

СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ ЧИННИКИ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ В ОРГАНІЗОВАНОМУ НАТОВПІ

Політичні явища і процеси нерідко виникають і супроводжуються активними діями натовпу людей. Розуміння закономірностей поведінки такого соціального актора є важливою передумовою управління ним як із середини, так із зовні. **Мета** даного дослідження – з'ясування особливостей поведінки людини в організованому натовпі та ролі лідерства за таких обставин.

З психологічної точки зору натовп – це скупчення в одному місці індивідів, яким можуть бути властиві різні риси, що відділяють їх один від одного, проте усі разом вони утворюють новий організм, який володіє унікальними рисами і при тому радикально видозмінює поведінку окремих індивідів, що його складають. У організованому натовпі настрої та ідеї усіх окремих одиниць, що його складають, набувають спільних рис.

Слово «організований» в описі натовпу відіграє істотну роль, оскільки простого знаходження багатьох індивідів на одній території ще не є достатнім для того, щоб набути характеру організованого натовпу. Для цього потрібні дії як зовнішніх факторів так і внутрішніх переконань кожного індивіда. Наприклад п'ятеро людей, яких об'єднує спільна ідея і які взаємодіють між собою і навколишнім світом задля досягнення спільної мети, вже можуть називатися організованим натовпом, в той час як сотні людей, які просто перебувають на одній локації, але нічим не об'єднані не можуть бути подібним натовпом. Зовнішніми факторами, що служать для об'єднання окремих індивідів в організований натовп можуть бути події, що викликають резонанс і провокують носіїв тих чи інших ідейних переконань спільними зусиллями доводити свою точку зору щодо проблеми, яка виникла.

У наш час зовнішніх факторів, які можуть об'єднати людей більш ніж достатньо. Ними можуть служити спільність індивідів у політичних, релігійних, соціальних поглядах. Також необхідний мінімальний для необхідного рівень глибини цих переконань, щоб індивід міг зі своєї волі відчувати своїм обов'язком стати частиною натовпу.

Варто розуміти, що натовп далеко не обов'язково має складатися зі схожих один на одного індивідів. Між ними може бути різниця у характері, інтелекті, професії, соціальному становищі, способі життя тощо, але достатньо об'єднуючого зовнішнього фактору і відповідних внутрішніх переконань, щоб абсолютно різні людини стали частиною натовпу і почали мислити однаково. Цей процес схожий на біологічний – з'єднання клітин в живий організм, який володіє іншими ознаками ніж кожна клітина окремо.

Гюстав Ле Бон писав, що індивід у натовпі буде поводити себе по іншому ніж, будучи поза ним. На це є свої причини. По-перше, у натовпі в індивіда притуплюється відчуття власної відповідальності, що відбувається внаслідок численності натовпу. Чим більший натовп тим більш він анонімний і більше шансів, що не понесе відповідальності за свої дії. Тому можна спостерігати, що протести набувають агресивних рис лише при великій кількості учасників, коли вони відчувають масштабність свого руху і тільки після цього сміливо можуть вступати у відкриту конфронтацію. У свою чергу малочисельні групи людей, як правило, більш стримано та мирно виражають свої думки у протестах.

По-друге, у процесі свого перебування у натовпі індивід стає набагато вразливішим для будь якого впливу. Перебуваючи в таких умовах, індивіду легко принести в жертву власні переконання на користь колективних. У натовпі, де індивідуальність частково стирається на користь спільній ідеї вправні маніпулятори, які зазвичай є на керівних посадах, можуть легко поширювати необхідні їм настрої, які легко передаватимуться учасникам натовпу. Отже, перебуваючи в організованому натовпі, людина опускається на кілька ступенів нижче по цивілізаційній драбині. Коли, існуючи окремо, людина може бути культурним інтелектуалом, то внаслідок перебування у великому організованому натовпі, вона набуває рис більш властивих варвару [2].

Індивід в натовпі – піщинка серед інших піщинок і він це добре розуміє і користується цим. Саме тому присяжні виносять такі вироки, які не винні би ніхто з них окремо, а на парламентських зібраннях політиками разом ухвалюються закони, які вони, будучи кожен окремо, могли б не сприйняти та засудити.

Впливати на натовп можна двома способами: зсередини та зовні. Вплив зсередини здійснюється лідерами натовпу, а зовні якщо є інший організований натовп або окремі особи, які не відносяться до натовпу, але взаємодіють з ним.

Лідером або лідерами натовпу повинні бути психологічно сильні та харизматичні індивіди, які мають організаторські вміння та можуть підтримувати дух натовпу. При тому їхні переконання, які лягають в основу натовпу, що утворився, мають бути максимально сильні, глибокі та непохитні. Особливо сильні лідери, які керують натовпом, що піддається впливу в якийсь момент можуть сприйматися ніби апостоли, які ведуть людей до їхньої цілі. Хороший лідер здійснює позитивний вплив на натовп, надихає його та спроможний залучати до натовпу інших індивідів, шляхом непрямого впливу на них наприклад своєю промовою, діями тощо.

Виправдує себе й продумане застосування заходів із захоплення й ізоляції лідерів натовпу. Якщо в силу якої-небудь випадковості лідер зникає й не заміщається негайно іншим, натовп знову стає просто збіговиськом без усякого зв'язку та стійкості. У цьому випадку легше проводити заходи щодо розосередження натовпу, розсіюючи його ядро та периферію. Без лідерів натовп припиняє свої дії [1].

Формальні та неформальні лідери натовпів є дуже впливові, особливо в пік найбільшого напруження. Зіткнувшись з харизматичним лідером, який діє на масу гіпноотично і в умовах, що сприяють масовому захопленню, маса готова відмовитися від моральної совісті та своїх колишніх ідеалів, відстоювати ідеали лідера та діяти злочинно на його, як ми бачимо неодноразово при спуску до варварства в умовах миру та війни [3]. На війні, писав Троттер, «первісні інстинкти, як правило, рудиментарні або сплячі, викликаються активністю стресом війни, і відбувається омолодження» нижчих «інстинктів за рахунок» вищих [4]. Отже, якщо масовий протест набув агресивних рис, то це рівноцінно тому щоб індивіди психологічно відчували себе в умовах війни і піддавалися впливу. У таких випадках спинити агресивні дії натовпу можна лише впливом зовні.

Вплив на натовп зовні здійснювати важче, адже у цьому випадку сторона, яка здійснює вплив знаходиться за ідеологічними межами вже утвореного формування, що являє собою організований натовп. Часто вплив на натовп зовні здійснюється з метою розвалити його. Такий вплив може створюватися іншим організованим натовпом, утвореним індивідами, що розділяють протилежну думку щодо проблеми через яку виник перший натовп, або спецслужбами з захисту порядку.

Вплив на натовп зовні може створюватися психологічно або шляхом силового втручання. Психологічний вплив на натовп зовні може здійснюватися відкрито – способом діалогу з представниками натовпу і спроби донесення їм необхідної позиції та інформації. Також вплив на натовп може бути скритним, коли зовнішніми силами робляться спроби розвалити натовп зсередини шляхом диверсій, поширення чуток тощо з метою дестаблізувати настрої натовпу та його ослаблення і руйнування.

Якщо психологічний тиск не діє або є другорядним елементом плану – діє метод силового втручання. Цей метод має застосовуватися лише в крайньому випадку, коли немає інших варіантів бо це найбільш радикальний і ризикований метод руйнування організованого натовпу. Ризик полягає в тому, що силове втручання розігріває натовп і якщо при відсутності зовнішнього впливу натовп може розпастися сам-собою, переживши піковий момент свого існування, то при силовому втручанні у натовпу відбувається емоційний стрес, який стимулює його далі діяти у своїх цілях, можливо навіть більш радикальними методами.

При силових діях, спрямованих на щодо нього, натовп проявляє свою головну рису при зміні умов його існування – перетворюваність. Спроба силою розділити натовп може спричинити виникнення двох менших організованих натовпів, які швидко пристосуються до нових умов і можуть діяти більш агресивно щодо протидіючих їм сил.

Натовп володіє своєю структурою, яку потрібно враховувати при будь-якій взаємодії з ним. У самому його центрі знаходиться так зване «ядро» – серце натовпу, де знаходяться лідери та найактивніші учасники. Ядро натовпу оточує коло людей, які поділяють погляди центру та беруть участь в діях натовпу, але не можуть або не хочуть яскраво себе проявити, чи просто приєдналися до натовпу на пізніших стадіях його існування. На краях натовпу зазвичай формується ще одне коло людей – спостерігачі, які необов'язково поділяють погляди натовпу, проте вирішують спостерігати за його діяльністю протягом деякого часу. При застосуванні зі сторони силового втручання в організований натовп ядро може зміститися на фронт зіткнення. Це може бути зручно для зовнішніх сил протидії натовпу, бо полегшить ліквідацію лідерів та/або найбільш активних представників натовпу сприяючи його розваленню.

Із вищенаведених тверджень можна зрозуміти, що з натовпом можна взаємодіяти з допомогою широкого списку психологічних інструментів, працюючи як всередині натовпу, так і за його межами.

Список використаних джерел

1. Психологія натовпу й управління ним при виконанні службово-бойових завдань [Текст]: навч. посіб. / І. І. Приходько, О. В. Тімченко, С. Т. Полторак та ін. Х.: НА НГУ, 2015. 250 с.
2. Gustave Le Bon. Les Lois Psychologiques des Foules (1894) + La Psychologie des Foules (1895).

3. Henry Lothane, Mass psychology of the led and the leaders/Masses and mobs, democracy and demagogues/Or how prejudice of the leader becomes mass paranoia Published in International Forum of Psychoanalysis, 15(3):183-192, 2006.
4. Trotter, W. InstinctsoftheHerdinPeaceandWar. Published in London: T. FisherUnwin, 1916.