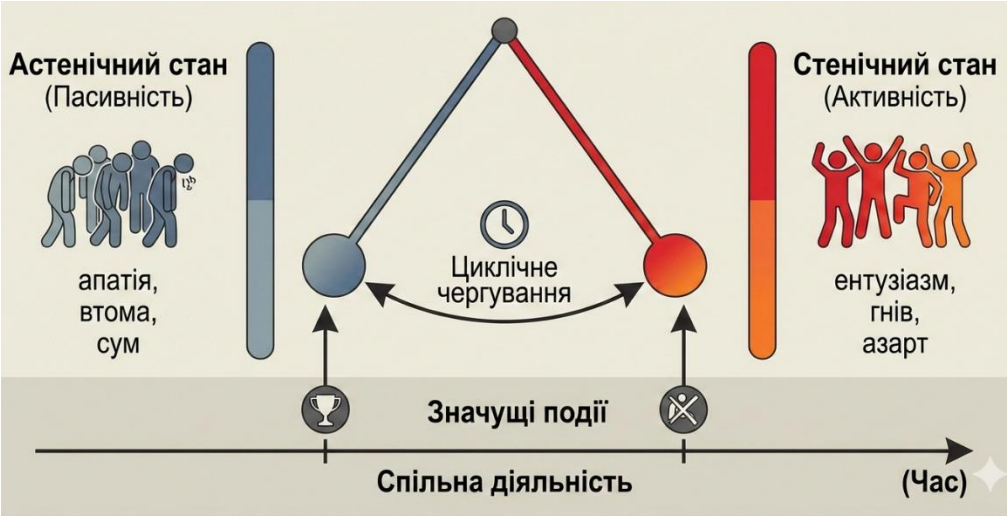
Джерело: *Duckworth, 2024*

Отже, людина залежна від групи у своїх контактах з навколишнім світом, у переважній більшості випадків схильна поступатися групі. Навіть сенсорна інформація людини може бути спотворена соціальним тиском.

Ефект маятника

Ефект маятника – це циклічне чергування емоційних станів стенічного й астенічного характеру в групі.

Інтенсивність прояву та тимчасова тривалість емоційних станів визначаються значущими для членів групи умовами і подіями їхньої спільної діяльності *(Ефект маятника, б. д.; Як уникнути ефекту маятника?, n.d.)*.



Ефект маятника в груповій діяльності

Джерело: *Розроблено авторами з використанням технологій ШІ, 2026*

Ефект маятника є природним проявом гомеостазу соціальної групи. Ігнорування цих циклів може призвести до дезорганізації спільної діяльності та стійкої професійної деформації учасників групи.

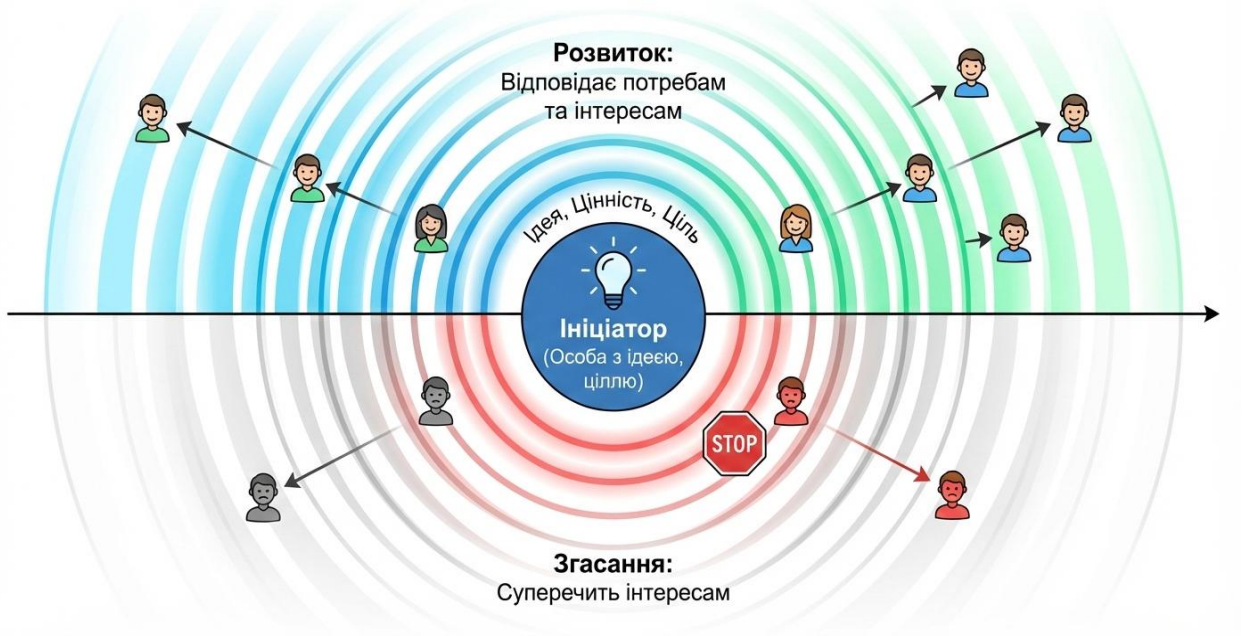
Ефект хвилі

Ефект хвилі (ефект кола на воді) – це соціодинамічний феномен каскадного поширення ідей, цільових орієнтирів та ціннісно-нормативних установок усередині групи.

Ключовою умовою тривалої дії цього ефекту є *соціальний резонанс*: трансляція змісту відбувається лише тоді, коли він гармоніює з актуальними запитами та внутрішньою мотивацією учасників, не викликаючи ціннісного дисонансу *(Ефект хвилі, б. д.)*; соціально-психологічний феномен поступового та послідовного поширення ідей, цілей, цінностей або емоційних станів від джерела впливу до широких верств суспільства.

Процес розпочинається у певному *«епіцентрі»* – від окремої особистості чи малої групи – і розходиться концентричними колами,

охоплюючи спочатку найближче оточення, а згодом цілі підрозділи та великі спільноти. Така динаміка поширення дозволяє одиничному імпульсу трансформувати поведінку та переконання величезної кількості людей, масштабуючи індивідуальний досвід до рівня колективного.



Ефект хвилі в соціальній групі

Джерело: *Розроблено авторами з використанням технологій ШІ, 2026*

Процес розпочинається у певному *«епіцентрі»* – від окремої особистості чи малої групи – і розходиться концентричними колами, охоплюючи спочатку найближче оточення, а згодом цілі підрозділи та великі спільноти. Така динаміка поширення дозволяє одиничному імпульсу трансформувати поведінку та переконання величезної кількості людей, масштабуючи індивідуальний досвід до рівня колективного.

Якщо цінності, що поширюються, знаходять відгук у людей, вони стають новими активними носіями впливу, однак у разі суперечності чи спротиву групи ефект швидко згасає.

Розуміння цього механізму має критичне значення, наприклад, у лідерстві, де емоційний стан керівника «заражає» всю команду, у сфері інновацій – для успішного впровадження нових технологій,

у конфліктології, де одна негативна емоція здатна створити деструктивну хвилю напруження в усьому колективі та ін.

Ефект пульсара

Ефект «пульсара» – це зміна групової активності залежно від різних стимулів. Він полягає у різкому підвищенні активності на початку процесу діяльності, та у її спаді, коли завдання вирішено. Потім групова активність повертається на оптимальний рівень, необхідний для нормальної, злагодженої, безперебійної роботи групи *(Ефект пульсара, б. д.)*.

Для ефективного управління розуміння ефекту «пульсара» є критично важливим, оскільки воно дозволяє керівникам/лідерам уникати помилкових висновків про «лінощі» команди під час закономірних періодів спаду. Врахування цього природного біоритму соціальної групи допомагає правильно розподіляти навантаження та зберігати продуктивність колективу, надійно захищаючи працівників від професійного вигорання.

Ефект Бартлетта та ефект щеплення

Ефект Бартлетта в контексті психології переконування стосується того, як із часом забування окремих частин повідомлення може впливати на збереження його переконувальної сили.

Щоб зрозуміти його, важливо розрізняти дві речі: саме повідомлення та застереження або уточнення, які послаблюють його основну думку.

Уявімо, що людина чує політичне твердження, а потім – аргументи на його користь і застереження, які ставлять його під сумнів. Через певний час вона може пам'ятати головне твердження, але вже не пам'ятати застережень. У такому разі повідомлення здатне зберігати переконувальний вплив, хоча людина вже не пам'ятає всіх деталей, які могли б його послабити. Проте це не означає, що людина обов'язково стає більш

переконаною або що будь-яка пропаганда з часом посилює свій вплив. Ідеться про можливий наслідок вибіркового забування *(Основні ефекти масової комунікації*, б.д.; *Papageorgis, 1963)*.

Отже, *ефект Бартлетта* пов'язаний із особливостями пам'яті та збереженням переконувального впливу повідомлень.

Водночас у соціальній психології досліджують інший механізм — *ефект щеплення (Inoculation Effect).* Він виникає, коли попереднє ознайомлення людини зі слабкими контраргументами проти її переконань та їх спростування допомагає сформувати стійкість до сильніших спроб переконання *(McGuire & Papageorgis, 1961).*

Цей процес нагадує *вакцинацію:* попереднє зіткнення з ослабленими аргументами дає людині змогу підготуватися до майбутнього інформаційного впливу.

Цей механізм досліджують у контексті протидії дезінформації та маніпулятивним повідомленням. Проте ефект не варто сприймати як абсолютний захист, оскільки його результативність може залежати від змісту повідомлень, переконань людини та характеру подальшого впливу.

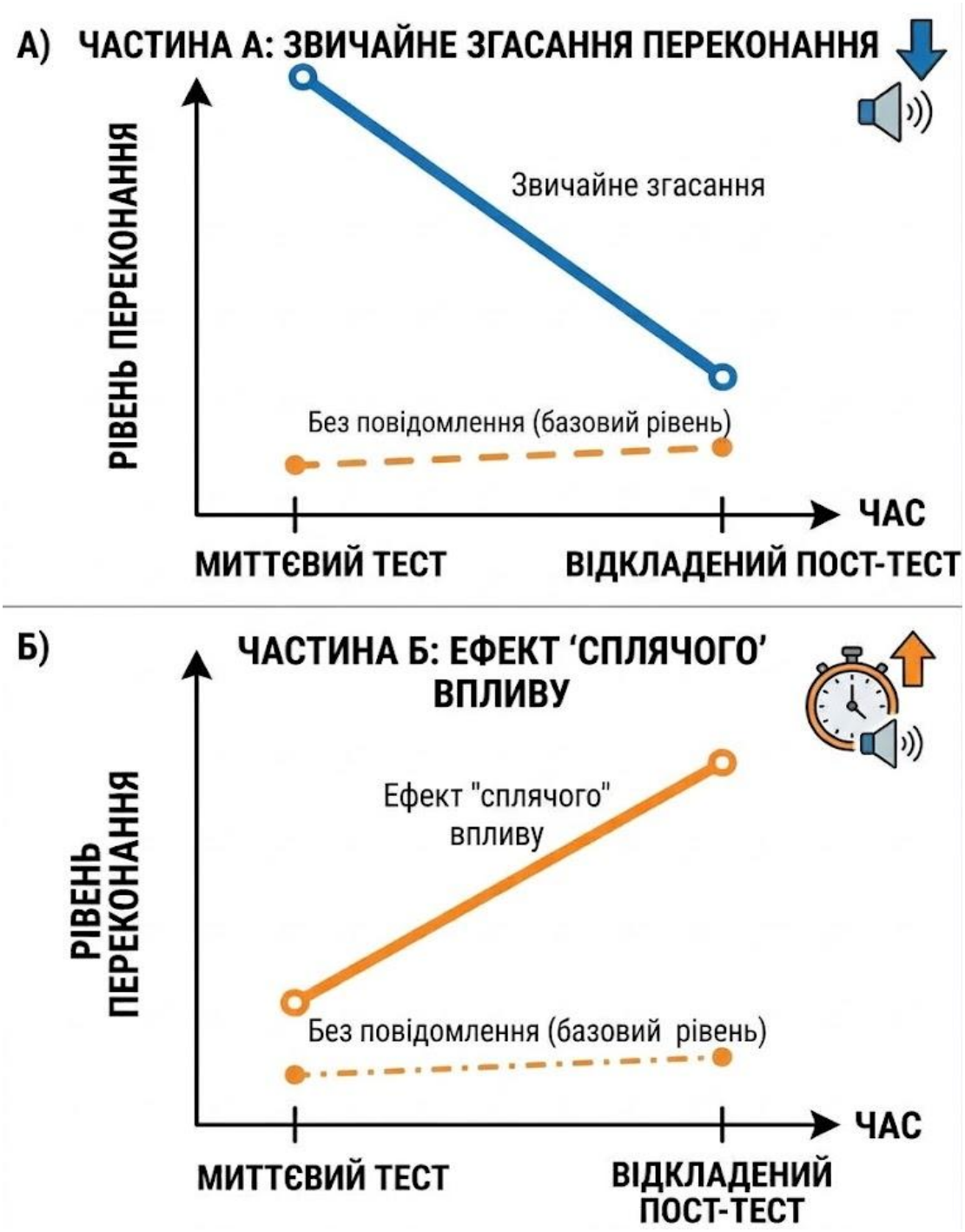
Ефект сплячого впливу (Sleeper Effect)

Ефект сплячого впливу (sleeper effect) це психологічний феномен, за якого переконувальний вплив повідомлення може посилюватися з часом, навіть якщо спочатку воно не викликало довіри через сумнівне джерело або супровідні контраргументи. Одне з пояснень цього явища полягає в тому, що людина може зберегти в пам'яті зміст повідомлення, але з часом забути його джерело або причини, через які спочатку поставилася до нього критично. Унаслідок цього інформація, яка раніше здавалася непереконливою, може згодом впливати на переконання та ставлення людини *(Ефект сплячого, б. д.).*

Назва ефекту походить від поняття *«сплячий агент»*. Так називають агента, який перебуває на території противника, тривалий час не

здійснює активних дій і веде звичайне життя, очікуючи на момент, коли його участь стане необхідною.

Подібно до цього образу, вплив повідомлення може залишатися непомітним одразу після його отримання, але проявитися пізніше (*Ефект сплячого*, б. д.).



Ефект сплячого впливу

Джерело: створено авторами на основі (*Sleeper effect*, б. д.)

Цей феномен привернув увагу соціальних психологів через його значення для розуміння формування та зміни соціальних установок. Його досліджували в межах психології переконувальної комунікації. Водночас ефект сплячого не завжди вдається надійно виявити або відтворити в експериментальних умовах, що ускладнює його дослідження та інтерпретацію *(Ефект сплячого, б. д.)*.

Перші дослідження *ефекту сплячого* пов'язані з роботою американського психолога *Карла Говланда* та його колег у період *Другої світової війни*. Вони вивчали вплив пропагандистських матеріалів на переконання американських військовослужбовців. Зокрема, солдатам демонстрували фільм *Френка Капри «Битва за Британію»* з циклу *«Чому ми воюємо»*, після чого їхнє ставлення до війни оцінювали через п'ять днів і дев'ять тижнів.

За наведеними результатами, через п'ять днів відмінності в поглядах між військовослужбовцями, які переглянули фільм, та учасниками контрольної групи практично не спостерігалися. Однак через дев'ять тижнів учасники експериментальної групи демонстрували прихильніше ставлення до війни. Цю відтермінована зміну переконань пов'язали з *ефектом сплячого* (Ефект сплячого, *б. д.*).

Ефект сплячого має значення для розуміння впливу пропаганди, реклами та інших форм переконувальної комунікації. Він нагадує, що оцінювання ефективності повідомлення не завжди можна обмежувати безпосередньою реакцією аудиторії: важливо також враховувати, як ставлення до інформації змінюється з часом.

Наприклад, під час виборчої кампанії людина, яка ще не визначилася зі своїми політичними вподобаннями, читає негативне повідомлення про певну партію. Наприкінці тексту зазначено, що матеріал замовила партія-конкурент. Така інформація може викликати сумніви щодо об'єктивності повідомлення, тому відразу після ознайомлення ставлення виборця до згаданої партії може не змінитися. Проте з часом, якщо відомості про замовника забудуться, а зміст повідомлення залишиться в пам'яті, негативна інформація може вплинути на оцінку партії та політичний вибір людини *(Ефект сплячого, б. д.)*.

Ефект насичення

Ефект насичення – це зниження ефективності повторюваного повідомлення, яке за певних умов може супроводжуватися втратою уваги, роздратуванням і негативною реакцією аудиторії.

Психолог *Леслі М. Ле Крон* так описує ефект насичення: *«Багаторазово повторювана інформація має властивість накопичуватися. Тим часом прибутки від реклами могли б бути набагато вищими, якби працівники засобів масової інформації знали про існування порога насичення, після досягнення якого ідея починає впливати, прямо протилежно бажаному» («Психологія пропаганди», б.д.; LeCron, 1964).*

У дослідженнях реклами це явище описують терміном *advertising wearout (Craig et al., 1976; Pechmann & Stewart, 1988).* Тобто, повторення повідомлень у ЗМІ корисне лише до певного моменту, після якого починається негативна реакція реципієнтів, спрямована на уникнення контактів з інформацією, що повторюється.

Проте повторення не завжди призводить до негативних наслідків: воно може посилювати запам'ятовування та впізнаваність повідомлення, а його вплив залежить від частоти й інтервалів між показами, змісту інформації та залученості аудиторії *(Schmidt & Eisend, 2015).*

Отже, ефективність комунікації визначається не лише кількістю повторень, а й тим, як аудиторія сприймає та опрацьовує інформацію.

Ефект виправдання складних рішень

Ефект виправдання складних рішень (justifying difficult decisions) – психологічний ефект, який проявляється після прийняття складних рішень.

Наприклад, коли доводиться вибирати між однаково непривабливими варіантами. Після ухвалення рішення в людини підвищується суб'єктивно позитивна оцінка (привабливість) прийнятого варіанта та занижується оцінка відкинутого *(Ефекти в психології*, б.д.; *Психологія оцінки і контролю виконання рішення*, *б.д.)*.

Краудинг (Crowding): суб'єктивне переживання скупченості

Ефект уникнення натовпу (Crowding Effect) – це суб'єктивне переживання нестачі доступного простору, приватності або можливостей регулювати соціальні контакти. Воно виникає тоді, коли людина сприймає наявний простір як недостатній для власних потреб, і може супроводжуватися психологічним дискомфортом, напруженням, тривогою чи роздратуванням *(Crowding, n.d.)*.

На відміну від фізичної щільності розміщення людей *(density)*, яка характеризує об'єктивне співвідношення кількості людей і доступної площі, *краудинг* відображає суб'єктивне переживання умов простору. На його вираженість впливають не лише кількість людей і розмір приміщення, а й характер соціальних взаємодій, можливість усамітнення, збереження приватності та контроль над ситуацією *(Stokols, 1972)*.

Краудинг може супроводжуватися підвищенням рівня стресу, негативними емоціями, соціальним дистанціюванням і зниженням результативності виконання складних когнітивних завдань. Водночас ці наслідки не є універсальними: їхня вираженість залежить від індивідуальних особливостей людини, тривалості перебування в умовах скупченості та соціального контексту *(Crowding, n.d.; Unacademy, n.d.)*.

Отже, фізична щільність сама по собі не визначає психологічного переживання скупченості.

Наприклад, велика кількість людей на концерті чи вечірці може сприйматися позитивно, якщо їхня присутність є бажаною, тоді як аналогічна щільність у житловому або робочому просторі може викликати дискомфорт через обмеження приватності, автономії та можливостей для повсякденної діяльності.

Ефект приєднання до більшості (Bandwagon Effect)

Ефект приєднання до більшості (Bandwagon Effect) – це психологічний феномен, за якого людина схильна переймати погляди, переконання, рішення або моделі поведінки інших, орієнтуючись на їхню популярність і поширеність. У таких ситуаціях сам факт, що певну думку підтримує багато людей, може сприйматися як свідчення її правильності, привабливості або суспільного схвалення. Унаслідок цього людина іноді долучається до загальної тенденції, не перевіривши самостійно її обґрунтованість і не проаналізувавши можливі альтернативи *(Leibenstein, 1950; Mohajeryami, 2023)*.

Дія цього ефекту пов'язана з кількома психологічними механізмами:

1) людина прагне належати до певної спільноти, відчувати прийняття з боку оточення та уникати соціального відторгнення. Тому вона може узгоджувати власні погляди й поведінку з позицією більшості;
2) поведінка інших стає джерелом інформації: коли людина не впевнена у власному рішенні або не має достатньо знань, вона схильна припускати, що більшість володіє інформацією, яка допомогла їй зробити правильний вибір;
3) популярність певної ідеї може самопідсилюватися: що більше людей її підтримують, то помітнішою вона стає, а її поширеність спонукає долучатися нових прихильників. Так поступово формується враження, що загальне схвалення саме по собі є доказом правильності.

У повсякденному житті *ефект приєднання* до більшості можна спостерігати в моді, споживчій поведінці, соціальних мережах і політичних уподобаннях. Людина може придбати популярний товар, оскільки його обирають багато інших; підтримати поширену думку, побачивши сотні схвальних коментарів; або зацікавитися певною тенденцією лише після того, як вона стала масовою. У політичному контексті уявлення про популярність кандидата чи партії також може

впливати на рішення виборців. Водночас величина такого впливу залежить від конкретних обставин, а наявність ефекту не означає, що він однаково проявляється в усіх людей і ситуаціях *(Schmitt-Beck, 2008).*



Bandwagon Effect

Джерело: *«How to use the bandwagon effect», n.d.*

Передумови психологічного розуміння цього феномена пов'язані з ім'ям соціального психолога *Музафер Шериф*а, який у 1935 р. опублікував дослідження соціальних чинників сприйняття, у якому показав, як за відсутності однозначного зовнішнього орієнтира групова взаємодія сприяє формуванню спільних норм судження *(Sherif, 1935).* У 1951 р. *Соломон Аш* описав експерименти, що демонстрували, як одностайна позиція групи може впливати на судження людини навіть тоді, коли групова відповідь суперечить очевидним фактам *(Asch, 1951).* Ці дослідження не були безпосередньо присвячені ефекту приєднання до більшості, проте вони стали важливими для розуміння конформізму та соціального впливу – механізмів, які допомагають пояснити його дію.

Попри поширеність цього явища, приєднання до більшості не завжди свідчить про некритичність мислення. Орієнтація на досвід інших може бути цілком раціональною, особливо коли людина не має достатньо інформації для самостійного рішення. Проблема виникає тоді, коли популярність підміняє перевірку фактів, а кількість прихильників стає головним або єдиним аргументом на користь певної позиції.

Адже поширеність думки ще не доводить її істинності, так само як популярність товару не гарантує його якості.

Усвідомлення ефекту приєднання до більшості допомагає критичніше оцінювати власні рішення, розрізняти особисті переконання та вплив соціального оточення і ставити собі важливе запитання: чи справді я поділяю цю думку, чи лише схиляюся до неї тому, що її підтримують інші?

Ефект Конкорда

Ефект Конкорда, або пастка незворотних витрат (sunk cost effect) – поняття, запропоноване американським економістом *Р. Талером* у 1980 р. Його також називають *оманою Конкорда,* розглядаючи цей феномен як один із найвиразніших прикладів дії зазначеного ефекту. Він полягає в тому, що людина продовжує вкладати різноманітні ресурси в уже розпочату діяльність, оскільки до цього моменту витратила на неї значну кількість часу, зусиль, енергії, коштів та інших ресурсів.



Ефект Конкорда

Джерело: *авторська ілюстрація, згенерована за допомогою інструменту штучного інтелекту ChatGPT (OpenAI), 2026.*

При цьому, попри об'єктивні ознаки того, що проєкт є безперспективним і неминуче призведе до збитків, людина не припиняє своїх вкладень, хоча безнадійність подальших зусиль може бути очевидною для оточення *(Чуйко, Чаплак, 2026 в)*.

Ефект сноба (Snob Effect)

Ефект сноба (Snobe Effect) – це явище споживацької поведінки, за якого привабливість товару для людини залежить від його поширеності серед інших споживачів. Прагнучи підкреслити власну індивідуальність і відмінність від оточення, людина може віддавати перевагу рідкісним, ексклюзивним або обмеженим у доступності товарам. Якщо товар стає масовим, його привабливість для такого споживача може знижуватися *(«Ефект сноба», 2022; Leibenstein, 1950)*.



Ефект сноба

Джерело: *авторська ілюстрація, згенерована за допомогою інструменту штучного інтелекту ChatGPT (OpenAI), 2026.*

Ефект сноба потрібно відрізняти від *демонстративного споживання*, яке досліджував *Торстейн Веблен* наприкінці XIX ст. У праці *«The Theory of the Leisure Class» (1899) Веблен* описав використання товарів і споживання як засоби демонстрації суспільного статусу. Натомість *Гарві Лейбенстайн* у 1950 р. виокремив *ефект сноба* як один із механізмів, через які поведінка інших споживачів впливає на індивідуальний попит.

Сучасні дослідження пов'язують снобістське споживання з потребою в унікальності та прагненням уникати подібності до інших. Водночас бажання придбати ексклюзивний товар не обов'язково свідчить про цей ефект: важливо, щоб його привабливість була пов'язана саме з можливістю вирізнятися на тлі інших *споживачів (Das et al., 2021).*

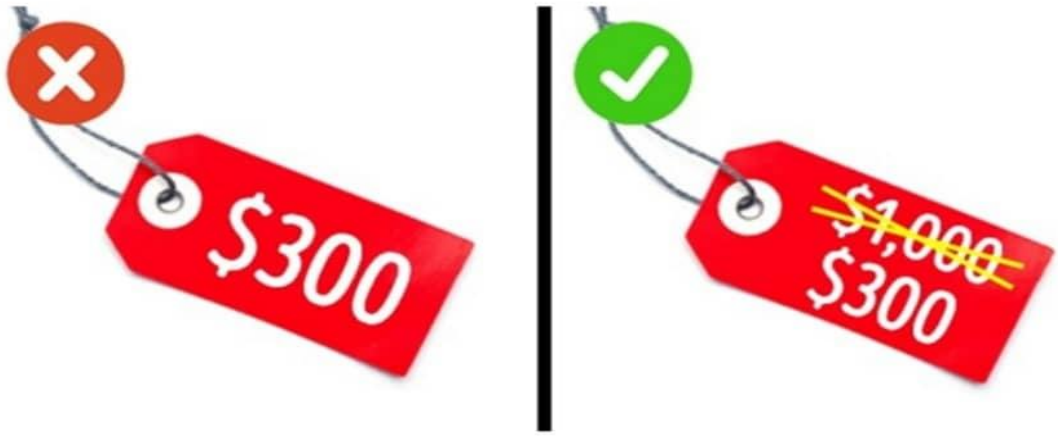
Ефект якоря

Ефект якоря (Anchoring Effect) полягає у тому, що ми оцінюємо людину чи ситуацію, опираючись на отриману раніше інформацію чи знайомі нам елементи, навіть якщо вони не мають тематичного відношення до об'єкта оцінки *(Ефект якоря: як числа та емоції впливають на наші рішення. 2025; Хоменко, б.д.)*.

Ефект якоря – це когнітивне упередження, за якого початкова інформація, число або оцінка стають точкою відліку для подальших суджень і рішень. Навіть якщо цей орієнтир випадковий або недостатньо обґрунтований, людина може надмірно на нього спиратися, недостатньо враховуючи нові факти. Ефект систематично досліджували психологи *Амос Тверскі та Даніель Канеман (Tversky & Kahneman, 1974).*

Хоча ефект якоря належить до когнітивних упереджень, він має важливе значення для соціальної психології. Перша характеристика людини, висловлена кимось думка або початкова пропозиція можуть впливати на наше подальше сприйняття. Наприклад, якщо перед знайомством із колегою нам повідомляють, що він компетентний фахівець, ми можемо прихильніше оцінювати його слова та вчинки. Водночас

ефект якоря не слід ототожнювати з ефектом першого враження, хоча ці явища можуть взаємодіяти.



Псевдоскидка

Джерело: *«Ефект якоря: як числа та емоції…», 2025*

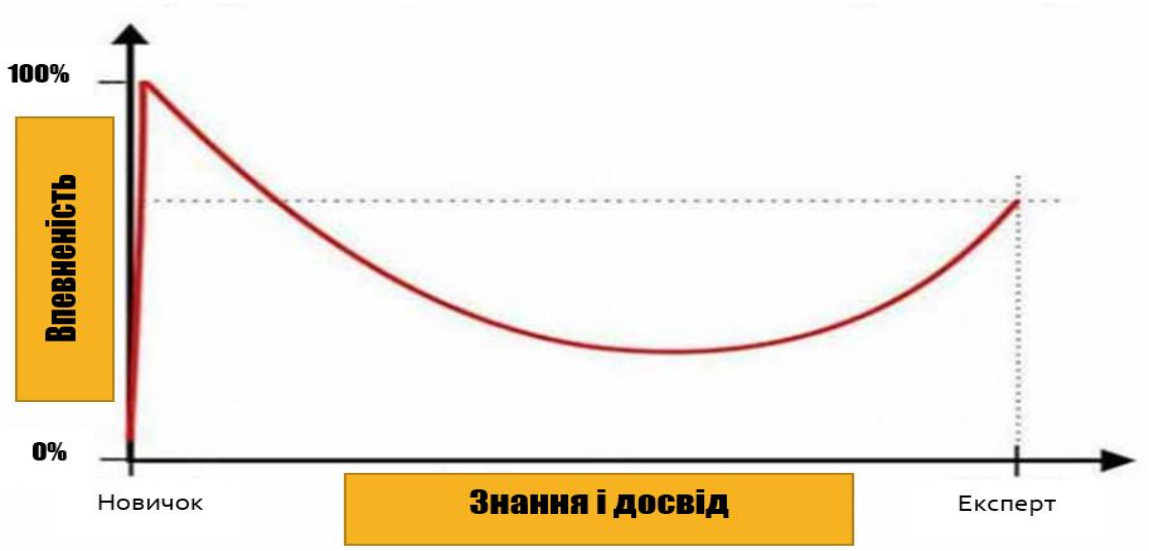
Особливо виразно цей механізм проявляється в переговорах і споживчій поведінці. Якщо продавець спочатку називає високу ціну, а потім пропонує знижку, нижча сума може здаватися вигідною, навіть якщо аналогічний товар деінде коштує дешевше. Так само перша названа зарплата може впливати на очікування учасників переговорів.

Початкова інформація не завжди є хибною чи маніпулятивною. Проблема виникає тоді, коли їй надають надмірного значення. Щоб зменшити вплив ефекту якоря, варто перевіряти факти, порівнювати альтернативи та формувати власну оцінку, перш ніж покладатися на чужі судження або пропозиції.

«Якір» може бути, з одного боку, ефективним засобом для маніпуляцій, а з іншого, – стисла попередня інформація може допомогти прийняти важливе рішення.

Ефект Даннінга-Крюгера

Люди з низьким рівнем кваліфікації роблять неправильні висновки та приймають помилкові рішення, але через низький рівень своєї кваліфікації вони не можуть усвідомити свої помилки, тому впевнені у своїй правоті *(Ефект Даннінга – Крюґера, б. д.; Ефект Даннінга-Крюґера, або Чому профани не розуміють своєї некомпетентності, 2023)*.



Ефект Даннінга-Крюгера

Джерело: *«Що таке ефект Даннінга-Крюґера», 2026*

На практиці *ефект Даннінга-Крюгера* проявляється так: люди більш компетентні схильні сумніватися у собі та занижувати свою самооцінку, приймаючи рішення, тоді як люди менш компетентні, навпаки, вважають себе фахівцями високого рівня. Цей ефект добре пояснює, чому новачки вважають себе експертами, а хороші фахівці недооцінюють себе.

Ефект бутерброда

Ефект бутерброда (метод бутерброда, техніка сендвіча або Sandwich Feedback Method) – це комунікативна та управлінська техніка надання конструктивної критики чи неприємної інформації, за якої негативний блок формулюється між двома позитивними блоками; подання якої-небудь інформації з метою маніпуляції у спеціально

підібраному контексті, що повністю змінює її суть. З його допомогою можна перетворити позитивну для аудиторії інформацію на негативну та навпаки *(Світозар, 2024)*.



Ефект бутерброда

Джерело: *Розроблено авторами з використанням технологій ШІ, 2026*

Наприклад, для того, щоб негативну інформацію перетворити на позитивну, висловлювання будується за схемою *«похвала→ критика→ похвала»*, тобто негативні моменти обговорюються вперемішку з позитивними.

Сучасні дослідження в галузі HR та психології праці *(наприклад, праці Henley & DiGennaro Reed, 2015)* вказують і на обмеження методу: при частому використанні працівники починають сприймати похвалу як фальшиву «прелюдію» до критики, або ж ключова сутність зауваження розмивається між компаніями-компліментами.

Ефект поляризації

Ефект поляризації – тенденція розходження учасників дискусії за різними полюсами під час прийняття групового рішення *(Лісневська, 2012; Феномен «групової поляризації», б.д.)*.

Цей феномен виникає тоді, коли обговорення приводить учасників до прийняття установок чи дій, які є складнішими, більш крайніми, ніж передбачалося спочатку, та ніж ті, які прийняли окремо члени цієї групи.

Групова поляризація може відбуватися у напрямку двох полюсів: підвищеного рівня ризику чи консервативності.

Ефект Зейгарник

Ефект Зейгарник – це когнітивний феномен, суть якого полягає в тому, що людська пам'ять набагато краще утримує інформацію про незавершені або перервані завдання, ніж про ті, що були доведені до кінця.

Ефект був описаний у 1927 р. *Блюмою Зейгарник*, ученицею видатного психолога *Курта Левіна*. Ідея дослідження виникла під час спостереження за роботою офіціанта в одному з берлінських ресторанів.

Дослідницю вразило те, що офіціант утримував у пам'яті складні замовлення численних гостей, не занотовуючи їх. Проте під час розмови з'ясувалося: щойно замовлення було подане та оплачене (тобто цикл дії завершився), чоловік миттєво забував усі деталі, які ще кілька хвилин тому пам'ятав досконало. Це спостереження підштовхнуло *Зейгарник* до гіпотези, що *незавершеність дії створює психологічне напруження,* яке підтримує слід у пам'яті.

Для перевірки своєї теорії *Блюма Зейгарнік* провела серію експериментів, де учасникам пропонували виконати 18-22 прості завдання (наприклад, складання пазлів, розв'язування задач, нанизування намистин) *(Ефекти в психології, б.д.; Котигорошко, 2025)*. Одну групу завдань учасники виконували повністю. Під час виконання іншої групи

завдань їх навмисно переривали на середині процесу.

Результати дослідження наступні: учасники пригадували незавершені завдання в 1,9 раза частіше (майже на 90%), ніж завершені; було встановлено, що переривання викликає емоційне напруження, яке не зникає доти, доки мета не буде досягнута.



Ефект Зейгарник: порівняльна інфографіка

Джерело: *авторська ілюстрація, згенерована за допомогою інструменту штучного інтелекту ChatGPT (OpenAI), 2026*

Результати цих досліджень були вперше опубліковані в праці *«Про завершені та незавершені завдання» (1927)*, що заклало фундамент для вивчення мотивації та пам'яті в межах гештальт-психології.

Цей механізм широко використовується в сучасній культурі та повсякденному житті:

- у медіаіндустрії: в серіалах та «мильних операх» епізоди часто завершуються на найцікавішому місці (кліфхенгер).

Стан незавершеності сюжетної лінії створює когнітивне напруження, яке спонукає глядача чекати на продовження;

- у освітньому процесі: типовим прикладом є підготовка до іспитів.

Поки триває процес тестування (завдання не завершене), пам'ять мобілізована. Проте щойно тест складено, мозок ідентифікує завдання як «виконане», і значна частина інформації витісняється з пам'яті («ефект вимивання» знань).

Ефект плацебо та ноцебо

Ефекти плацебо та ноцебо можуть бути розглянуті не просто як фізіологічні реакції, а як результат потужного соціального навіювання та когнітивних установок особистості. Ці явища демонструють, як зовнішні соціальні стимули та віра в авторитет здатні трансформувати суб'єктивне сприйняття реальності й навіть біологічні показники людини.

Етимологічно *термін «плацебо» (від лат. placere – «подобатися», «задовольняти»)* відображає позитивні зміни в стані людини, зумовлені не хімічним складом лікарського препарату, а психологічним контекстом його отримання. У соціальному вимірі плацебо – це *акт довіри до «білого халата», інституції чи наукового прогресу.* Позитивний результат стає наслідком очікування успіху, яке формується під впливом переконливої комунікації з експертом *(Плацебо, б.д.; Шевчук & Гетало, 2025).*

Натомість *ефект ноцебо* виступає дзеркальним відображенням цього процесу. Це виникнення реальних негативних симптомів (нудоти, болю, запаморочення) через деструктивні очікування або страх. Тут спрацьовує *механізм «соціального програмування» на невдачу*: якщо людина сприймає ситуацію або засіб як загрозу, її психіка запускає захисні, але хворобливі психосоматичні реакції.

Головним рушієм цих явищ є когнітивні установки, які формуються під впливом соціального середовища.

Основними чинниками впливу є: *авторитет джерела інформації* (чим вищий статус особи, яка повідомляє про дію засобу, тим силь-

нішою є реакція). Впевненість експериментатора передається учаснику через невербальні сигнали); *соціальне підкріплення* (відгуки інших людей, медійний фон та суспільні стереотипи створюють «колективне очікування», якому індивіду важко протистояти); *якість комунікативної взаємодії* (ефект плацебо посилюється, якщо між суб'єктом та експертом встановлюється довірливий емпатичний контакт. Відчуженість або формалізм, навпаки, можуть спровокувати реакцію ноцебо).



Ефекти плацебо та ноцебо: порівняльна інфографіка

Джерело: *авторська ілюстрація, згенерована за допомогою інструменту штучного інтелекту ChatGPT (OpenAI), 2026.*

Схильність до цих ефектів корелює з певними соціально-психологічними характеристиками. *Найбільш вразливими до цих ефектів є:* особи з високим рівнем тривожності та конформізму, які схильні орієнтуватися на зовнішні підказки; люди з негативним соціальним досвідом

взаємодії з владними або медичними інституціями (схильність до ноцебо через низький рівень довіри); індивіди, чия картина світу передбачає зовнішній локус контролю (переконання, що їхній стан залежить від зовнішніх обставин більше, ніж від них самих).

Ефекти плацебо та ноцебо – яскравий доказ того, що людина реагує не лише на фізичний світ, а й на його інтерпретацію. У контексті соціально-психологічних експериментів ці феномени вимагають суворого контролю, адже вони наочно демонструють, як проста зміна інформаційного контексту може радикально змінити поведінкові та соматичні реакції групи людей.

Фундаментальна помилка атрибуції

Фундаментальна помилка атрибуції (The Fundamental Attribution Error) – це когнітивне викривлення, при якому ми переоцінюємо роль особистісних якостей іншої людини та недооцінюємо вплив зовнішніх обставин, коли намагаємося пояснити її поведінку *(Фундаментальна помилка атрибуції, б. д.) (Я – жертва обставин, а Ти – така людина).*

Феномен базується на розщепленні сприйняття того, хто діє та того, хто спостерігає. Коли діємо ми, ми бачимо ситуацію навколо себе (затори на дорогах, погане самопочуття, зламаний будильник), тому свої невдачі ми приписуємо ситуації. Коли діють інші, для нас «фігурою» є сама людина, а ситуація стає розмитим «фоном». Ми не знаємо, що у неї сталося, тому найпростіше пояснення – її характер.

Так, причину чужого запізнення ми часто схильні пояснювати внутрішніми рисами людини – її непунктуальністю або незібраністю, тоді як власне запізнення виправдовуємо виключно зовнішніми обставинами, що склалися незалежно від нашої волі (не працював транспорт).

Аналогічне викривлення спостерігається і при оцінці досягнень: якщо однокурсник блискуче складає іспит, ми апелюємо до випадковості або надмірних зусиль, стверджуючи, що «йому пощастило з білетом» або він «просто всю ніч не спав за підручниками». Натомість

причиною власного академічного успіху ми майже завжди вважаємо стійкі внутрішні чинники – насамперед, свої високі розумові здібності й інтелект *(Фундаментальна помилка атрибуції, б. д.)*.



Фундаментальна помилка атрибуції

Джерело: *Зображення згенероване нейромережею Gemini (модель Gemini 3 Flash), розробленою компанією Google, 2026.*

Ці результати підтвердили фундаментальну схильність нашого мозку: *пояснювати вчинки інших людей їхнім характером («він такий»), водночас недооцінюючи силу зовнішніх чинників.* Усвідомлення цього механізму є критично важливим для соціальної взаємодії. Розуміння природи атрибуції вчить нас глибше оцінювати контекст подій, що робить нашу оцінку оточуючих більш об'єктивною, а комунікацію – менш конфліктною.

Ефект помилкової згоди

Ефект помилкової згоди (консенсусу) – це впевненість у тому, що «нормальні люди думають так само, як і я». Ми схильні проектувати свої погляди на весь світ і щиро дивуємося, коли виявляється, що хтось має зовсім іншу думку *(«Ефекти помилкового консенсусу й помилкової унікальності», 2023).*

Коли ми щось любимо (наприклад, серіали про детективів) або в щось віримо (наприклад, що піца з ананасами – це смачно), ми автоматично вважаємо, що це «базове налаштування» для більшості людей. Ми ставимо себе в центр, а всіх інших оцінюємо за своєю міркою.

Виразним прикладом дії *ефекту помилкового консенсусу* є специфіка мислення політичних радикалів і фундаменталістів. Попри те, що прихильники таких рухів не завжди приписують свої погляди всьому суспільству, вони схильні суттєво переоцінювати реальну чисельність групи своїх однодумців.

Така ілюзія широкої підтримки викривлює їхнє сприйняття соціальної реальності, створюючи хибне відчуття значущості власних ідей *(«Ефекти помилкового консенсусу й помилкової унікальності», 2023).*

Цей ефект – один із головних ворогів порозуміння. Коли ми вважаємо свою думку «загальною», ми автоматично сприймаємо людей з іншою позицією як «неправильних», «дивних» або навіть «нерозумних». Хоча насправді вони просто інші.

Підтверджувальне упередження

Підтверджувальне упередження (англ. confirmation bias), «упередження мого боку – це тенденція шукати або інтерпретувати інформацію таким чином, щоб вона підтверджувала власні переконання або гіпотези» *(«Підтверджувальне упередження», n.d.).* Замість того,

щоб досліджувати питання об'єктивно, ми підсвідомо стаємо на «власний бік», відфільтровуючі все, що суперечить нашій картині світу. Цей ефект стає особливо руйнівним, коли йдеться про емоційно значущі теми або глибоко вкорінені цінності.

Спробуємо виділити причини такої поведінки:

- по-перше, це обмеженість наших когнітивних ресурсів: мозку простіше підтвердити старе, ніж вибудовувати нове;

- по-друге, це захисний механізм – «прийняття бажаного за дійсне», що допомагає уникати стресу від усвідомлення власних помилок. Ми часто підсвідомо зважуємо «вартість помилки»: нам психологічно безпечніше триматися своєї групи та її поглядів, ніж шукати нейтральну істину.

Важливо не плутати цей ефект із *самовтілюваним пророцтвом:* якщо підтверджувальне упередження стосується того, як ми *сприймаємо* інформацію, то самовтілюване пророцтво описує, як наші очікування змінюють нашу *поведінку*, що зрештою і призводить до справдження очікувань.

Ефект помилкової унікальності

Ефект помилкової унікальності (False uniqueness effect) – це когнітивне викривлення, що проявляється у схильності індивіда сприймати власні позитивні риси, здібності та соціально схвалювану поведінку як рідкісні або виняткові. Ця систематична помилка мислення змушує нас недооцінювати поширеність шляхетних вчинків чи корисних звичок серед інших людей, створюючи ілюзію власної моральної або інтелектуальної вищості *(Ефект помилкової унікальності, n.d.).*

Яскравим прикладом цього феномену є оцінка *побутового альтруїзму*: якщо людина вважає нормою поступатися місцем у транспорті людям похилого віку, вона підсвідомо применшує кількість інших осіб, які чинять так само.



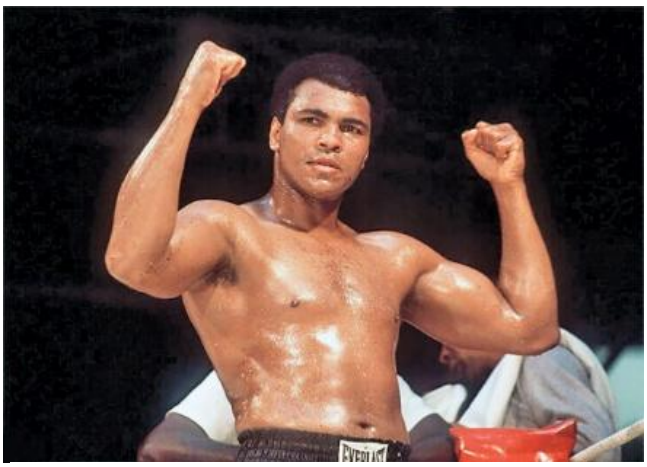
Ілюстрація до когнітивного упередження хибної унікальності
Джерело: *Denys, 2024*

Таким чином, власна «правильна» поведінка починає здаватися індивіду дефіцитною ознакою, що виділяє його на тлі «менш свідомої» більшості, хоча насправді така модель дій може бути загальноприйнятою нормою в суспільстві.

Ефект Мухаммеда Алі

Ефект Мухаммеда Алі – один із варіантів ефекту помилкової унікальності.

Назва феномену походить від відомого вислову легендарного боксера: *«Я лише сказав, що я найвеличніший, а не найрозумніший» (Van Lange, 1991).* Це тонко відображає суть ефекту: ми готові визнати, що хтось може бути розумнішим за нас, але нам надзвичайно важко визнати, що хтось може бути кращим (більш моральним).



Мухаммед Алі

Джерело: *Яровенко, 2023*

Ефект Мухаммеда Алі доводить, що наше прагнення до самоствердження найсильніше проявляється саме в етичній площині. Це створює фундамент для *«ілюзії моральної вищості»*, яка часто стає причиною міжособистісних та міжгрупових конфліктів, де кожна сторона переконана у своїй абсолютній праведності.

Ефект стереотипізації

Ефект стереотипізації – це фундаментальний механізм соціального пізнання, суть якого полягає у приписуванні індивіду певних характеристик лише на основі його приналежності до конкретної групи (етнічної, вікової чи професійної) чи категорії *(«Ефект стереотипізації це», 2023).*

Термін *«стереотип»* увів у 1922 р. *Волтер Ліппман*, запозичивши його з друкарської справи для опису спрощених «картинок у голові», які допомагають людині опановувати складну реальність.

В основі цього явища лежать три механізми:

- швидка категоризація особистості,
- максимальне спрощення її рис на користь групових шаблонів;
- надзвичайна стійкість сформованих образів до будь-яких фактів, що їм суперечать.

Функціонально стереотипізація базується на принципі когнітивної економії: наш мозок автоматично класифікує людей, щоб миттєво реагувати та структурувати хаотичний світ. Це підсилює відчуття соціальної єдності всередині власної групи *(«Ми»),* проте за швидкість сприйняття доводиться платити точністю.



Ефект стереотипізації в гендерному контексті

Джерело: *Gender stereotypes illustration, н. д.*

Головна небезпека ефекту криється у створенні помилкових причинно-наслідкових зв'язків та виникненні ворожості до представників інших спільнот («Вони»). Таким чином, стереотип стає не лише інструментом пізнання, а й способом психологічного захисту нашого звичного місця в соціумі.

Розуміння цього феномену є критично важливим для аналізу помилок мислення та попередження дискримінації, адже стереотипи часто перетворюються на фундамент для упереджень і створюють жорсткі бар'єри у спілкуванні. Вони змушують нас бачити групу як монолітну масу, ігноруючи індивідуальну унікальність кожної особистості. Більше того, стереотипи здатні діяти як самоспрaвджувані пророцтва: очікуючи від людини певної поведінки через її приналежність до певної категорії, ми підсвідомо провокуємо її діяти саме так, що лише зміцнює ілюзорне «підтвердження» викривленої реальності.

Ефект нульового ризику

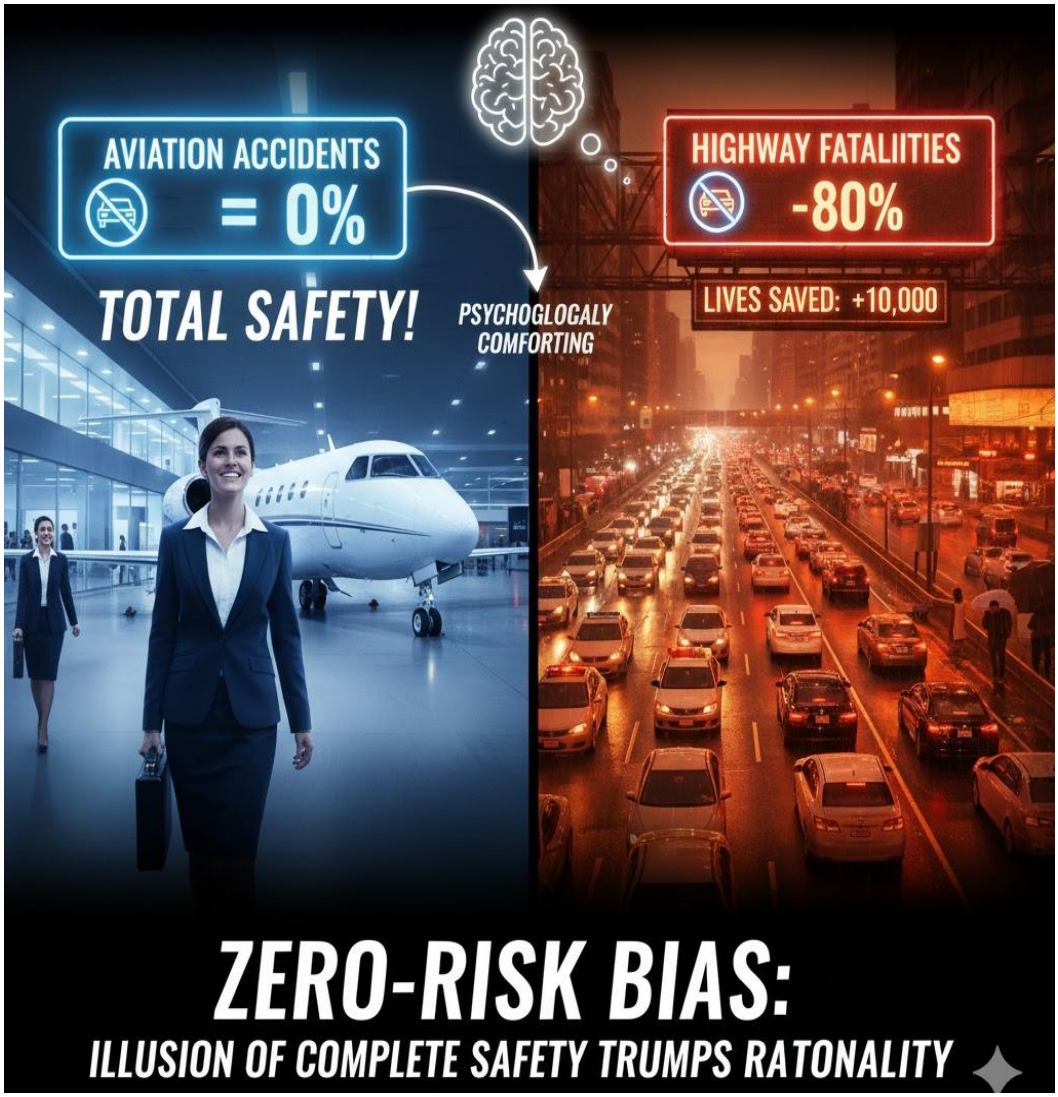
Уявіть ситуацію: перед вами стоїть вибір, куди спрямувати державні кошти.

Варіант перший – повністю ліквідувати ризик авіакатастроф, звівши їх до абсолютного нуля.

Варіант другий – суттєво (але не повністю) зменшити кількість смертельних ДТП.

Що здається вам привабливішим?

З погляду математики та сухої статистики, раціональним є другий варіант.



Ефект нульового ризику

Джерело: *Зображення згенероване нейромережею Gemini (модель Gemini 3 Flash), розробленою компанією Google, 2026.*

Авіаподорожі й так вважаються найбезпечнішим видом транспорту, тоді як на дорогах щодня гине величезна кількість людей. Значне скорочення смертності в автоаваріях врятує тисячі життів, тоді як повна ліквідація й без того рідкісних авіакатастроф дасть мінімальний статистичний результат.

Проте людська психіка працює по-іншому. Більшість із нас підсвідомо обирає варіант *«повного нуля»*. Нам психологічно комфортніше знати, що якась небезпека зникла остаточно, ніж усвідомлювати, що велика загроза стала меншою, але все ще існує *(Ведишева, 2021)*. Ми схильні переоцінювати цінність повної безпеки в одній вузькій галузі, ігноруючи можливість досягти набагато більшої загальної користі в інших сферах.

Цю особливість описує *ефект нульового ризику* – когнітивне упередження, за якого повне усунення певної небезпеки може здаватися привабливішим, ніж альтернативний захід, що забезпечує більше загальне зниження ризику, але залишає певну ймовірність негативних наслідків. Інакше кажучи, досягнення нульового показника в одній сфері може психологічно переважати більшу, але неповну користь в іншій.

Один із можливих механізмів цього явища пов'язаний із тим, що нуль сприймається як чітка межа між наявністю та відсутністю загрози. Зменшення ризику, наприклад, зі 100 випадків до 10 може здаватися менш психологічно завершеним результатом, ніж його зниження з 10 випадків до нуля, хоча в першому випадку абсолютне скорочення становить 90 випадків, а в другому – лише 10.

Водночас ефект нульового ризику проявляється не завжди: результати залежать від структури вибору, способу подання інформації та того, чи можна досягти нульового ризику одним рішенням або лише поступовими заходами *(Nakayachi, 1999)*.

Тому під час оцінювання суспільно важливих рішень варто порівнювати не лише можливість повністю усунути окрему загрозу, а й очікувану кількість відвернених смертей, масштаб зниження ризику та витрати на кожну врятовану людину.

Ефект розгальмування в Мережі

Кожна людина може за власним бажанням або через певні обставини долучитися до *Інтернет-мережі*. Однак, опинившись у віртуальному просторі, вона нерідко відчуває незвичну свободу та отримує можливості, яких їй бракує в повсякденному житті, ніби переходячи в іншу реальність зі своїми особливими умовами існування. Це може впливати на її поведінку: людина стає відкритішою, розкутішою, менш схильною до стримування власних реакцій і дотримання звичних соціальних та моральних обмежень. Відтак її поведінка в Інтернеті може суттєво відрізнятися від поведінки в реальному житті, оскільки у віртуальному середовищі виявляються особистісні риси та схильності, які за звичайних обставин залишаються прихованими або свідомо придушуються.

У психології це явище отримало назву ефекту розгальмування в *Мережі*. Використання терміна «ефект» підкреслює певну закономірність і повторюваність таких поведінкових проявів, які нерідко виникають спонтанно, без ґрунтовного обмірковування того, як людина повинна, може або має поводитися в конкретній ситуації.

Розгальмування в *Мережі* можна визначити як послаблення зовнішніх і внутрішніх механізмів контролю поведінки користувача. Зовнішній контроль охоплює батьківський нагляд та очікування, вимоги соціальних і моральних норм, а також неформальний вплив близьких людей і друзів, які належать до певного соціального оточення та дотримуються прийнятих у ньому правил поведінки. Внутрішній контроль, своєю чергою, пов'язаний зі здатністю особистості до самоконтролю, саморегуляції та свідомого управління власними діями.

Одним із ключових чинників, що сприяють виникненню ефекту розгальмування в Інтернеті, є анонімність користувача. Вона може створювати відчуття безкарності та послаблювати усвідомлення особистої відповідальності за власні дії у віртуальному просторі, зокрема за прояви агресивної, образливої чи іншої деструктивної поведінки.

Водночас сам *Інтернет* не є безпосередньою причиною токсичності чи злоякісності поведінки окремих користувачів. Радше віртуальне середовище може сприяти прояву тих негативних схильностей і особистісних особливостей, які вже існують у людини, але в реальному житті стримуються соціальними нормами, зовнішнім контролем або внутрішніми моральними обмеженнями *(Чуйко, Чаплак, 2026а)*.



Ефект розгальмування в Мережі

Джерело: *авторська ілюстрація, згенерована за допомогою інструменту штучного інтелекту ChatGPT (OpenAI), 2026.*

Отже, *ефект розгальмування в Мережі* виявляється в послабленні зовнішнього та внутрішнього контролю поведінки, унаслідок чого людина може діяти у віртуальному просторі вільніше й менш стримано, ніж у повсякденному житті. Анонімність, відчуття безкарності та зниження усвідомлення особистої відповідальності можуть сприяти прояву агресивних, образливих і деструктивних схильностей, які за інших обставин стримуються соціальними нормами та механізмами саморегуляції.

Перевірте себе

1. *Проаналізуйте, чому люди схильні довіряти результатам гороскопів або психологічних тестів, навіть якщо вони складаються з максимально загальних формулювань.*
2. *Охарактеризуйте основні умови, за яких людина визнає розпливчасте твердження «точним описом» своєї унікальної особистості.*
3. *Розкрийте механізм, за допомогою якого харизма та експресивність оратора можуть повністю замаскувати відсутність логічного змісту в його промові.*
4. *Проаналізуйте ризики сприйняття інформації від «авторитетних експертів», які використовують ефект Фокса для маніпуляції аудиторією.*
5. *Охарактеризуйте процес перетворення суб'єктивного очікування однієї людини на об'єктивну реальність для іншої (механізм самовтілюваного пророцтва).*
6. *Проаналізуйте позитивний вплив високих очікувань керівника або вчителя на реальну продуктивність підлеглих чи учнів.*
7. *Розкрийте психологічні наслідки ситуації, коли в людину систематично не вірять або висувають до неї занижені вимоги.*
8. *Охарактеризуйте відмінності між ефектом Голема та ефектом Пігмаліона в контексті формування самооцінки особистості.*
9. *Проаналізуйте роль засобів масової інформації у поширенні хвилі наслідуваних суїцидів після детального висвітлення смерті відомої людини.*
10. *Охарактеризуйте зв'язок між ідентифікацією людини з кумиром та її схильністю до повторення його трагічного вчинку.*
11. *Розкрийте суть феномену «дифузії відповідальності» та його вплив на ймовірність отримання допомоги в людному місці.*
12. *Проаналізуйте, як стратегія персоналізованого запиту (звернення до конкретної особи) допомагає подолати пасивність оточуючих.*
13. *Охарактеризуйте Стокгольмський синдром як специфічний захисний механізм психіки, що виникає в умовах смертельної загрози та ізоляції.*
14. *Проаналізуйте раціональну складову поведінки заручників, для яких*

об'єднання з агресором стає стратегією виживання проти дій поліції.

15. *Розкрийте чинники, які змушують агресора або викрадача почати гуманізувати свою жертву та відчувати до неї емпатію.*
16. *Охарактеризуйте роль комунікативних навичок жертви у виникненні Ліма-синдрому та пом'якшенні поведінки злочинця.*
17. *Проаналізуйте ірраціональну природу спротиву оточення змінам людини, яка намагається вийти за межі звичного соціального рівня.*
18. *Розкрийте психологічну відмінність у сприйнятті особистістю власних моральних якостей порівняно з оцінкою інтелектуальних здібностей інших людей.*
19. *Охарактеризуйте умови, за яких випадкова незграбність або помилка людини сприяє зростанню її привабливості та довіри до неї з боку оточуючих.*
20. *Проаналізуйте взаємозв'язок між продемонстрованою компетентністю особи та позитивним сприйняттям її недосконалостей іншими людьми.*
21. *Розкрийте причини зниження рівня задоволеності результатом у ситуації, коли кількість доступних варіантів вибору стає надмірною.*
22. *Проаналізуйте вплив великої кількості опцій на мисленнєву діяльність людини та її загальну продуктивність.*
23. *Охарактеризуйте когнітивне викривлення, через яке людина схильна переоцінювати ступінь уваги сторонніх людей до її зовнішності чи промахів.*
24. *Розкрийте роль ефекту прожектора у формуванні та посиленні симптомів соціальної тривожності.*
25. *Проаналізуйте адаптивну та деструктивну функції першого враження як фільтра для обробки всієї наступної інформації про людину.*
26. *Розкрийте механізм виникнення «ярлика», при якому одна яскраво виражена риса особистості перешкоджає її цілісному та об'єктивному сприйняттю.*
27. *Охарактеризуйте специфіку сприйняття знайомої людини, при якій остання отримана інформація повністю домінує над попереднім досвідом спілкування.*

28. *Розкрийте відмінність між дією ефекту новизни та ефекту первинності залежно від ступеня знайомства з об'єктом сприйняття.*
29. *Проаналізуйте вплив самого факту спостереження на зміну поведінки людини в бік більш ретельної та обдуманої діяльності.*
30. *Розкрийте роль відчуття «ексклюзивної значущості» учасників експерименту як головного фактора підвищення їхньої продуктивності.*
31. *Проаналізуйте умови, за яких агресивне переконання або тиск на людину викликають у неї формування діаметрально протилежної установки.*
32. *Розкрийте взаємозв'язок між загрозою особистій автономії (реактансом) та зовнішнім запереченням істинності інформації (бумерангом).*
33. *Охарактеризуйте залежність між складністю завдання та присутністю спостерігачів при виконанні дій індивідом.*
34. *Проаналізуйте теорію Роберта Зайєнса щодо впливу рівня збудження на продуктивність у присутності реальних або уявних інших.*
35. *Розкрийте механізм підвищення власної самооцінки через позитивне оцінювання статусу групи, з якою індивід себе ототожнює.*
36. *Охарактеризуйте наслідки відсутності очікуваної емоційної підтримки для цілісності почуття «Ми» всередині групи.*
37. *Проаналізуйте, як прагнення до групової гармонії в ефекті «групомислення» може стати перешкодою для прийняття об'єктивно правильних рішень.*
38. *Охарактеризуйте ефект маятника як механізм підтримки гомеостазу (рівноваги) всередині соціальної групи.*
39. *Розкрийте умови, за яких ефект хвилі здатний масштабувати індивідуальну ідею до рівня колективної установки суспільства.*
40. *Проаналізуйте циклічність групової активності в межах ефекту «пульсара» та поясніть його значення для запобігання професійному вигоранню.*
41. *Охарактеризуйте механізм «психологічного імунітету» в ефекті Бартлета, що дозволяє людині зміцнювати власну думку при зіткненні зі слабкою пропагандою.*
42. *Розкрийте ризики надмірного дублювання інформації в ЗМІ через*

призму поняття «порогу насичення».

43. *Проаналізуйте маніпулятивну природу «ефекту бутерброду» та його здатність змінювати емоційне забарвлення повідомлення.*
44. *Охарактеризуйте ефект поляризації як процес радикалізації поглядів учасників після групового обговорення.*
45. *Розкрийте зв'язок між незавершеністю дії та психологічним напруженням у пам'яті згідно з дослідженнями Блюми Зейгарник.*
46. *Проаналізуйте парадокс ефекту Даннінга-Крюгера, за якого низька кваліфікація стає бар'єром для усвідомлення власної некомпетентності.*
47. *Розкрийте зміст ефекту Рінгельмана (соціального байдикування) та коротко опишіть експерименти, які лягли в основу його відкриття. Поясніть, які психологічні чинники та організаційні проблеми призводять до зниження індивідуальної активності у групі.*
48. *Проаналізуйте чинники, що знижують імовірність соціального байдикування, та обґрунтуйте, які практичні рекомендації слід ураховувати під час формування великих робочих колективів для збереження їхньої ефективності.*
49. *Сформулюйте поняття «ефекту Конкорда» (пастки незворотних витрат) та розкрийте його основний зміст. Укажіть, хто та коли запропонував цей термін і якими альтернативними назвами послуговуються для позначення даного феномену.*
50. *Проаналізуйте психолого-економічні причини того, чому людина продовжує інвестувати час, кошти та зусилля у безнадійну діяльність. Поясніть, чому факт вже зроблених витрат заважає вчасно припинити безперспективний проєкт попри очевидні ознаки майбутніх збитків.*
51. *Охарактеризуйте ефект помилкової унікальності як інструмент підтримки ілюзії власної моральної вищості.*
52. *Розкрийте зміст ефекту Мухаммеда Алі та поясніть, чому людям складніше визнати чужу моральність, ніж чужий інтелект.*
53. *Проаналізуйте фундаментальну помилку атрибуції через розщеплення сприйняття «фігури» (людини) та «фону» (обставин).*

54. *Охарактеризуйте ефект помилкової згоди як джерело міжособистісних конфліктів через проектування власних поглядів на інших.*
55. *Розкрийте механізм дії ефекту «якоря» при оцінці нової ситуації на основі випадкової попередньої інформації.*
56. *Проаналізуйте ірраціональну привабливість «повного нуля» в ефекті нульового ризику порівняно з більшою статистичною вигодою.*
57. *Охарактеризуйте соціальні чинники (авторитет, емпатія, очікування), що визначають силу ефектів плацебо та ноцебо.*
58. *Розкрийте когнітивну функцію стереотипізації як інструменту «економії мислення» та опишіть її негативні наслідки для об'єктивного сприйняття особистості.*
59. *Проаналізуйте, як підтверджувальне упередження діє як захисний механізм психіки, що оберігає людину від стресу при усвідомленні помилок.*
60. *Розкрийте поняття «ефекту розгальмування в Мережі». Поясніть відмінність між зовнішніми та внутрішніми механізмами контролю поведінки користувача та визначте, як саме змінюється їхня дія у віртуальному просторі.*
61. *Проаналізуйте вплив анонімності, відчуття безкарності та зниження особистої відповідальності на поведінку людини в Інтернеті. Обґрунтуйте, чому віртуальне середовище є лише майданчиком для прояву прихованих схильностей, а не безпосередньою першопричиною токсичної чи деструктивної поведінки.*

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Агуджа, А. (2016). Про хибні спогади, маніпуляцію та фею. *Збруч*. https://zbruc.eu/node/59014

Блум, Б. (2018, 27 червня). Історія однієї брехні (реф.). *Збруч*. https://zbruc. eu/node/81022

Бондар, М. (2019, 25 листопада). Як закохати в себе хлопця: ефект першого враження. *Сім'я 24*. https://simya.24tv.ua/yak_zakohati_v_sebe_hloptsya_z_pershogo_poglyadu_krashhi_poradi_n1238919

Бортник, В. (2023, 25 Березня) Ефект Барнума: чому гороскопи та передбачення справді збуваються. *Berdichev.biz*. https://www.berdichev.biz/efekt-barnuma-chomu-horoskopy-ta-peredbachennya-spravdi-zbuva iutsya/

Бризки шампанського: архівні фото з церемонії «Оскар». (2025, 2 березня). *JetSetter*. https://jetsetter.ua/brizki-shampanskogo-arhivni-foto-z-tseremoniyi-oskar/

Бублієнко, С. (2024, 9 грудня). Ефект Хоторна або упередження спостерігача у дослідженнях користувачів. *Продизайн*. https://pro design.in.ua/2024/12/yak-otrymaty-chesni-rezultaty-pid-chas-ux-doslidzhen/

В TikTok насправді існують «групи смерті»? Чому їх ніколи не бачили дорослі? (б.д.). *Chas News*. https://chas.news/current/v-tiktok-na spravdi-isnuyut-grupi-smerti-chomu-ih-nikoli-ne-bachili-dorosli

Вайнфілд, Л. (2010, 4 жовтня). Пригадуючи Третю хвилю. *Спільне*. https://commons.com.ua/uk/prigaduyuchi-tretyu-hvilyu/

Ведишева, А. (2021, 22 червня). 7 психологічних ефектів, що керують нашим життям. *TASlife*. https://taslife.com.ua/blog/7-psychological-effects

Велл, В. (б.д.) Стенфордський тюремний експеримент: Історія жорсткого дослідження. *Gasfor Mind*. https://www.gasformind.com/stenfordskyy-tyuremnyy-eksperyment-istoriya/

Вишньовський, В., & Ісмаілова, А. (2021). Феномен наслідування на прикладі ефекту Вертера. *Соціально-економічні проблеми і держава*, 2(25), 177–183. http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2021/

21vvvpev.pdf

Гірник, А. М. (2018). Особливості самореалізації особистості в навчальній командній грі. *Соціальна робота і проблеми міграційних процесів у глобалізованому світі* (с. 54–57). http://ekmair.ukma.edu.ua/handle/123456789/13541

Горбачов, С. (2021, 28 лютого). *Як захистити дітей від небезпек в інтернеті*. *Знайшов*. https://znayshov.com/News/Details/Yak_zakhystyty_ditei_vid_nebezpek_v_interneti

Горностай, П. П., Ліщинська, О. А., Чорна, Л. Г., та ін. (2014). *Психологія групової ідентичності: закономірності становлення* (П.П. Горностай, Ред.). Міленіум

Готорнський ефект. (б.д.) *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Готорнський_ефект

Громова, Т. (2016). Ефект свідка: чому люди проходять повз людину в біді. *DSNews*. https://www.dsnews.ua/ukr/world/effekt-svidetelya-pochemu-lyudi-prohodyat-mimo-cheloveka-v-24082016201800

Грушинська, О. (2014). Експеримент Стенлі Мілгрема (до 30 річниці смерті). *Праці наукового товариства ім. Шевченка. Лікарський збірник*, 38(25), 147–151. http://nbuv.gov.ua/UJRN/pntsh_lik_2014_38_25_24

Гудзенко, О. (н. д.). Сила у дисципліні, сила в спільності. *UPMP News*. https://upmp.news/post_blog/sila-u-distsiplini-sila-v-spilnosti/

Давидов, І.Є. (б.д.) Ефект Барнума: причина, через яку ми віримо в гороскопи. *Rehab*. https://rehab.net.ua/uk/psihiatriya-uk/efekt-barnuma-prychyna-cherez-yaku-my-virymo-v-goroskopy/

Де одній людині нічого робити, там хороший колектив завжди впорається або ефект Рінгельмана. (2023, 13 січня). *Marketer*. https://marketer.ua/ua/ringelmann-effect/

Джон Бродес Вотсон. (б. д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Джон_Бродес_Вотсон

Джон Вотсон: коротка біографія, факти з життя. (2022, 24 червня). *Pedia*. https://pedia.com.ua/navchannia/dzhon-votson-korotka-biografiya-fakti-z-zhittya.html

Дилема в'язня. (б. д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Дилема_в%27язня

Дилема в'язня: співпраця чи особиста вигода. (б.д.). *i.NURE*. http://i.nure.ua/test0/1994-dylema-v-yaznya-spivpratsya-chy-osobysta-vyhoda

Дилема. (1971). В *Словник української мови: в 11 томах* (Т. 2, с. 276). Наукова думка.

Діада. (б. д.). У *Словник.ua*. https://slovnyk.ua/index.php?swrd=%D0%B4%D1%96%D0%B0%D0%B4%D0%B0

Дмитренко, А. К., & Чуйко, Г. В. (1999). *Класичні соціально-психологічні експерименти: методичний посібник*. Рута.

Дослідження соціальної поведінки Дж. Дарлі і Б. Латане. (б. д.). *Studfile*. https://studfile.net/preview/2425364/page:7/

Дослідження, яке потрясло світ психіатрії: Експеримент Розенхана. (2017, 8 серпня). *Звідусіль: цікаві факти з усього світу*. https://zvidusil.in.ua/ дослідження-яке-потрясло-світ-психіа/

Дячук, В. (2017). Жахливі психологічні досліди, які змінили наше уявлення про світ. *24 LifeStyle*. https://lifestyle.24tv.ua/zhahlivi_psihologichni_doslidi_yaki_zminili_nashe_uyavlennya_pro_svit_n902403

Експеримент «Літній табір» (міжгрупові конфлікти) – Роберт Кейв, Музафер Шериф. (б. д.). *Український психологічний ХАБ*. https://www.psykholoh.com/post/експеримент-літній-табір-міжгрупові-конфлікти-роберт-кейв-музафер-шериф

Експеримент «Маленький Альберт». (2025, 20 вересня). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Експеримент_«Маленький_Альберт»

Експеримент із добрим самаритянином. (2023, 23 листопада). *UJournal*. https://www.ujournal.com.ua/post/eksperiment-iz-dobrim-samaritianinom

Експеримент Мілгрема – підпорядкування авторитету. (б.д.). *Український психологічний ХАБ*. https://www.psykholoh.com/ post/експеримент-мілгрема-підпорядкування-авторитету

Експеримент Мілгрема вивчав, як далеко готові йти люди в виконанні неетичних наказів авторитету. (2020). *Погляд*. https://pogliad.ua/

eksperyment-milgrema-vyvchav-yak-daleko-gotovi-jty-lyudy-v-vykonanni-neetychnyh-nakaziv-avtorytetu/

Експеримент Мілгрема. Межа підкорення. (2026). *Звідусіль*. https://zvidusil. in.ua/експеримент-мілгрема-межа-підкоренн/

Експеримент Мілґрема. (2026). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Експеримент_Мілґрема

Експеримент Розенхана або як стати шизофреніком. *Фестиваль науки*. https://yak.koshachek.com/articles/eksperiment-rozenhana-abo-jak-stati-shizofrenikom.html

Експеримент Розенхана. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Експеримент_Розенхана

Експерименти Музафера Шерифа. (б.д.). В *Pidruchniki*. https://pidru4niki.com/18800413/psihologiya/eksperimenti_muzafera_sherifa

Експерименти у психології: Третя хвиля Рона Джонса. (б. д.). *Український психологічний ХАБ*. https://www.psykholoh.com/post/експерименти-у-психології-третя-хвиля-рона-джонса

Елізабет Лофтус. (б. д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Елізабет_Лофтус

Ефект Барнума (ефект суб'єктивного підтвердження). (б. д.). *Український психологічний ХАБ*. https://www.psykholoh.com/post/ефект-барнума-або-ефект-суб-єктивного-підтвердження

Ефект Барнума або експеримент Форера – що це таке? (2021). *KRAINA ONE*. https://www.kraina.one/social/efekt-barnuma-abo-eksperi e nt-forera-shcho-tse-take.html

Ефект Барнума в психології: приклади, зміст, застосування. (2021). *Преса*. https://presa.com.ua/psykholohiia/efekt-barnuma-v-psikhologiji-prikladi-zmist-zastosuvannya.html

Ефект Барнума: Ефект Форера. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Ефект_Форера

Ефект бумеранга. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Ефект_бумеранга

Ефект Вертера. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Ефект_Вертера

Ефект Голема: Когнітивні викривлення, що впливають на успішність. (б.д.). *Український психологічний ХАБ*. https://www.psykholoh.com/post/ефект-голема-когнітивні-викривлення-що-впливають-на-успішність

Ефект групової належності. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Ефект_групової_належності

Ефект Даннінга – Крюґера. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Ефект_Даннінга_—_Крюґера

Ефект Даннінга-Крюґера, або Чому профани не розуміють своєї некомпетентності. *(2023, April 3). Protocol.* https://protocol.ua/ua/efekt_danninga_kryu_era_abo_chomu_profani_ne_rozumiyut_svoei_nekompetentnosti/

Ефект доктора Фокса. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Ефект_ доктора_Фокса

Ефект маятника. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Ефект_маятника

Ефект невтручання свідка. (б.д.). *Stud.com.ua*. https://stud.com.ua/176468/psihologiya/efekt_vtruchatisya_svidka

Ефект новизни це. (б. д.). *Український психологічний ХАБ*. https://www.psykholoh.com/post/ефект-новизни-це

Ефект першого враження. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Ефект_першого_враження

Ефект Пігмаліона. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Ефект_Пігмаліона

Ефект помилкової унікальності. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Ефект_помилкової_унікальності

Ефект пульсара. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Ефект_пульсара

Ефект Рінгельмана (Ringelmann effect), ефект соціальної ліні. (2017, 24 листопада). *Staff Capital.* https://staff-capital.com/ringelmann-effect/

«Ефект свідка»: до чого тут служба 911? (2021). *Експертний центр з прав людини*. https://ecpl.com.ua/news/vbyvstvo-pislia-iakoho-stvoryly-sluzhbu-911/

Ефект свідка: чому ми не допомагаємо в натовпі. (2025, 31 липня). Портал експеримент. https://md-eksperiment.org/post/efekt-svidka-chomu-my-ne-dopomahayemo-v-natovpi

Ефект сноба, або чому головний закон ринку працює не завжди. (2022, January 24). *Fractus* https://fractus.com.ua/uk/blog/efekt-snoba-abo-chomu-golovnij-zakon-rinku-pracjuie-ne-zavzhdi/

Ефект сплячого (б.д.). *Вікіпедія.* https://uk.wikipedia.org/wiki/Ефект_сплячого

Ефект стереотипізації це. (б.д.). *Український психологічний хаб*. https://www.psykholoh.com/post/ефект-стереотипізації-це

Ефект Форера. *Вікіпедія.* https://uk.wikipedia.org/wiki/Ефект_Форера

Ефект хвилі. (б. д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Ефект_хвилі

Ефект якоря: як числа та емоції впливають на наші рішення і покупки (2025, 27 вересня). *Marketer*. https://marketer.ua/ua/the-anchor-effect/

Ефекти помилкового консенсусу й помилкової унікальності. (2023, 31 грудня). *UJournal*. https://www.ujournal.com.ua/post/efekti-pomilkovogo-konsensusu-i-pomilkovoyi-unikalnosti

Жорстокий психологічний експеримент, або про те, як словами можна покалічити. (2018, 31 серпня). *SoulDoctor*. https://souldoctor.org.ua/blog/48

Загадки людської психіки: Експеримент «Третя хвиля». (2023, 3 жовтня). *Революта*. https://revolta.com.ua/nepiznane/zagadki-lyudskoji-psikhiki-eksperiment-tretya-khvilya.html

Закон Мерфі: Бутерброд впаде маслом вниз. (2022, 19 січня). *Тут цікаво*. https://tut-cikavo.com/suspilstvo/psykholohiia/748-zakon-merfi

Зефірний експеримент. (2025, 30 травня). *MD-Eksperiment*. https://md-eksperiment.org/post/20240111-zefirnij-eksperiment

Зефірний тест. (б.д.). В *Вікіпедія*. Процитовано 25 травня 2026, з https://uk.wikipedia.org/wiki/Зефірний_тест

Зімбардо, Ф. (2024). *Ефект Люцифера. Чому хороші люди чинять зло*. Yakaboo Publishing.

Інститут масової інформації (@imi.org.ua). (2023, 27 жовтня). Як писати про

самогубство, щоб не нашкодити (Допис). *Instagram*. https://www.insta gram.com/p/Cy5MmZ-tXiB/

Кіноріум. (б.д.). *Стенфордський тюремний експеримент: Кадри* (Фотогалерея). https://ua.kinorium.com/321148/gallery/

Клейнман, П. (2016). *Психологія 101: факти, теорія, статистика, тести й таке інше*. Харків: Клуб сімейного дозвілля. (Клейнман, 2016, с. 98–101).

Конфабуляція. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Конфа буляція

Концепція та особливості ефекту Голема. *Sainte Anastasie*.https://ua.sainte-anastasie.org/articles/psicologia/efecto-golem-concepto-y-caractersticas.html

Копець, Л. (б.д.). Ефект Барнума (ефект Форера). *WeStudents*. https://westudents.com.ua/glavy/78176-efekt-barnuma-efekt-forera.html

Копець, Л. В. (2007). Експерименти Музафера Шерифа. В *Класичні експерименти в психології* (с. 142–153). Київ: Києво-Могилянська академія.

Копець, Л. В. (2010). *Класичні експерименти в психології*. Київ: Києво-Могилянська академія.

Копитко, В. (2023, 17 лютого). «Зефірний» тест може багато розказати про майбутнє дитини: як провести. *RBC Ukraine*. https://www.rbc.ua/rus/styler/zefirniy-test-mozhe-bagato-rozkazati-maybutne-1676647393.html

Костенко, І. (2023). 6 найстрашніших наукових експериментів в історії людства, від яких холоне кров у жилах. *РБК-Україна*. https://www.rbc.ua/rus/styler/naystrashnishi-naukovi-eksperimenti-istoriyi-1697646272.html

Котигорошко, В. (2025, 30 червня). Ефект Зейгарнік: летальне роз'яснення феномену людської пам'яті. *Gasfor Mind*. https://www.gasformind.com/efekt-zeyharnik/

Кругляк, М. (2021). Ефект Форера (ефект Барнума). *Критичне мислення*. https://criticalthinkerua.wordpress.com/2021/02/12/ефект-форера-ефект-барнума/

Левакін, М. (2024, 18 жовтня). У кожному з нас живе зло: помер автор "стенфордського експерименту" Філіп Зімбардо. *Oboz.ua*. https://n

ews.obozrevatel.com/ukr/nauka/u-kozhnomu-z-nas-zhive-zlo-pomer-avtor-stenfordskogo-eksperimentu-filip-zimbardo.htm

Лісневська, А. О. (2012). *Соціальна психологія малих груп:* Методичні рекомендації до вивчення спецкурсу «Соціальна психологія малих груп» для студентів 3-го курсу спеціальності «Психологія». Чернігівський національний педагогічний університет імені Т.Г.Шевченка. http://erpub.chnpu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/2367/1/Соціальна%20психологія%20малих%20груп.pdf

Лоскутов, О. (2023, 26 червня). Експеримент Розенхана: чи легко симулянту потрапити до психіатричної клініки. *Маяк*. https://mayak.org.ua/news/ being-sane-in-insane-places/

Менталітет краба. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Менталітет_краба

Найвідоміші поведінкові експерименти за участі дітей (частина І). (2020, 14 січня). *На Урок*. https://naurok.com.ua/post/nayvidomishi-povedinkovi-eksperimenti-za-uchasti-ditey-chastina-i

Найдьонова, Л. (2017, 13 вересня). Чи повинні журналісти висвітлювати випадки самогубств? Аналіз психолога. *Детектор медіа*. https://ms.detector.media/mediaanalitika/post/19624/2017-09-13-chy-povynni-zhurnalisty-vysvitlyuvaty-vypadky-samogubstv-analiz-psykhologa/

Найдьонова, Л. А., & Заріцька, Н. М. (2019). Проблема впливу медіа на суїцид: еволюція пояснювальних моделей і українські реалії. *Український психологічний журнал*, (1), 141–160. https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/740052/

Насильство в медіа. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Насильство_в_медіа

«Не розмовляй, якщо не можеш зробити це нормально». (2021, 7 листопада). *Fledur*. https://fledur.org.ua/ne-rozmovlyaj-yakshho-ne-mozhesh-zrobyty-cze-normalno/

Оніпко, З. С. (2020, 11 листопада). Ефект Барнума-Форера. Ефект Барнума, ефект Форера – тенденція людей беззастережно вірити в точність описів своєї особистості. *Facebook*. https://www.facebook.com/ PaPDKPI/photos/184478186613408/

Орлов, Т. (2018, 16 жовтня). Експеримент Розенхана: Дослідження, яке потрясло світ психіатрії. *The Happy News*. https://thehappy.news/eksperyment-rozenkhana-doslidzhennia-iake-potriaslo-svit-psykhiatrii/

Основні ефекти масової комунікації. (б.д.). *Stud.com.ua*. https://stud.com.ua/47167/psihologiya/osnovni_efekti_masovoyi_komunikatsiyi

Парадокс вибору: скільки позицій товару в пропозиції давати найефективніше? (2020, 30 грудня). *Dali Marketing*. https://dalimarketing.com/uk/paradoks-vyboru-skilky-pozyczij-tovaru-v-propozycziyi-davaty-najefektyvnishe/

Парадокс вибору: як мозок приймає рішення. (б.д.). *Знай.UA*. https://znaj.ua/zdorovya/177684-paradoks-viboru-yak-mozok-priymaye-rishennya

Підтверджувальне упередження. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Підтверджувальне_упередження

Підхід Д. Тібо і Г. Келлі. (б. д.). Ni.biz.ua. http://ni.biz.ua/8/8_19/8_198858_podhod-d-tibo-i-g-kelli.html

Плацебо. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Плацебо

Погребняк, А. Ю., Величко, Т., & Мазуренко, М. (2019). Дилема в'язнів як фундаментальна модель функціонування економічних суб'єктів у мікро- та макроекономіці. *Проблеми та перспективи розвитку національної економіки*, (23), 13–19. http://sb-keip.kpi.ua/article/view/169722

Послідовники. Ефект Барнума. URL: http://psychologis.com.ua/effekt_barnuma.htm

Почебут, Л. С. Крос-культурна і етнічна психологія (б.д.). https://stud.com.ua/155405/psihologiya/kros-kulturna_i_etnichna_psihologiya

Простір психологів (2023). Закони психології. *Psychology Space*. https://psyhology.space/psypedia-post/zakony-psyhologiyi/

Психічно здорові на місці божевільних: експеримент Розенхана. (2024, 11 грудня). *Застава*. https://zastava.com.ua/aktualne/psikhichno-zdorovi-na-mistsi-bozhevilnikh-eksperiment-rozenkhana.html

Психологія для всіх. (2020, 15 квітня). *Сучасна інтерпретація експерименту А. Бандури* (Відео). *YouTube*. https://www.youtube.com/watch?v= b51z7gjLMX0

Психологія пропаганди. Механізми впливу пропаганди на психіку людини. (б.д.) *Studfile*. https://studfile.net/preview/5110603/page:18/

Радіо Свобода. (2018, 27 червня). *Три головні теорії психології виявилися містифікаціями. Навіщо вченим це було потрібно*. https://www.radiosvoboda.org/a/29322955.html

Реактивний опір (психологія). (б. д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Реактивний_опір_(психологія)

Рябко, Ю. (2020, 14 квітня). Як експеримент Розенхана поставив під сумнів надійність всієї психіатрії. *Добрі новини*. https://noviydoctor.com/zdorovya/vidomi-likari/556-yak-eksperyment-rozenhana-postavyv-pid-sumniv-nadiinist-vsiei-psyhiatrii

Садистом може стати кожен. (2017, 28 вересня). *WAS*. https://was.media/uk/2017-09-28-sadistom-mozhe-stati-kozhen-tjuremnij-eksperiment/

Сватенко, І. (2023, 22 березня). *Ефект прожектора: чому нам важливо, що про нас думають інші*. Laba. https://laba.ua/blog/3462-chomu-nam-vazhlyvo-shcho-pro-nas-dumayut-inshi

Світозар, М. (2024, 19 грудня). Закон Мерфі: чому бутерброд падає маслом донизу? *Faktyday*. https://faktyday.com.ua/zakon-merfi-chomu-buterbrod-padaye-maslom-donyzu/

Соціальна фасилітація. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Соціальна_фасилітація

Соціальні дилеми: кооперація або конкуренція? *Stud.com.ua*. https://stud.com.ua/148110/psihologiya/sotsialni_dilemi_kooperatsiya_konkurentsiya

Стандартні ігрові стратегії. Гра «дилема ув'язненого». Гра «курча». (б. д.). Studies.in.ua. http://studies.in.ua/mpd-ekzamen/3172-standartn-grov-strategyi-gra-dilema-uvyaznenogo-gra-kurcha.html

Стенфордський тюремний експеримент Філіпа Зімбардо: відгуки, аналіз, висновки. (2021, 30 липня). *Перший астрологічний*. https://vcf.vn.ua/stenfordskij-tyuremnij-eksperiment-filipa-zimbardo-vidguki-analiz-visnovki/

Стенфордський тюремний експеримент. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Стенфордський_тюремний_експеримент

Стокгольмський синдром. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Стокгольмський_синдром

Суббота, С. (2023, 2 березня). Зефірний експеримент та самоконтроль: як він впливає на наше життя? *Gazeta.ua*. https://gazeta.ua/blog/58908/zefirnij-eksperiment-ta-samokontrol-yak-vin-vplivaye-na-nashe-zhittya

Сюмар, Л. (2025, 23 жовтня). Експеримент, що розкрив темну сторону влади: Стенфордський тюремний експеримент. *Ментальзон*. https://mentalzon.com/uk/post/7657/експеримент-що-розкрив-темну-сторону-влади-стенфордський-тюремний-експеримент

Теорія шести рукостискань. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Теорія_шести_рукостискань

Ткаченко, М. (2019). Зефірка. *Тверезо*. https://tverezo.info/post/90546

Фарн, А. (1991). Ефект Форера, або Чому ми віримо гороскопам? *Наука життя*, (7), 43.

Федоричак, В. (2022). Ефект прожектора: що це таке і як він впливає на наше життя. *Fedorychak.com*. https://fedorychak.com/efekt-prozhektora

Феномен «групової поляризації». (б.д.). *Studfile*. https://studfile.net/preview/ 9321173/page:5/

Філіп Зімбардо. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Філіп_Зімбардо

Фромм, Е. (2009). Анатомія людської деструктивності. В Л. В. Губерський (Ред.), *Філософія: хрестоматія (від витоків до сьогодення)* Київ: Знання. С. 270–279). http://pidruchniki.ws/1584072037663/filosofiya/filosofiya_-_guberskiy_lv

Фундаментальна помилка атрибуції. (б.д.). *Вікіпедія*. https://uk.wikipedia.org/wiki/Фундаментальна_помилка_атрибуції

Хмарук, О. (2020). У пошуку вигоди: особисті інтереси vs співпраця. *DecisionLab*. https://decisionlab.com.ua/uk/news/u-poshuku-vigodi-osobisti-interesi-vs-spivpratsya

Хоменко, Н. (б.д.). Ефект якоря (прив'язки). *Jamkey*. https://jamkey.com/uk/article/effekt-yakorya-(privyazki)

Чайка, вільнодумний блоґер PLCB. (2015, 11 липня). *Допомогти чи пройти повз?* Medium. https://medium.com/@PCLB_Mag/допомогти-чи-пройти-повз-524c67e4b71a

Чалдіні, Р. (2022). *Психологія впливу*. Київ: КПД.

Чаплак Я.В., Чуйко Г.В. (2026а) Ефект розгальмування в Мережі: мотиваційні фактори, ймовірні наслідки. *Cross-disciplinary studies in science, innovation and social development*. Vol. 4. Monograph. Prague: Publishing house Education and Science s.r.o., 2026. С.118-127. 200 p. https://phes.com.ua/files/Monograf_v4.pdf.

Чуйко Г., Чаплак Я. (2026в). Коли варто зупинитись, інвестуючи у крах. *Cross-disciplinary studies in science, innovation and social development.* Vol. 14. Monograph. Prague: Publishing house Education and Science s.r.o.. С.68-75. https://doi.org/10.65237/14-2026-6

Чуйко Г.В., Чаплак Я.В. (2026б). Колективна сила чи колективна безвідповідальність? *Cross-disciplinary studies in science, innovation and social development*. Vol. 17. Monograph. Prague: Publishing house Education and Science s.r.o., P.87-93. https://doi.org/10.65237/17-2026-7

Чуйко, Г. В., & Комісарик, М. І. (2014). *Основи психологічного впливу: навчально-методичний посібник*. Технодрук.

Шама, О. (2019, 18 травня). *Влада абсолютної влади. Як психолог із США довів, що майже будь-хто може перетворитися на садиста за наказом лідера*. НВ. https://nv.ua/ukr/world/countries/vlada-absolyutnoji-vladi-yak-psiholog-iz-ssha-doviv-shcho-mayzhe-bud-hto-mozhe-peretvoritisya-na-sadista-za-nakazom-lidera-50022070.html

Шевченко, В. (б.д.). Пастка «групомислення» та інші ефекти роботи в команді. *LiveJournal.* https://annyura.livejournal.com/128369.html

Шевчук, О. М., & Гетало, О. В. (2025, 5 лютого). Ефекти «плацебо» та «ноцебо»: що варто знати та як собі не нашкодити. *Аптека бажаємо здоров'я (Блог).* https://apteka.net.ua/articles/efekty-platsebo-ta-notsebo-shcho-varto-znaty-ta-yak-sobi-ne-nashkodyty

Що таке ефект Вертера психічне здоров'я? (2024) *Довідка експерта.* https://svyatvechir.grace.cx.ua/vzaiemodiya/shho-take-efekt-vertera-psikhichne-zdorov-39-ya.html

Що таке ефект Даннінга-Крюґера і як він заважає адекватно оцінювати себе. (2026). *Marketer.* https://marketer.ua/ua/what-is-the-dunning-kruger-effect/

Що таке менталітет краба і як він заважає нам? (2022). *Звідусіль.* https://zvidusil.in.ua/mentalitet-kraba/

Юзифович Д. (2024). Дилема в'язня: співпраця чи особиста вигода. *I.Nure*. http://i.nure.ua/test0/1994-dylema-v-yaznya-spivpratsya-chy-osobysta-vyhoda

Як працює стадний інстинкт і чому йому важко протистояти. (б.д.). *Snegovik24*. https://snegovik24.com.ua/yak-pracyuye-stadnij-instinkt-i-chomu-jomu-vazhko-protistoyati/

Як уникнути ефекту маятника? (n.d.). *Дружба.* https://druzhba. klipsa.v.ua/yak-uniknuti-efektu-mayatnika/

Яровенко, М. (2023, 31 березня). I Am The Greatest: 74 раунди життя Мухаммеда Алі. *Сурма.* https://surma.com.ua/668-i-am-the-greatest-74-raundy-zhyttia-mukhammeda-ali.html

Ясна, О. (2021). В TikTok насправді існують «групи смерті»? Чому їх ніколи не бачили дорослі? *Chas News*. https://chas.news/current/v-tiktok-naspravdi-isnuyut-grupi-smerti-chomu-ih-nikoli-ne-bachili-dorosli

7 психологічних ефектів, які працюють на мільйонах людей. (б. д.). *Social.org.ua.* https://social.org.ua/6918-7-psikhologichnikh-efektiv-yaki-pratsyuyut-na-milyonakh-lyudey.html

Adams, K. (2017, November 8). The study that shook the psychiatry world: The Rosenhan experiment. *Onedio.* https://onedio.com/haber/the-study-that-shook-the-psychiatry-world-the-rosenhan-experiment-794334

Alamy (n.d.). *Goethe, Johann Wolfgang* (Stock photograph). https://www.alamy.com/stock-photo-goethe-johann-wolfgang-2881749-2231832-german-author-writer-the-sorrows-23528185.html

Albert Bandura (n.d.). *Britannica.* https://www.britannica.com/biography/Albert-Bandura

Ambrose, N. G., & Yairi, E. (2002). The Tudor Study: Data and Ethics. *American Journal of Speech-Language Pathology*, 11, 190–203. https://doi.org/10.1044/1058-0360(2002/018)

Anandaraj, S. (2021). The Pygmalion effect: Is it allowed to enter human relationships? *Medium*. https://medium.com/@selvaraj.anandaraj/the-pygmalion-effect-is-it-allowed-to-enter-human-relationships-804c59c30bfe

André Greipel verpasst Etappensieg bei Tour de France im Foto-Finish. (2016). *Frankfurter Allgemeine Zeitung*. https://www.faz.net/aktuell/sport/tour-de-france/andre-greipel-verpasst-etappensieg-bei-tour-de-france-im-foto-finish-14324034.html

Aronson, E. (2011). *The Social Animal* (12th ed.). Worth Publishers.

Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership, and men: Research in human relations* (pp. 177–190). Carnegie Press.

Association for Psychological Science. (2011, December 15). *Inside the psychologist's studio: Elizabeth Loftus* (Video). https://www.psychologicalscience.org/video/elizabeth-loftus-itps.html

Azarova, M. (2023, May 21). The Hawthorne Effect or Observer Bias in User. *NNGroup*. https://www.nngroup.com/articles/hawthorne-effect-observer-bias-user-research/

Bandura, A. (1977). *Social learning theory*. Prentice Hall. https://www.asecib.ase.ro/mps/Bandura_SocialLearningTheory.pdf

Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. A. (1961). Transmission of aggression through imitation of aggressive models. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63(3), 575–582. https://doi.org/10.1037/h0045925

Bandura's Bobo Doll Experiment (n.d.). *YouTube*. https://www.youtube.com/watch?v=dmBqwWlJg8U

Barg, W. (n.d.). Soldiers of Abu Ghraib. *Kinofilmwelt*. https://www.kinofilmwelt.de/filme/details/soldiers_of_abu_ghraib

Bates, M. (2011) The Stanford Prison Experiment: 40 years later. *AAAS*. https://www.aaas.org/taxonomy/term/10/stanford-prison-experiment-40-years-later

BDEngler. (2011, July 14). Elizabeth Loftus at The Amaz!ng Meeting 9, Las Vegas, NV, July 2011 (Photograph). *Wikimedia Commons*. https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Elizabeth_Loftus-TAM_9-July_2011.JPG

Beck, H. P., Levinson, S., & Irons, G. (2009). Finding little Albert: A journey to John B. Watson's infant laboratory. *American Psychologist*, 64(7), 605–614. https://doi.org/10.1037/a0017234

Bertram Forer (n.d.). In *Wikipedia*. https://en.wikipedia.org/wiki/Bertram_Forer

Bettmann Archive. (б.д.). John B. Watson (Фотографія). *Fine Art Storehouse.* https://www.fineartstorehouse.com/bettmann-archive/john-b-watson-39268127.html

Bierbrauer, G. (2014). Stanley Milgram's Legacy to Cross-Cultural Psychology. *Psychology of Everyday Activity*, 7(2), 37–41. https://ulb-dok.uibk.ac.at/download/pdf/2498941.pdf

Binhtruong. (2018, December 17). Hawthorne effect. *The Agile Note.* https://theagilenote.wordpress.com/2018/12/17/hawthorne-effect/

Blass, T. (2002). The Man Who Shocked the World. *Psychology Today*, 35(2). https://www.psychologytoday.com/intl/articles/200203/the-man-who-shocked-the-world

Blass, T. (2009). *The Man Who Shocked The World: The Life and Legacy of Stanley Milgram*. Basic Books.

Bobbé, L. (n.d.). *The subway* (Photograph). *Dazed.* https://www.dazeddigital.com/photography/gallery/22239/2/leland-bobbe-1970s-new-york-city

Bobo doll experiment. *Britannica*. https://www.britannica.com/event/Bobo-doll-experiment

Bobo dolls and learning. (2016, January 15). *The Learning Chapter.* https://thelearningchapter.com/2016/01/15/bobo-dolls-and-learning/

Boomerang effect (psychology). (n.d.). In *Wikipedia.* https://en.wikipedia.org/wiki/Boomerang_effect_(psychology)

Brehm, J. W. (1966). *A theory of psychological reactance*. Academic Press.

Brink, T. L. (2008). *Psychology: A Student Friendly Approach*. Unit 6: Learning. URL:https://resources.saylor.org/wwwresources/archived/site/wp-content/uploads/2011/01/TLBrink_PSYCH06.pdf

Burkardt, J. (2013, May 4). Problems in mathematical modeling (Lecture notes). *Department of Scientific Computing, Florida State University.*

https://people.sc.fsu.edu/~jburkardt/latex_src/model_problems_2013_vt/model_problems_2013_vt.html

Calarco, J. M. (2018). Why Rich Kids Are So Good at the Marshmallow Test. *The Atlantic*. https://www.theatlantic.com/family/archive/2018/06/marshmallow-test/561779/

Carey, B. (2018, September 14). Walter Mischel, 88, psychologist famed for marshmallow test, dies. *The New York Times.* https://www.nytimes.com/2018/09/14/obituaries/walter-mischel-dead.html

Carnahan, T., & McFarland, S. (2007). Revisiting the Stanford Prison Experiment: Could Participant Self-Selection Have Led to the Cruelty? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33(5), 603–614. https://doi.org/10.1177/0146167206292689

Carroll, R. T. (2003). *The skeptic's dictionary: A collection of strange beliefs, amusing deceptions, and dangerous delusions*. John Wiley & Sons.

Chen, E. (2018, March 16). The interview with Dr. Galson about the bystander effect. *Science Leadership Academy.* https://sciencelea ership.org/blog/ethan

Cherry, K. (2019). The Little Albert Experiment. *Verywellmind*. URL: https://www.verywellmind.com/the-little-albert-experiment-2794994

Cherry, K. (2021). Albert Bandura's Biography (1925-2021). *Verywellmind*. https://www.verywellmind.com/albert-bandura-biography-1925-2795537

Cherry, K. (2026). What the Bobo Doll experiment reveals about kids and aggression. *Verywellmind.* https://www.verywellmind.com/bobo-doll-experiment-2794993

Cockrell, C. (2015, July 8). Prof recalls famous prison study, now a movie. *Berkeley News*. https://news.berkeley.edu/2015/07/08/prof-recalls-famous-prison-study-now-on-the-big-screen/

Craig, C. S., Sternthal, B., & Leavitt, C. (1976). Advertising wearout: An experimental analysis. *Journal of Marketing Research*, 13(4), 365–372. https://doi.org/10.1177/002224377601300406

Crusade Magazine. (2006, March 9). Interview with Dr. Loftus: Does repressed memory happen? *The American Society for the Defense of Tradition, Family and Property*. https://www.tfp.org/interview-with-dr-

loftus-does-repressed-memory-happen/

Curtin, M. (2015, December 23). The unethical showdown: Milgram VS. Zimbardo. *Medium.* https://medium.com/@MC13061/the-unethical-show down-milgram-vs-zimbardo-d9467d94bad

Darley, J. M., & Batson, C. D. (1973). "From Jerusalem to Jericho": A study of Situational and Dispositional Variables in Helping Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 100–108.

Darley, J. M., & Latane, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8(4), 377–383. https://doi.org/10.1037/h0025589

Das, M., Habib, M., Saha, V., & Jebarajakirthy, C. (2021). Bandwagon vs snob luxuries: Targeting consumers based on uniqueness dominance. *Journal of Retailing and Consumer Services,* 61, Article 102582. https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102582

David Rosenhan. *Wikipedia*. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/David_Rosenhan

Deceptiveness of Memory: Exploration of the False Memory Experiment by Elizabeth Loftus. *Achology*. https://achology.com/psychology/exploration-of-the-false-memory-experiment-by-elizabeth-loftus/

Denys, A. (2024, October 18). The illusion of uniqueness: Understanding the false uniqueness bias. *PsychoTricks.* https://psychotricks.com/uniqueness-bias/

Deulofeu, J. (2013). *Dilemmes de prisonniers et stratégies dominantes*. RBA.

Dickinson, R. (2008). *The Milgram re-enactment* (Artwork exhibition). Dazibao, Centre de Photographies Actuelles, Montréal, QC, Canada. https://www.roddickinson.net/pages/milgram/installation.php

Dolinski, D., Grzyb, T., Folwarczny, M., Grzybała, P., Krzyszycha, K., Martynowska, K., & Trojanowski, J. (2017). Would You Deliver an Electric Shock in 2015? *Social Psychological and Personality Science*, 8(8). https://doi.org/10.1177/1948550617693060

Duckworth, C. (2024, May 28). 3 steps to minimise groupthink. *Higson.* https://consulthigson.com/2024/05/28/3-steps-to-minimise-groupthink/

Eichmann, A. (2018). Holocaust Encyclopedia. *United States Holocaust*

Memorial Museum. https://encyclopedia.ushmm.org/content/en/article/adolf-eichmann

Ekathelimiel. (2014, June 15). Bertram Forer (Photo). *Wikimedia Commons.* https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Bertram_Forer.jpg

Elton Mayo. (n.d.) *British Library*. https://www.bl.uk/people/elton-mayo

Equipe editorial. (2025, July 30). Síndrome de Lima: sintomas, causas e tratamento. Psicologia-Online. https://br.psicologia-online.com/sindrome-de-lima-sintomas-causas-e-tratamento-195.html

Evlice, E. (2018, April 18). Survivor yarışmasına ilham veren, sosyal psikolojinin babası İzmirli bilim insanı: Muzaffer Şerif. Onedio. https://onedio.com/haber/survivor-yarismasina-ilham-veren-sosyal-psikolojinin-babasi-izmirli-bilim-insani-muzaffer-serif-818463

False memory syndrome. *Wikipedia*. https://en.wikipedia.org/wiki/False_memory_syndrome

Federation of Associations in Behavioral & Brain Sciences. (n.d.). *In memory of… John Darley*. https://fabbs.org/about/in-honor-of/john-darley-phd/

Fontana, D. (2016). Words vs. moving pictures, *Vol. 2: One Flew Over the Cuckoo's Nest. Film Inquiry.* https://www.filminquiry.com/words-vs-moving-pictures-vol-2-one-flew-cuckoos-nest/

Forer, B. R. (1949). The fallacy of personal validation: a classroom demonstration of gullibility. *The Journal of Abnormal and Social Psychology, 44*(1), 118–123. https://doi.org/10.1037/h0059240

Gender stereotypes illustration (Ілюстрація). (n.d.). *Adobe Stock.* https://stock.adobe.com/ua/search?k=Gender+stereotypes+illustration&asset_id=667113479

Gleitman, G., Fridlund, A., & Reisberg, D. (2000). *Basic Psychology*. W.W. Norton & Co Inc.

Gormley, N. (б. д.). Why I don't do 360 interviews or personality assessments in my work. *Medium.* https://medium.com/@nikon.gormley/why-i-dont-do-360-interviews-or-personality-assessments-in-my-work-1ec528c9b678

Grether, M. (2026, February 8). Knife stick word arrow. *The New Journal at Yale*. https://thenewjournalatyale.com/2026/02/knife-stick-word-arrow/

Grison, S., & Gazzaniga, M. (2022). *Psychology in your life* (4th ed.). W.W. Norton & Company. https://nerd.wwnorton.com/ebooks/epub/psychlife4/EPUB/content/1.2.3-chapter01.xhtml

Haney, C., & Zimbardo, P. G. (1998). The Past and Future of U.S. Prison Policy: Twenty-Five Years After the Stanford Prison Experiment. *American Psychologist*, 53(7), 709–727.

Harvey, A. (2025, December 6). *Inside 7 of the most horrific psychological experiments ever performed: The Monster Study (1939)*. All That's Interesting. https://allthatsinteresting.com/psychology-experiments/3

Hasnain, S. (2024). 1939 Monster Study: Unraveling the Dark Side of Experimental Psychology. *Medium*. https://medium.com/@samiraha snain/the-monster-study-of-1939-unraveling-the-dark-side-of-experimental-psychology-6ce721696091

Hawkins, K. (2025, August 21). The science of social learning. *Ashorne Hill.* https://ashornehill.co.uk/articles/the-science-of-social-learning/

Hayes, S., Rincover, A., & Volosin, D. (1980). Variables influencing the acquisition and maintenance of aggressive behavior: modeling versus sensory reinforcement. *Journal of Abnormal Psychology*, 89(2), 254–262. https://doi.org/10.1037/0021-843x.89.2.254

Henley, A. J., & DiGennaro Reed, F. D. (2015). Should you order the feedback sandwich? Efficacy of feedback sequence and timing. *Journal of Organizational Behavior Management*, *35*(3–4), 321–335. https://doi.org/10.1080/01608061.2015.1093057

Hogan, D. (2019, February 4). The marshmallow experiment. *LinkedIn.* https://www.linkedin.com/pulse/marshmallow-experiment-dustin-hogan/

Hollander, M. M., & Turowetz, J. (2017). Normalizing trust: Participants' explanations of behaviour in Milgram's `obedience' experiments. *British Journal of Social Psychology*, 56(4), 655–674. https://doi.org/10.1111/bjso.12206

Hovland, C. I., Harvey, O. J., & Sherif, M. (1957). Assimilation and contrast effects in reactions to communication and attitude change. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 55(2), 244–252. https://doi.org/10.1037/h0048480

How to use the bandwagon effect to make your website more persuasive. (n.d.). *WUA.* https://wua.cx/en/insights/how-to-make-use-of-the-bandwagon-effect-to-make-your-website-more-persuasive

Hudson, D. (n.d.) Johnson Wendell. *The Biographical Dictionary of Iowa*. URL: https://uipress.lib.uiowa.edu/bdi/DetailsPage.aspx?id=196

Idenhaus. (n.d.). Marshmallow test. https://idenhaus.com/tag/marshmallow-test/

IMDb image (rm841127937). (n.d.). *IMDb.* https://www.imdb.com/title/tt6474040/mediaviewer/rm841127937/

Jarrett, C. (2018). New analysis suggests most Milgram participants realised the 'obedience experiments' were not really dangerous. *BPS Research Digest.* https://www.bps.org.uk/research-digest/new-analysis-suggests-most-milgram-participants-realised-obedience-experiments-were

Jensen, C. X. J., & Riestenberg, G. (2012, May 31). Prisoner's Dilemma embezzlement (Infographic). *Wikimedia Commons.* https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Prisoner%27s_Dilemma_embezzlement.svg

Jones, M. C. (1924). A Laboratory Study of Fear: The Case of Peter. *Pedagogical Seminary*, 31, 308–315. URL: http://psychclassics.yorku.ca/Jones/

Jones, R. (1977). *No Substitute for Madness: A Teacher, His Kids & The Lessons of Real Life*. Island Press.

Kayaoğlu, A., Batur, S., & Aslıtürk, E. (2014, 26 листопада). The unknown Muzafer Sherif. *The Psychologist*. British Psychological Society. https://www.bps.org.uk/psychologist/unknown-muzafer-sherif

Kaymak, S. (2025, August 11). The illusion of sanity: The Rosenhan experiment and the reliability of psychiatric diagnosis. *Psychology Times.* https://psychologytimes.co.uk/the-illusion-of-sanity-the-rosenhan-experiment-and-the-reliability-of-psychiatric-diagnosis/

Kelty, E. J. (n. d.). Ringling Brothers and Barnum & Bailey Combined Circus. Congress of Freaks (Фотографія). *The New York Public Library Digital Collections.* https://digitalcollections.nypl.org/items/156dc0b0-5185-0136-11ce-0c9217a038c4

Kern-Jedrychowska, E. (2014, February 13). Neighbors' indifference to Kitty Genovese murder worse than believed: Book. *DNAinfo*. https://www.dnainfo.com/new-york/20140213/kew-gardens/neighbors-indifference-kitty-genovese-murder-worse-than-believed-book/

Kidd, C., Palmeri, H., & Aslin, R. N. (2013). Rational Snacking: Young Children's Decision-Making on the Marshmallow Task Is Moderated by Beliefs about Environmental Reliability. *Cognition*, 126(1), 109–114. https://doi.org/10.1016/j.cognition.2012.08.004

Kogler, V., & Noyon, A. (2018). *The Werther effect – About the handling of suicide in the media*. Open Access Government. https://www.openaccessgovernment.org/the-werther-effect/42915/

Korey, J. L. (2005). Political Science: The Prisoners' Dilemma. In *Encyclopedia of Social Measurement* (pp. 104–105). Elsevier.

Lachman, S. J., & Bass, A. R. (1985). A Direct Study of Halo Effect. *The Journal of Psychology*, 119(6), 535–540. https://doi.org/10.1080/00223980.19 85.9915460

Lang, B. (2015, March 4). IFC Films acquires Sundance drama `The Stanford Prison Experiment'. *Variety*. https://variety.com/2015/film/news/ifc-films-acquires-sundance-drama-the-stanford-prison-experiment-exclusive-1201446311/

Latane, B., & Darley, J. M. (1968). Group inhibition of bystander intervention in emergencies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10(3), 215–221. https://doi.org/10.1037/h0026570

LeCron, L. M. (1964). *Self-hypnotism: The technique and its use in daily living.* Prentice-Hall.

Lee, S., & Cockerell, E. (2016, October 6). The third wave: Recognition in media. *Verde Magazine*. https://verdemagazine.com/the-third-wave-recognition-in-media

Leibenstein, H. (1950). Bandwagon, snob, and Veblen effects in the theory of consumers' demand. *The Quarterly Journal of Economics, 64*(2), 183–207. https://doi.org/10.2307/1882692

Levin, N. (Ed.). (n.d.). 4.5: The prisoner's dilemma. In *Introduction to philosophy reader*. LibreTexts. https://human.libretexts.org/Bookshelves/Philosophy/Introduction_to_Philosophy/Introduction_to_Philosoph

y_Reader_(Levin_et_al.)/04%3A_Free_Will_Determinism_and_Responsibility/4.05%3A_The_Prisoners_Dilemma

Little Albert experiment. (2025, Sept. 20). In *Wikipedia*. https://en.wikipedia.org/wiki/Little_Albert_experiment

Loftus, E. F. (1975). Leading questions and the eyewitness report. *Cognitive Psychology*, 7(4), 560–572. https://doi.org/10.1016/0010-0285(75)90023-7

Loftus, E. F. (1996). *Eyewitness testimony*. Harvard University Press.

Loftus, E. F. (2001). Imagining the Past. *The Psychologist*, 14, 584–587. https://staff.washington.edu/eloftus/Articles/BulllpsychologistpdfHIGHRES01.pdf

Loftus, E. F. (2003). Make-Believe Memories. *American Psychologist*, 58, 864–873.

Loftus, E. F. (2005). Searching for the neurobiology of the misinformation effect. *Learning & Memory*, *12*(1), 1–2. https://doi.org/10.1101/lm.92205

Loftus, E. F., & Ketcham, K. (1991). *Witness for the defense: The accused, the eyewitness and the expert who puts memory on trial*. St. Martin's Press.

Loftus, E. F., & Ketcham, K. (1994). *The myth of repressed memory: False memories and allegations of sexual abuse*. St. Martin's Press.

Loftus, E. F., & Polage, D. C. (1999). Repressed memories: When are they real? How are they false? *Psychiatric Clinics of North America*, 22, 61–70. https://doi.org/10.1016/s0193-953x(05)70059-9

Logan, D. (1980). Mary Cover Jones: Feminine as Asset. *Psychology of Women Quarterly*, 5(1), 103.London Museum (n.d.). *(Product page)*. https://shop.londonmuseum. org.uk/products/pod453395

London Museum. (n.d.). *Group of skinheads & hippies in Piccadilly Circus 1969*. https://shop.londonmuseum.org.uk/products/pod453395

Lueck, J. A., & Poe, M. (2023). Werther or Papageno? Examining the effects of news reports of celebrity suicide versus non-celebrity peer suicide. *Suicide and Life-Threatening Behavior*, 53(6), 1038–1054. https://doi.org/10.1111/sltb.13004

Manning, R., Levine, M., & Collins, A. (2007). The Kitty Genovese murder and the social psychology of helping: The parable of the 38 witnesses.

American Psychologist, 62(6), 555–562. https://doi.org/10.1037/0003-066X.62.6.555

Mary Cover Jones. (2025, Sept. 21). In *Wikipedia*. https://en.wikipedia.org/wiki/Mary_Cover_Jones

Mathew Brady Studio. (1850s). Phineas Taylor Barnum and Ernestine de Faiber (Photograph). *Wikimedia Commons.* https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Phineas_Taylor_Barnum_and_Ernestine_de_Faiber.jpg

McFadden, R. D. (2016, April 4). Winston Moseley, who killed Kitty Genovese, dies in prison at 81. *The New York Times*. https://www.nytimes.com/2016/04/05/nyregion/winston-moseley-81-killer-of-kitty-genovese-dies-in-prison.html

McGuire, W. J., & Papageorgis, D. (1961). The relative efficacy of various types of prior belief-defense in producing immunity against persuasion. *The Journal of Abnormal and Social Psychology,* 62(2), 327–337. https://doi.org/10.1037/h0042026

McLeod, S. (2014). Bobo Doll Experiment. *Simply Psychology*. URL: https://www.simplypsychology.org/bobo-doll.html

McLeod, S. (2023). *Stanley Milgram shock experiment*. Simply Psychology. https://www.simplypsychology.org/milgram.html

McLeod, S. (2023, Sept. 27). Robbers Cave Experiment | Realistic Conflict Theory. *Simply Psychology*. https://www.simplypsychology.org/robbers-cave.html

McLeod, S. (2025). Little Albert Experiment (Watson & Rayner). *Simply Psychology*. https://www.simplypsychology.org/little-albert.html

McLeod, S. (2026) Stanford Prison Experiment: Zimbardo's Famous Study. *Simply Psychology*. https://www.simplypsychology.org/zimbardo.html

Mertens, N. (2026). P.T. Barnum: De man achter The Greatest Show on Earth. *Historiek.* https://historiek.net/pt-barnum-greatest-show-on-earth/184315/

Milgram Experiment advertising (Image). (1961). *Wikimedia Commons.* https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Milgram_Experiment_advertising.png

Milgram, S. (1963). Behavioral Study of Obedience. *Journal of Abnormal*

and Social Psychology, 67(4), 371–378. https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/h0040525

Milgram, S. (1965). Some Conditions of Obedience and Disobedience to Authority. *Human Relations*, 18(1), 57–76. https://doi.org/10.1177/001872676501800105

Milgram, S. (1967). The Small World Problem. *Psychology Today*. http://snap.stanford.edu/class/cs224w-readings/milgram67smallworld.pdf

Milgram, S. (1973, December). The perils of obedience. *Harper's*, *247*(1483), 62–67. https://is.muni.cz/el/1423/podzim2013/PSY268/um/43422262/Milgram_-_perils_of_obediance.pdf

Milgram, S. (2010). *The Individual in a Social World: Essays and Experiments* (3rd ed.). Pinter & Martin.

Milgram, S. (Director). (1965). Obedience (Film). *Vimeo.* https://vimeo.com/274998912

Milgram, S., Mann, L., & Harter, S. (1965). The lost-letter technique: a tool of social research. *Public Opinion Quarterly*, 29(3), 437–438. https://doi.org/10.1086/267344

Mischel, W., Ebbesen, E. B., & Zeiss, A. R. (1972). Cognitive and attentional mechanisms in delay of gratification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21(2), 204–218. https://doi.org/10.1037/h0032198

Mohajeryami, S. (2023, February 17). Following the crowd: The psychology of the bandwagon effect. *Mind Talk*. https://medium.com/mind-talk/following-the-crowd-the-psychology-of-the-bandwagon-effect-b23af84f902c

Monster Study. (n.d.). In *Wikipedia*. https://en.wikipedia.org/wiki/Monster_Study

Morgan, C. A., Southwick, S., Steffian, G., Hazlett, G. A., & Loftus, E. F. (2013). Misinformation can influence memory for recently experienced, highly stressful events. *International Journal of Law and Psychiatry*, 36(1), 11–17. https://doi.org/10.1016/j.ijlp.2012.11.002

Movie-List. (n.d.). *Ron Jones*. https://www.movie-list.com/actors/ron-jones-13 18481

Muzafer Sherif author photo (1967).png (Photograph). (1967). *Wikimedia Commons.* https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Muzafer_Sherif_author_photo_%281967%29.png

Myers, D. (2012). *Social Psychology*. McGraw Hill.

Nakayachi, K. (1999). The effects of the process of risk reduction and the framing of the problem on the value of the achieving zero risk. Japanese *Journal of Social Psychology,* 14(2), 69–77. https://doi.org/10.14966/jssp.KJ00004622687

Nasir, S. (2020). The Barnum effect and application in marketing. *Medium.* https://medium.com/@sohaibnasir/the-barnum-effect-and-application-in-marketing-8e66c1316788

Neelakandan, A. (2021, August 8). Albert Bandura (1925–2021): Renowned psychologist behind Bobo doll experiments. Swarajya. https://swarajyamag.com/ideas/albert-bandura-1925-2021-renowned-psychologist-behind-bobo-doll-experiments

Nicoll, D. (2016, June 15). 'The Witness' documents colourful life of Kitty Genovese, perennial icon for bystander apathy. *rabble.ca*. https://rabble.ca/arts/witness-documents-colourful-life-kitty-genovese-perennial-icon/

Niederkrotenthaler T., Herberth A., Sonneck G. (2007). Der «Werther-Effekt»: Mythos oder Realität? (The «Werther-effect»: legend or reality?). *Neuropsychiatr*. № 21(4). P. 284-90

Niederkrotenthaler, T., Voracek, M., Herberth, A., Till, B., Strauss, M., Etzersdorfer, E., Eisenwort, B., & Sonneck, G. (2010). Role of media reports in completed and prevented suicide: Werther v. Papageno effects. *British Journal of Psychiatry*, 197(3), 234–243. https://doi.org/10.1192/bjp.bp.109.074633

Nolen, J. L. (2026, May 15). Bobo doll experiment. *Encyclopedia Britannica*. https://www.britannica.com/event/Bobo-doll-experiment

Nowles, J. J. (2022, September 22). *The scourge of the leading question: Remembering Loftus and Palmer (1974). Medium.* https://medium.com/design-bootcamp/the-scourge-of-the-leading-question-98121cc4ebf2

Obedience to Authority: An Experimental View. (n.d.). In *Wikipedia*. Retrieved June 11, 2021. https://en.wikipedia.org/wiki/Obedience_to_Authority:_An_Experimental_View

Open Library. (n.d.). *Stanley Milgram*. https://openlibrary.org/authors/OL770615A/Stanley_Milgram

Papageorgis, D. (1963). Bartlett effect and the persistence of induced opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67*(1), 61–67. https://doi.org/10.1037/h0043251

Pass, J. C. (2024) Impact of The Bobo Doll Experiment. *Simply Put Psych*. https://simplyputpsych.co.uk/psych-101-1/impact-of-the-bobo-doll-experiment

Pechmann, C., & Stewart, D. W. (1988). Advertising repetition: A critical review of wearin and wearout. *Current Issues and Research in Advertising,* 11(1–2), 285–329. https://doi.org/10.1080/01633392.1988.10504936

Philip Zimbardo. (n.d.). *Famous Psychologists.* https://famouspsychologists.net/philip-zimbardo/

Phillips, D. P. (1974). The Influence of Suggestion on Suicide: Substantive and Theoretical Implications of the Werther Effect. *American Sociological Review*, 39(3), 340–354. https://doi.org/10.2307/2094294

Phillips, D. P. (1983). The Impact of Mass Media Violence on U.S. Homicides. *American Sociological Review*, 48(4), 560–568. https://doi.org/10.2307/2117722

Powell, R. A. (2014). Correcting the record on Watson, Rayner, and Little Albert. *American Psychologist*, 69(6), 600–611.

Powell, R. A., & Schmaltz, R. M. (2021). Did Little Albert actually acquire a conditioned fear of furry animals? *What the film evidence tells us. History of Psychology,* 24(2), 164–181. https://doi.org/10.1037/hop0000176

Psychologuj.pl. (2023, 25 września). *Mary Cover Jones.* https://psychologuj.pl/psychologia/mary-cover-jones/

Radeska, T. (2017, October 21). The Rosenhan experiment challenged the validity of psychiatric diagnoses and treatment in hospitals. *The Vintage News.* https://www.thevintagenews.com/2017/10/21/the-ro

senhan-experiment-challenged-the-validity-of-psychiatric-diagnoses-and-treatment-in-hospitals/

Robbers cave and competition. (n.d.). *Prosocial Teams*. https://www.prosocialteams.com.au/post/robbers_cave_and_competition

Roman, V. (2018, 22. listopadu). Jak lze snadno a rychle propadnout totalitnímu myšlení? Na to odpověděl experiment *Třetí vlna*. G.cz. https://g.cz/jak-lze-snadno-a-rychle-propadnout-totalitnimu-mysleni-na-to-odpovedel-experiment-treti-vlna/

Root, M. A., & Root, S. (бл. 1850). P.T. Barnum and General Tom Thumb (Дагеротип). *National Portrait Gallery, Smithsonian Institution.* https://npg.si.edu/object/npg_NPG.93.154

Rosenbaum, M. E., & Dercharms, R. (1960). Direct and vicarious reduction of hostility. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 60, 105–111.

Rosenhan, D. L. (1973). On Being Sane in Insane Places. *Science*, 179(4070), 250–258. https://doi.org/10.1126/science.179.4070.250

Sambells, C. (2017, December 14). Rocking around the Nazi Christmas tree: The invention of national community. *Chelsea Sambells.* https://chelseasambells.com/2017/12/14/rocking-around-the-nazi-christmas-tree/

Sampson, C. (2014, April 6). Gare Montparnasse, Paris, France (Photograph). *Wikimedia Commons.* https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Gare_Montparnasse,_Paris_6_April_2014_008.jpg

Schilling, J. (1984, September 1). *Front pages of August 6, 1962, Daily News & New York Mirror headlining Marilyn Monroe's death/suicide* (Photograph). The LIFE Picture Collection; Shutterstock. https://www.shutterstock.com/es/editorial/image-editorial/editorial-premium-content-special-rates-apply-front-12464484a

Schmidt, S., & Eisend, M. (2015). Advertising repetition: A meta-analysis on effective frequency in advertising. *Journal of Advertising*, 44(4), 415–428. https://doi.org/10.1080/00913367.2015.1018460

Schmitt-Beck, R. (2008). Bandwagon effect. In W. Donsbach (Ed.), *The international encyclopedia of communication*. Wiley-Blackwell. https://doi.org/10.1002/9781405186407.wbiecb007

Schwartz, B. (2016). *The Paradox of Choice: Why More Is Less*. HarperCollins Publishers.

Shariatmadari, D. (2018, April 16). A real-life Lord of the Flies: The troubling legacy of the Robbers Cave experiment. *The Guardian*. https://www.theguardian.com/science/2018/apr/16/a-real-life-lord-of-the-flies-the-troubling-legacy-of-the-robbers-cave-experiment

Sherif, M. (1935). A study of some social factors in perception: Chapter 2. *Archives of Psychology*, 27(187), 17–22. https://brocku.ca/MeadProject/Sherif/Sherif_1935a/Sherif_1935a_2.html

Sherif, M. (1956). Experiments in Group Conflict. *Scientific American*, *195*(5), 54–59. http://www.jstor.org/stable/24941808

Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W. R., & Sherif, C. W. (1961). Intergroup conflict and cooperation: The Robbers Cave experiment (Chapter 3). *Classics in the History of Psychology*, York University. https://psychclassics.yorku.ca/Sherif/chap3.htm

Sheyner, G. (2024, October 21). Philip Zimbardo, creator of Stanford Prison Experiment, dies: Remembered for his "prolific and influential" work, Zimbardo died at 91. *Palo Alto Online*. https://www.paloaltoonline.com/stanford-university/2024/10/21/philip-zimbardo-creator-of-stanford-prison-experiment-dies/

Silverman, F. H. (1988). The "monster" study. *Journal of Fluency Disorders*, 13(3), 225–231.

Slater, L. (2004). *Opening Skinner's Box: Great Psychological Experiments of the Twentieth Century*. W. W. Norton.

Sleeper effect (n.d.). In *Wikipedia*. https://en.wikipedia.org/wiki/Sleeper_effect

Socialpolicy.gr. (2013, February 18). *Η θεωρία της δυναμικής κοινωνικής επίδρασης του Latane*. https://socialpolicy.gr/2013/02/η-θεωρία-της-δυναμικής-επί.html

Soto-Pérez, F. (2012). Opening Skinner's box de Lauren Slater: Una excusa para hablar de grandes experimentos psicológicos del siglo XX. *Cuadernos de Neuropsicología / Panamerican Journal of Neuropsychology*, *6*(1), 601. https://doi.org/10.7714/cnps/6.1.601

Stagner, R. (1958). The gullibility of personnel managers. *Personnel Psychology*, 11, 347–352.

Stanford marshmallow experiment. (n.d.). In *Wikipedia*. Retrieved Sept. 25, 2025. https://en.wikipedia.org/wiki/Stanford_marshmallow_experiment

Stanford Prison Experiment. *Britannica*. https://www.britannica.com/event/Stanford-Prison-Experiment

Taaffe, L. (2017, March 17). The Wave that changed the world: Fifty years ago, a Palo Alto teacher's lesson on fascism took on a life of its own. *Palo Alto Online*. https://www.paloaltoonline.com/news/2017/03/17/the-wave-that-changed-history/

Taylor, S., Peplau, L., & Sears, D. (2002). *Social Psychology*. Prentice Hall.

Temerlin, M. K. (1968). Suggestion effects in psychiatric diagnosis. *The Journal of Nervous and Mental Disease*, 147(4), 349–353.

Thinking Humanity. (2015, April 27). *5 psychology experiments on humanity's dark side and what held up*. https://www.thinkinghumanity.com/2015/04/5-psychological-experiments-that-show-humanitys-dark-side.html?m=1

Thomas J. Scheff. (n.d.). In *Wikipedia*. https://en.wikipedia.org/wiki/Thomas_J._Scheff

Thompson, S. (2022). *129.2 – The Monster Study* (No. 129.2). In *American English Podcast*. https://americanenglishpodcast.com/129-2-the-monster-study/

Tobin, J. (2019, September 26). The prisoner's dilemma. *Michigan Today*, University of Michigan. https://michigantoday.umich.edu/2019/09/26/the-prisoners-dilemma/

Tudor, M. (1939). *An experimental study of the effect of evaluative labeling of speech fluency* (Doctoral dissertation, University of Iowa). https://doi.org/ 10.17077/etd.9z9lxfgn

Turn. (2018, 4 вересня). Групові ефекти або чому сині і зелені ніколи не порозуміються. *Teletype*. https://teletype.in/@turn/rJrCMz3vX

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131. https://www.science.org/doi/10.1126/science.185.4157.1124

UC San Diego Department of Sociology. (n.d.). *David Phillips*. https://sociology.ucsd.edu/people/faculty/emeritus/david-phillips.html

University of Iowa. (n. d.). Wendell Johnson Speech and Hearing Center. https://facilities.uiowa.edu/named-building/wendell-johnson-speech-and-hearing-center

Urbanowicz, R. (2019, 15 May). Dlaczego ludzie wierzą w horoskopy? O Efekcie Forera. In *Aleteia.* https://pl.aleteia.org/2019/05/15/dlaczego-ludzie-wierza-w-horoskopy-o-efekcie-forera/?fbclid=IwAR0ZcVgFo4Csg-9s8ON1tKOvhr2b8V493zBAN-YjV1uwusi939ncrzgmKZg

Usama. (n. d.). The most disturbing experiments on children. *Vocal.* https://vocal.media/humans/the-most-disturbing-experiments-on-children

Van Lange, P. A. M. (1991). Being Better but Not Smarter than Others: The Muhammad Ali Effect at Work in Interpersonal Situations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17(6), 689–693. https://doi.org/10.1177/0146167291176012

Van Meurs, B. (2014). Maladaptive Behavioral Consequences of Conditioned Fear-Generalization. *Behaviour Research and Therapy*, 57, 29–37. https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC4835041/

Vasić, A. (2020). Džon B. Votson (1878–1958) i slučaj malog Alberta. *CIVITAS*, 10(2), 13-48. https://scindeks-clanci.ceon.rs/data/pdf/2217-4958/2020/2217-49582002013V.pdf

Veblen, T. (1899). *The theory of the leisure class: An economic study in the evolution of institutions.* The Macmillan Company, New York.

Vohs, K.D. (2016) Barnum Effect. In *Britannica*. https://www.britannica.com/science/Barnum-Effect

Votaw, K. (2026). Latané and Darley's Model of Helping. *LibreTexts*. https://socialsci.libretexts.org/Bookshelves/Psychology/Introductory_Psychology/General_Psychology_for_Honors_Students_(Votaw)/23%3A_How_the_Social_Context_Influences_Helping/23.02%3A_Latane_And_Darley's_Model_Of_Helping

Waheed, S., & Sohail, M. (2023, November 27). The monster experiment: scientific findings of the stuttering experiment. *The Psychology Square.* https://www.thepsychologysquare.com/the-monster-experiment-scientific-findings/

Walter Mischel (2026). In *Wikipedia*. https://en.wikipedia.org/wiki/Walter_Mischel

Walter Mischel Stanford Psychologist (Photograph). (n. d.). *Wikimedia Commons.* https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Walter_Mischel_Stanford_Psychologist.png

Watson, J. B., & Rayner, R. (1920). Conditioned emotional reactions. *Journal of Experimental Psychology*, 3(1), 1–14. https://doi.org/10.1037/h0069608

Watts, T. W., Duncan, G. J., & Quan, H. (2018). Revisiting the Marshmallow Test: A Conceptual Replication. *Psychological Science*, 29(7), 1159–1177. https://doi.org/10.1177/0956797618761661

Wendell Johnson Memorial Web Site. (n.d.). *Index and contents*. https://www.nicholasjohnson.org/wendell-johnson/contents/

Wendell Johnson. (n.d.). In *Wikipedia*. https://en.wikipedia.org/wiki/Wendell_Johnson

Wendell Johnson's monstrous experiment (7 photos). (2024). *Nevsedoma.* https://nevsedoma.com.ua/en/677378-wendell-johnsons-monstrous-experiment-7-photos.html

What is Lima Syndrome? (2020, October 30). *Healthline*. https://www.healthline.com/health/lima-syndrome

Williamson, E. (2013). Lauren Slater is always creating. *The Boston Globe.* https://www.bostonglobe.com/arts/books/2013/12/21/new-england-writers-work-lauren-slater/TOb7y5D8VqbZAqdCYK52nM/story.html

Woolston, C. (2017, October 25). Making the case against memories as evidence. *Knowable Magazine*. https://knowablemagazine.org/content/article/society/2017/making-case-against-memories-evidence

World Health Organization. (2024). *Suicide*. https://www.who.int/en/news-room/fact-sheets/detail/suicide

Zajonc, R. B. (1965). *Social facilitation*. *Science, 149*(3681), 269–274.

Zaujímavý Svet. (2015, November 2). *4 legendárne psychologické experimenty so znepokojujúcimi výsledkami*. https://www.zaujimavysvet.sk/4-legendarne-psychologicke-experimenty-so-znepokojujucimi-vysledkami/

Zimbardo, P. G. (2008). *The Lucifer Effect: Understanding How Good People Turn Evil*. Random House Trade Paperbacks.

Zimbardo, P. G., Maslach, C., & Haney, C. (1999). Reflections on the Stanford Prison Experiment: Genesis, transformations, consequences. In T. Blass (Ed.), *Obedience to Authority: Current Perspectives on the Milgram Paradigm* (pp. 193–237). Erlbaum.

Zosym, M. (2021). Ефект Рінгельмана. *Maxym Zosym. Thoughts, stories and methodologies of effectiveness and efficiency in the short and long term for people, companies and states!* https://www.maxzosim.com/effect-ringelmana/

Навчальне видання

Тетяна Анатоліївна КОЛТУНОВИЧ
Галина Василівна ЧУЙКО
Ян Васильович ЧАПЛАК

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЕКСПЕРИМЕНТИ

Навчальний посібник

Літературні редактори – Лупул О.В., Чуйко Г.В.

Технічні редактори – Колтунович Т.А., Віщак Ю.С.

Підписано до друку 16.09.2026.
Формат 60x84/16. Умов.-друк. арк. 21,0. Обл.-вид. арк. 21,5.
Зам. Н-116. Видавництво Чернівецького національного університету
58012, Чернівці, вул. Коцюбинського, 2.

e-mail: ruta@chnu.edu.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 891 від 08.04.2002

Тетяна Анатоліївна КОЛТУНОВИЧ



кандидат психологічних наук, доцент кафедри педагогіки і психології дошкільної та спеціальної освіти Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.
Автор публікацій із педагогічної та вікової психології, історії психології, соціальної психології та психології особистості.
Сфера наукових інтересів: психологія професійного вигорання та професійних деформацій; індивідуально-психологічні особливості особистості та їх роль у професійному становленні й самореалізації; психологічне благополуччя, адаптація та особистісне функціонування особистості в умовах соціальної нестабільності.

Галина Василівна ЧУЙКО



кандидат філологічних наук, доцент кафедри психології Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
Автор публікацій із загальної, педагогічної та вікової психології, історії психології, психології особистості.
Сфера наукових інтересів: амбівалентність особистості, сенс життя та його криза, віктимність особистості, особистість у віртуальному просторі Інтернету

Ян Васильович ЧАПЛАК



кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
Автор публікацій із педагогічної, вікової та соціальної психології, історії психології, психології особистості.
Сфера наукових інтересів: кіберпсихологія, психологія соціально-психологічного впливу, психологічна допомога