

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЧЕРНІГІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»**

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

Опорний конспект лекцій
для здобувачів *першого (бакалаврського)* рівня вищої освіти
спеціальності 053 «Психологія»
освітньо-професійної програми «Психологія бізнесу та дизайн мислення»

Обговорено і
рекомендовано на
засіданні кафедри
психології і креативних
індустрій
Протокол № 1
від «05» січня 2024 р.

Чернігів 2024

Кафедра психології і креативних індустрій

Соціальна психологія. Опорний конспект лекцій для здобувачів *першого (бакалаврського)* рівня вищої освіти спеціальності 053 «Психологія» освітньо-професійної програми «Психологія бізнесу та дизайн мислення» / Укл.: Лещенко М.Є., Філіпович В.М. – Чернігів : НУ «Чернігівська політехніка», 2027. – 117 с.

Укладачі: Лещенко Марина Євгеніївна, старший викладач кафедри психології і креативних індустрій;
Філіпович Вікторія Миколаївна, кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології і креативних індустрій

Відповідальна за випуск: Поленкова М.В., завідувачка кафедри психології і креативних індустрій, доктор економічних наук, доцент

Рецензент: Чепурна Г.Л., кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології і креативних індустрій Національного університету «Чернігівська політехніка»

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
ЛЕКЦІЯ 1. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ЯК НАУКА	6
ЛЕКЦІЯ 2. ПСИХОЛОГІЧНІ НАПРЯМКИ В СОЦІАЛЬНІЙ ПСИХОЛОГІЇ....	13
ЛЕКЦІЯ 3. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ВЕЛИКИХ СОЦІАЛЬНИХ ГРУП ...	26
ЛЕКЦІЯ 4. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ МАЛОЇ ГРУПИ.....	29
ЛЕКЦІЯ 5. СОЦІАЛЬНИЙ КОНФОРМІЗМ.....	35
ЛЕКЦІЯ 6. ПРОБЛЕМА ОСОБИСТОСТІ В СОЦІАЛЬНІЙ ПСИХОЛОГІЇ.....	41
ЛЕКЦІЯ 7. ТЕОРІЇ АДАПТАЦІЇ ТА СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ	46
ЛЕКЦІЯ 8. СОЦІАЛЬНІ НОРМИ, ЦІННОСТІ І УСТАНОВКИ	54
ЛЕКЦІЯ 9. РОЛЬ І СТАТУС ОСОБИСТОСТІ В ГРУПІ	60
ЛЕКЦІЯ 10. ЛІДЕРСТВО ТА КЕРІВНИЦТВО В МАЛІЙ ГРУПІ.....	71
ЛЕКЦІЯ 11. ПРОБЛЕМА СПІЛКУВАННЯ В СОЦІАЛЬНІЙ ПСИХОЛОГІЇ....	76
ЛЕКЦІЯ 12. СТРУКТУРА СПІЛКУВАННЯ.....	83
ЛЕКЦІЯ 13. ПСИХОЛОГІЯ ВПЛИВУ В ПРОЦЕСІ СОЦІАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ	98
ГЛОСАРІЙ	109
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА	115

ВСТУП

В системі гуманітарного знання про людину чільне місце займає соціальна психологія. Вона покликана дати відповідь на багато питань, пов'язаних зі специфікою психічного стану та поведінки, спілкування та діяльності як окремого індивіда, так і різних груп людей. Це робить актуальним проблематику соціальної психології. Тому студентам згідно навчального плану і, зважаючи на специфіку спеціальності, необхідно засвоїти курс «Соціальна психологія»

Навчальна дисципліна «Соціальна психологія» вивчає закономірності спілкування і взаємодії людей у суспільстві, колективі, групі.

Мета викладання навчальної дисципліни «Соціальна психологія» полягає у формуванні системи знань про взаємозв'язок соціального і психологічного у сучасній політичній і соціально-економічній сфері буття людських спільнот, основні психологічні особливості міжгрупових відносин та місце особистості в системі цих відносин.

Необхідність у адекватно підібраних методах прогнозування, розуміння закономірностей поведінки людини виникає в різних напрямках роботи психолога як в організації, так і поза нею. Успішне засвоєння дисципліни дозволяє бакалавру з психології розширити коло застосування набутих раніше знань та практичних навичок для вирішення задач професійної діяльності, до якого традиційно включають і задачі соціальної психології.

Вивчення дисципліни спрямоване на формування у ЗВО таких компетенцій:

Інт. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері психології, що передбачають застосування основних психологічних теорій та методів та характеризуються комплексністю і невизначеністю умов.

ЗК1. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК2. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

СК3. Здатність до розуміння природи поведінки, діяльності та вчинків.

СК9. Здатність здійснювати просвітницьку та психопрофілактичну відповідно до запиту.

Під час вивчення дисципліни ЗВО має досягти або вдосконалити наступні програмні результати навчання (ПРН), передбачені освітньою програмою:

ПРН13. Взаємодіяти, вступати у комунікацію, бути зрозумілим, толерантно ставитися до осіб, що мають інші культуральні чи гендерно-вікові відмінності.

ПРН 14. Ефективно виконувати різні ролі у команді у процесі вирішення фахових завдань, у тому числі демонструвати лідерські якості.

ПРН25. Демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач.

До кожного опорного конспекту лекції є план, наводяться ключові

поняття та основні теоретичні положення.

До опорного конспекту радимо звертатися перед підготовкою до практичних занять, модульного контролю та підсумкового контролю знань. Після самостійного засвоєння матеріалу конспектів лекцій з дисципліни «Соціальна психологія» здобувачі зможуть використовувати набуті знання в різних ситуаціях спілкування та зможуть враховувати індивідуальні відмінності людей у житті й майбутній професійній діяльності, гуманних стосунках з іншими людьми.

В опорному конспекті лекцій подано матеріал до 13 лекцій з дисципліни «Соціальна психологія».

ЛЕКЦІЯ 1. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ЯК НАУКА

1. Поняття соціальної психології. Соціальна психологія як явище і наука
2. Поняття «методологія». Методи дослідження в соціальній психології
3. Історія формування та розвитку соціальної психології
4. Основні тенденції розвитку сучасної соціальної психології

Ключові поняття: соціальна психологія, предмет соціальної психології, методологія, метод дослідження.

1. Поняття соціальної психології. Соціальна психологія як явище і наука

Соціальна психологія як наука досить молода. Більшість дослідників вважає, що вона стала самостійною в першій половині ХХ ст. Існують також інші думки. Дехто стверджує, що соціальна психологія виникла в 90-і роки ХІХ ст., пов'язуючи цей термін з датою виходу в 1895 р. роботи Г. Лебона «Психологія народів і мас». Інші дослідники прямо вказують на дату 1908 р. як рік народження соціальної психології, коли одночасно вийшло дві книги: Уільяма Мак-Дaugалла «Вступ в соціальну психологію», яка вийшла в Лондоні, і Едварда Росса «Соціальна психологія», яка вийшла в Нью-Йорку. Б.Д. Паригін стверджує, що соціальна психологія оформилась в самостійну науку в 70-х роках ХХ ст.

Такий різнобій у визначенні цієї дати пояснюється тим, що назвати точну дату появи науки неможливо, бо становлення науки, її розвиток - це багатоманітний, розтягнутий у часі процес. Тому, визначаючи термін появи соціальної психології як самостійної науки, ми можемо говорити приблизно про етап її виникнення, виходячи з розгляду його передумов, а також особливостей періодів, стадій, в яких відбувався розвиток соціально-психологічних знань.

• Соціальна психологія - галузь психології, що вивчає психологічні особливості і закономірності поведінки і діяльності людей, обумовлені їхнім включенням у соціальні групи й існуванням у них, а також психологічні характеристики самих цих груп.

• Соціальна психологія - це наукове дослідження того, про що люди думають, як вони впливають один на одного і як ставляться один до одного.

• Соціальна психологія – екзогенна наука.

Соціальна психологія – це складне, багатоманітне культурне явище, яке не може зводитись тільки до наукової форми існування. Як соціально-психологічне явище вона існує стільки, скільки існує суспільство.

Соціально-психологічна реальність, яка виявляється через ефект соціальності, охоплює такі групи явищ: мінливі психічні утворення, стійкі явища масової психіки, стійкі психічні утворення, соціальність поведінки особистості в ситуації групи.

Форми існування соціально-психологічних явищ:

- Буденна;

- Форма літератури і мистецтва;
- Наукова форма.

Соціальна психологія в самостійну науку виокремила з соціології та психології в кінці XIX ст. на початку XX ст.

Предметом соціальної психології як науки (за Г.М.Андреевою) є закономірності поведінки і діяльності людей, які обумовлені включеністю їх в групи, а також психологічні характеристики цих груп.

Предмет соціальної психології — вивчення закономірностей і механізмів виникнення, функціонування і вияву реальності, яка формується у процесі суб'єктивного відображення людиною об'єктивних соціальних відносин і соціальних спільностей.

Це визначення охоплює найважливіші сутнісні ознаки соціальної психології:

- особистісні механізми регуляції соціального процесу;
- ціннісне ставлення індивіда до соціального, що дає змогу соціальній психології пояснити поведінку людини в соціальному середовищі, конкретній групі; як її поведінка, що виникла в результаті суб'єктивного відтворення індивідом об'єктивного світу, діяльність впливають на функціонування соціальної спільності, яким є індивідуальний внесок кожної людини у функціонування групи;
- соціально-психологічні чинники, які визначають розвиток активності особистості та групи;
- соціальні спільності, масові явища, які впливають на людину та її поведінку.

Отже, сучасне розуміння предмета соціальної психології не обмежується дослідженням традиційних сфер, а розкриває механізми взаємин на рівні «група — суспільство», «індивід — суспільство». Це свідчить, що предмет соціальної психології охоплює дедалі ширшу соціально-психологічну реальність, пов'язану із масовою свідомістю і масовою поведінкою людей.

Під статусом соціальної психології розуміють характеристику її положення в ряді інших наук про людину.

Стосовно загальної психології, соціальну психологію, що бере початок розвитку з неї, можна кваліфікувати як психологічну або емпіричну соціальну психологію, або як психологічне чи емпіричне направлення в соціальній психології. Але можна говорити про перетворення загальної психології в соціальну, а відповідно цьому і про розвиток соціально-психологічного напрямку в загальній психології.

Стосовно соціології, то соціальна психологія тут може знаходитись на положенні частини соціології, як її психологічний напрям, як і навпаки, соціологія може розглядатись в якості прикладної соціальної психології, і тоді можемо говорити про соціологічний напрям в соціальній психології.

Отже, на перетині соціальної психології з іншими галузями знань формується модель статусу соціальної психології (див. рисунок 1.1)

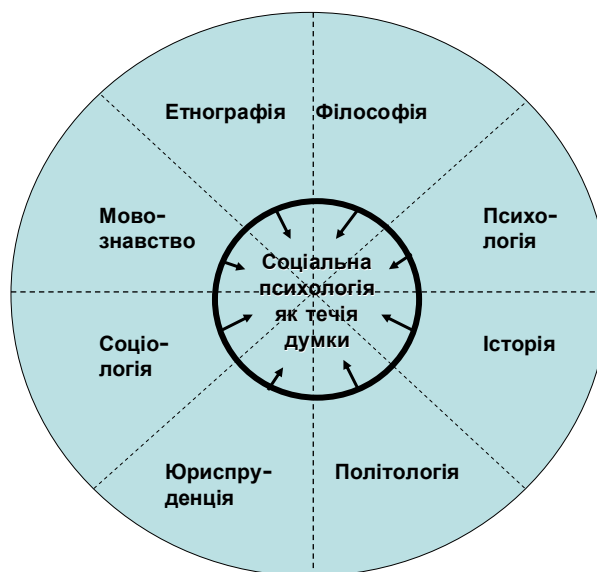


Рисунок 1.1 – Модель статусу соціальної психології як течії думки

1.2 Поняття «методологія». Методи дослідження в соціальній психології

Поняття «методологія» визначається як система принципів і способів організації і побудови теоретичної і практичної діяльності, а також як теорія про цю систему.

Терміном «методологія» визначають:

- Загальна методологія – певний загальний філософський підхід, загальний спосіб пізнання, який приймається дослідником.
- Спеціальні методологія – сукупність методологічних принципів, які приймаються в даній галузі знання.
- Методологія – як сукупність конкретних методичних засобів дослідження, що здебільшого позначається терміном «методика».

Методи дослідження в соціальній психології:

- загальнонаукові (аналіз, синтез, порівняння, абстрагування, узагальнення, класифікація, типологізація);
- специфічно-наукові (історичний, структурно-функціональний, антропоцентричний, нормативний, холістичний, біхевіористичний, метод екзистенціалізму);
- методи збору соціально-психологічної інформації (спостереження, вивчення документів, опитування, тестування, експеримент, метод соціометрії та інші).

3. Історія формування та розвитку соціальної психології

Формування соціальної психології як напрямку думки здійснювалось на

основі складання певних передумов, серед яких можна виділити такі.

Накопичення емпіричних даних на основі досвіду практичної діяльності людей. Це чисельні дані про механізми створювання певних психологічних станів у людей, про способи впливу на маси, які накопичено в історії людства.

Серед передумов формування соціальної психології як наукової думки визначну роль відіграють філософські джерела. Потрібно зауважити, що більшість проблем дослідження соціальної психології бере з філософії. Роботи багатьох філософів античності присвячені соціально-психологічним питанням.

I. Описовий етап виникнення соціально-психологічного знання (6 ст. до н.е.- середина XIX ст.)

1 період – античний: більшість проблем дослідження соціальної психології бере з філософії; роботи багатьох філософів античності присвячені соціально-психологічним питанням.

Арістотель – «Людина за своєю природою є істота суспільна».

1. В трактаті «Про політику» визначив людину як політичну тварину, а політичну організацію — як психологічне об'єднання, в основі якого — інстинкти.

2. Вирішуючи суспільні проблеми необхідно йти від інтересів індивіда до маси.

Платон:

1. Розмірковуючи про політику і державу, говорить про ірраціональну поведінку мас у натовпі як таке явище, що супроводжує демократію. Він звертає увагу на явище «бунтівних настроїв» людей, які невдоволені існуючим ладом, як фактор політичних змін.

2. Соціум стоїть над індивідом і диктує йому лінію поведінки.

2 період (середні віки та епоха Відродження):

Філософські роботи наступних часів включають багато різних соціально-психологічних проблем. Наприклад, «теорії суспільного договору» французьких просвітителів, в яких природа держави пояснювалась природними людськими інстинктами, потягами та іншими психічними властивостями. Або французьких матеріалістів XVIII ст. Гольбаха, Гельвеція, які писали про роль потреб, здібностей, що обумовлені соціальним середовищем.

Великого філософа, найяскравішого представника німецької класичної філософії Г.В.Гегеля, справедливо можна назвати й соціальним психологом. В своїх «Лекціях з філософії історії» він пояснює історію як розвиток «духу народу», а релігію і державу як виявлення тих або інших змін в «духові народу». Г.В. Гегель підкреслює значення «почуття ми» для національної спільноти, а у діях людей виділяє такі детермінуючі фактори як потреби, інтереси, здібності.

Велике значення для формування філософських передумов соціальної психології мали погляди Л.Фейєрбаха, який послідовно і яскраво показав всю важливість емоційних, особистісних відносин між людьми, відносин «я» і «ти».

II. Етап відносно самостійного становлення соціально-психологічного знання (60-ті р. XIX ст. – 20-ті роки XX ст.)

Передумовою формування соціальної психології як напрямку думки стали

дослідження соціально-психологічних проблем в різних галузях наукового знання.

М.Лазарус і Г.Штейнталь були основоположниками теорії «Психологія народів».

У журналі «Психология народов и языкознание» – виклали думку, що сила історії - народ, «дух цілого», що виражається в мові, міфах, традиціях тощо. Тому головне завдання психології полягає у вивченні цього духу.

А душа індивіда це частина народної душі.

В роботах антропологів, етнографів, археологів соціально-психологічні проблеми досліджувались у зв'язку з аналізом психологічних особливостей етносів (Л.Г.Моргай), побуту людей первісної культури (Е.Тейлор), особливостями мислення людей стародавнього світу (Л.Леві-Брюль).

З'являється соціально-психологічний напрямок в психології:

«Психологія мас» (Г.Лебон, С.Сігеле) – основою соціальної поведінки є наслідування, індивід в масі (в натовпі) знеособлений, почуття переважають, інтелект і відповідальність втрачаються, масі порібен вождь оскільки вона хаотична, невпорядкована).

«Теорія інстинктів соціальної поведінки» (У.Мак-Даугалл) – вроджені інстинкти визначають поведінку і емоції людей (боротьби - страх, втечі - самозбереження, продовження роду - ревності, тощо).

З'являється соціально-психологічний напрямок в психології (роботи психологів Б. Болдуїна, В. Мак-Даугалла, В. Вундта, Т. Рібо), в психіатрії (Бехтерев, З. Фрейд). Формується психологічний напрямок в соціології.

Основи соціально-психологічного підходу в соціології були створені французьким соціологом Е.Дюркгеймом.

Він доводив, що поведінка індивіда визначається сукупністю соціальних фактів, які здійснюють тиск на індивіда і штовхають його на ті чи інші вчинки. Механізм регуляції соціальної поведінки людини він уявляє як дві можливі форми «соціального примусу»: з одного боку, соціальна поведінка людини регулюється і обмежується зовнішніми об'єктивно існуючими правилами соціальної взаємодії, а з іншого - не менш дійовим способом регуляції виступають інтеріоризовані соціальні норми і цінності.

Соціальна психологія в самостійну науку виокремилась з соціології та психології в кінці XIX ст. - на початку XX ст.

Один з основоположників соціальної психології Б.Д.Паригін виділяє 3 стадії оформлення соціальної психології як науки:

- формування соціальної психології як напрямку думки;
- формування соціальної психології як системи знань;
- диференціація прикладних розділів, відділення їх від загальної соціальної психології, перетворення соціальної психології у загальну теорію і методологічну основу людинознавства.

Отже, накопичення емпіричних даних на основі досвіду практичної діяльності людей; філософські роботи, в яких розглядались соціально-психологічні питання; дослідження соціально-психологічних проблем в людинознавстві; формування соціально-психологічного напрямку в психології і

психологічного - в соціології, склали передумову до оформлення соціальної психології в соціальну науку, а саме, до етапу становлення її як системи знань.

Цей етап є третьою стадією формування соціальної психології як науки, вона є переходом від напрямку наукового мислення до системи наукових знань.

III. Етап експериментально-теоретичного розвитку соціальної психології у XX ст.

Відбувається подальший розвиток соціальної психології та поява її нових галузей знань у XX ст.

Ця стадія передбачає визначення статусу соціальної психології в системі інших наук, визначення предмету дослідження, інструментального апарату, методів дослідження, а також експериментальної і фактологічної бази науки.

I етап – панування експерименту в соціальній психології (20-ті – 40-ві р.)

Починаючи з 20-х рр. соціальна психологія стає головним напрямком у розвитку науки в США, Англії, Німеччині, Франції, Японії.

Основи соціальної психології спочатку заклалися під впливом 3-х напрямків психологічної науки XX ст. - гештальтпсихології, біхевіоризму та психоаналізу (Е. Фромм, Г. Саллівен, Г.Шепард, Г.Хаймен, Л.Фестингер, Т. Лірі, С.Аш, М.Дойч, Д.Маклелланд, К.Хорні, А.Карднер та інші).

Прикладний напрям в соціальній психології:

- Дослідження впливу групи на поведінку індивіда.
- Перехід до виявлення закономірностей соціально-психологічних процесів.
- Дослідження обумовленості поведінки стимулами, несвідомим і цілісними структурами психіки та ін.

II етап - розвиток теоретичного і експериментального соціально-психологічного знання (з 50-х р. XX ст. до цього часу).

4. Основні тенденції розвитку сучасної соціальної психології.

Основні школи сучасної соціальної психології:

1. Трансакціональний аналіз (трансактний) – метод дослідження і лікування емоційних розладів, спрямований на корекцію взаємовідносин із людьми і подолання труднощів (50-ті рр. XXст., Е. Берн).

2. Інтеракціонізм. Має на меті безпосередню міжособистісну комунікацію, найважливішою особливістю якої признається спроможність людини «приймати роль іншого», і відповідно інтерпретувати ситуацію (Дж.Г.Мід).

3. Необіхевіоризм. Прихильники вважали, що утримання поняття перемінних проміжних, що позначало «спостерігає» пізнавальні і мотиваційні компоненти можна виявити по ознаках, обумовлених за допомогою операцій дослідника (30-ті рр. XX ст).

4. Неофрейдизм. Взяв свій початок з фрейдизму З.Фройда. Лідери цього напрямку критикували деякі фундаментальні підходи і твердження З.Фройда й акцентували роль соціальних і культурних детермінант у життєдіяльності особистості і товариства.

У вітчизняній соціальній психології головну роль про поведінку людини

грає рефлексологія – напрямок, що твердить про те, що немає жодного свідомого або несвідомого процесу думки, щоб не проявився зовнішньо, тобто в поведженні. (В.М. Бехтерев).

Значний поштовх у розробці проблем соціальної психології сформувався в діяльності А.С. Макаренка навчання про колектив.

50-60-ті рр. XX ст. - інтенсивне вивчення проблем колективу, положення особистості в групі, активної взаємодії індивіда з товариством у вітчизняній психології.

Найвідоміші вітчизняні психологи II пол. XX ст.: Г.М. Андрєєва, А.А. Бодалєв, Л.П. Буєва, І.С.Кон, Є.С. Кузьмін, А.І. Китов, Я.Л. Коломинський, В.Б. Ольшанський, Б.Д. Паригін, Л.І.Уманський, А.В. Петровський, К.К. Платонов та інші.

Основні тенденції розвитку вітчизняної соціальної психології:

1. Прагнення до створення загальної соціально-психологічної теорії;
2. Переймання від зарубіжної соціальної психології всього позитивного;
3. Визначення соціальної і діяльнісної обумовленості соціально-психологічних явищ;
4. Розробка методологічних основ соціально-психологічних досліджень;
5. Дослідження нових соціально-психологічних явищ;
6. Зростання ролі прикладних і практичних соціально-психологічних досліджень;
7. Проблема використання результатів досліджень соціальних психологів в різних областях професійної діяльності людей.

ЛЕКЦІЯ 2. ПСИХОЛОГІЧНІ НАПРЯМКИ В СОЦІАЛЬНІЙ ПСИХОЛОГІЇ

1. Загальні засади психоаналітичного напрямку
2. Біхевіористична теорія
3. Когнітивна психологія
4. Гештальтпсихологія

Ключові поняття: соціальна психологія, психоаналіз, свідоме, несвідоме, еґо, когнітивізм, біхевіоризм, гештальтпсихологія, гештальт, соціальні уявлення, підкріплення, нау́чіння, колективне несвідоме, комплекс.

1. Загальні засади психоаналітичного напрямку

Психоаналітична теорія базується на уявленні, згідно якого люди є складними енергетичними системами. У кожної людини є певна обмежена кількість енергії, яка підтримує психічну активність.

Фройд стверджував, що будь-яка активність людини (мислення, пам'ять, уявлення) визначається інстинктами. Вплив останніх на поведінку може бути як прямим, так і непрямим, замаскованим. У пошуках розгадки внутрішньої природи людини Фройд звертається до дитинства. Він робить акцент на тому, що переживання раннього дитинства відіграють критичну роль у формуванні дорослої людини. «Психоенергетична людина» формується в ранньому дитинстві. У спробах вирішити конфлікт між інстинктами і безкомпромісною реальністю у неї в цей період формується «еґо» – опосередковане кільце між соціальними обмеженнями і інстинктами. Людина знаходиться не тільки у постійному внутрішньому, але й зовнішньому конфліктові зі своєю групою і суспільством, які, в свою чергу, виникають як результат відтворення лібідних зв'язків індивіда зі своїми батьками. Сім'я є прототипом для всіх наступних соціальних зв'язків, а батьки – прообразом майбутнього лідера. Соціальні інститути – це засіб захисту людини від його власних агресивних, ворожих, несвідомих імпульсів. Поведінка людини детермінується скоріше генетичними і історично попередніми умовами, ніж актуальною ситуацією. Вона регулюється розподіленням психічної енергії в системі особистості.

Соціально-психологічна теорія Шутца

Згідно з цією теорією типи відносин людей в групі можуть бути класифікованими на основі трьох соціальних потреб: потреби у включенні в соціальну спільноту, потреби в контролі (жестом, словом) і потреби в позитивній емоційній оцінці. Атмосфера в групі залежить від здатності і можливостей членів групи задовольняти ці основні потреби.

Основою теорії є положення фрейдизму про те, що соціальне життя дорослої людини фатально визначене досвідом її дитинства.

Суть теорії розкривається в чотирьох постулатах:

1. Принцип 3-х потреб, характерних для кожного індивіда.
2. Принцип визначальної ролі в розвитку особистості раннього дитинства.

3. Принцип сумісності.

4. Принцип групового розвитку.

Принцип 3-х потреб: потреба включення, потреба в контролі, потреба в любові.

Включення він розуміє як потребу встановлювати й підтримувати відносини з іншими, що приносять задоволення, тобто як потребу бути включеним у групу. Ступінь включення можна ранжувати від інтенсивної взаємодії до повного відходу від неї.

Потреба у включенні: залежно від характеру задоволення в дитинстві доросла людина в міжособистісних відносинах схильна до прояву:

- недостатньо соціальної поведінки – формується досвідом недостатньої інтеграції в родині, характеризується тенденцією до інтраверсії, відходу від взаємодії, до збереження дистанції між собою й іншими;

- занадто соціальної – формується досвідом надмірного включення, характеризується постійним пошуком контактів, вимагає уваги, нав'язує себе групі, але може увійти в групу, використовуючи й більш тонкі прийоми, наприклад, демонструючи знання й уміння;

- соціальної поведінки – ідеальний тип відносин, що відповідає адекватній інтеграції, безпроблемний у міжособистісних відносинах. Індивід щасливий наодинці із собою й щасливий з людьми. Він включається в групу або не включається в неї - залежно від ситуації. Головне, що несвідомо він ставиться до себе як до особистості, яка заслуговує уваги.

Потреба в контролі: залежно від характеру задоволення в дитинстві доросла людина в міжособистісних відносинах схильна до прояву:

- відмови – тенденція до смиренності й покірності, тобто у відносинах з іншими вона відмовляється від влади й відповідальності, віддаючи перевагу ролі підлеглого;

- автократичності – характеризується тенденцією домінувати над іншими, вона воліє приймати всі рішення не тільки за себе, але також і за інших;

- демократичності – є ідеальним типом, успішно вирішуючи проблеми міжособистісних відносин у сфері контролю. Людина почуває себе комфортно і у позиції підлеглого, і в позиції носія влади. Залежно від вимог ситуації може віддавати розпорядження, а може приймати їх до виконання.

Потреба в любові (потреба побудови тісних емоційних зв'язків у відносинах з іншими): залежно від характеру задоволення в дитинстві доросла людина в міжособистісних відносинах схильна до прояву таких тенденцій:

- недостатньо особистісна – тенденція уникати тісних взаємин. Людина поверхнево дружна, зберігає емоційну дистанцію й воліє, щоб інші те ж саме здійснювали у відношенні до неї. Основою подібної поведінки є тривога, глибока заклопотаність особистості із приводу того, чи може вона викликати щире ставлення до себе, любов;

- занадто особистісна – бажає тісних емоційних зв'язків і намагається будувати саме такі емоційні відносини. Не стривожена тим, щоб бути улюбленою, підсвідомо думаючи, що вона гідна любові. В.Шутц припустив, що

неврози – це форма патології, пов'язана саме з характером задоволення міжособистісної потреби в любові;

- особистісна – емоційні відносини з іншими як правило, не представляють складності, може адекватно почувати себе й у тісних, і у дистантних емоційних відносинах.

Принцип визначальної ролі в розвитку особистості раннього дитинства.

На думку В.Шутца, індивід у взаєминах з іншими в такий спосіб реалізує досвід міжособистісних відносин свого дитинства. Коли він сприймає свою позицію в міжособистісній ситуації, аналогічно своїй позиції у відносинах з батьками в період дитинства, то його доросла поведінка орієнтується на його поведінку в дитинстві стосовно батьків або значимих інших. Якщо ж він сприймає свою дорослу позицію в міжособистісній ситуації подібно позиції своїх батьків у відносинах з ним у дитинстві, його доросла поведінка орієнтована на поведінку його батьків або значимих інших.

Принцип сумісності.

Сумісні групи більш ефективні в досягненні групових цілей, чим групи несумісні. В.Шутц виокремив 3 типи сумісності:

1) сумісність, заснована на взаємному обміні. Максимум такої сумісності має місце, коли сума поведінки, яка виражається і яка є бажаною для однієї особистості дорівнює аналогічній сумі для іншої особистості. А несумісність двох особистостей виявляється в тім, як вони розрізняються відносно цієї суми відповідно в області кожної із трьох міжособистісних потреб;

2) ініціююча сумісність – виявляється, коли прояв контролю, включеності й любові з боку одного збігаються з потребами іншого;

3) реципрокна сумісність – характеризує ступінь, у якому вираження включення, контролю або любові однієї взаємодіючої особистості співпадає з бажаннями іншої у відношенні тих же потреб. Наприклад, діада сумісна, якщо сума включення, що виражається однією особистістю, відповідає сумі включення, бажаної іншою особистістю, що бере участь у взаємодії.

Принцип групового розвитку.

Кожна група у своєму становленні проходить відповідно *етапи включення, контролю, любові*. Формування групи починається саме з рішення питання кожним, залишитися в даній групі або вийти з неї. Лише після вирішення проблеми включення відбувається перехід до фази контролю, тобто до фази розподілу відповідальності й влади. У третій фазі вирішується проблема емоційної інтеграції. У випадку ж розпаду групи її рух іде у зворотному порядку: спочатку порушуються емоційні прихильності, потім руйнуються відносини влади, після чого настає фаза виходу із групи.

Завершуючи розгляд психоаналітичних теорій у сучасній соціальній психології, можна зробити такі зауваження: представники психоаналізу зводять міжособистісні відносини виключно до відносин емоційних і в результаті ігнорують реальну складність соціально-психологічних явищ.

Сутність соціально-психологічний поглядів К.Юнга

Одним із лідерів неофрейдистської его-психології, який найбільше зробив для розвитку соціальної психології, був Карл Густав Юнг (1875-1961). Свою

теорію він назвав аналітичною тому, що в ній надається великого значення протиборчим силам всередині особистості і прагнення до знайдення самості (індивідуальності) шляхом процесу індивідуації (інтеграції).

Юнг виділяє два рівні несвідомого: особисте несвідоме і колективне несвідоме.

Особисте несвідоме – це сфера несвідомого, яка містить в собі утворення, які раніше знаходились на рівні свідомості, але потім були забуті або витіснені із свідомості. Цей рівень складається зі споминів, імпульсів і бажань, нечітких сприйнять та іншого особистого досвіду. Він не є глибоким, події, що там знаходяться, легко можуть бути відтвореними у свідомості.

Зміст особистого несвідомого згруповано в певні тематичні комплекси: емоції, спомини, бажання і тому подібне. Ці комплекси виявляються у свідомості у вигляді певних домінуючих ідей – ідеї сили або ідеї неповноцінності – і таким чином здійснюють вплив на поведінку.

Нижче рівня особисто несвідомого лежить більш глибокий рівень – колективне несвідоме. Колективне несвідоме – це найбільш глибокий рівень психічної діяльності, який вміщує в собі вроджений досвід минулих поколінь людей, а також предків тварин. Колективне несвідоме не є відомим людині. Воно вміщує в собі акумульований досвід минулих поколінь, включаючи досвід предків-тварин. Колективне несвідоме вміщує в собі універсальний еволюційний досвід і складає основу особистості людини.

Досвід, що знаходиться в колективному несвідомому є дійсно несвідомим, тому що ми не можемо усвідомити його, згадати якимось чином, як це можливо зі змістом особистого несвідомого.

Вроджені тенденції всередині колективного несвідомого отримали назву архетипів. Вони є внутрішніми детермінантами психічного життя людини і направляють дії людини в певне русло, яке чимось схоже з тим, як поводитись в подібних ситуаціях наші предки тварини. Архетипи виявляються у свідомості у вигляді емоцій і деяких інших психічних явищ. Вони пов'язані з такими важливими моментами життєвого досвіду, як народження і смерть, основні стадії життєвого шляху (дитинство, юність), а також з реакцією на смертельну небезпеку.

Юнг досліджував міфологію і художню творчість деяких стародавніх цивілізацій з метою виявлення архетипічних символів, які лежать в їх основі. Виявилось, що існує значна кількість таких символів, які властиві всім архаїчним культурам, навіть таким, які були дуже розділеними у просторі і часі, що є свідченням про те, що контакт між ними був неможливим. Юнгу вдалось також виявити у сновидіннях пацієнтів дещо таке, що він визнав як сліди подібних символів. Це ще більше підкріпило його впевненість у існуванні колективного несвідомого.

Частіше за інших зустрічаються такі чотири архетипи: персона, аніма та анімус, тінь і Я (самість).

Персона – це маска, яку кожен з нас надіває, спілкуючись з іншими людьми. Вона представляє нас такими, якими ми хочемо, щоб нас сприймало суспільство. Персона може не співпадати з істиною особистістю індивіда.

Поняття персони у Юнга аналогічно поняттю рольової поведінки в соціальній психології.

Архетипи аніма і анімус відображають те, що кожна людина несе в собі певні психологічні характеристики протилежної статі. Аніма відображає жіночі (фемінні) риси в чоловічому характері, а анімус – чоловічі (маскулінні) характеристики в жіночому.

Архетип тіні – це деяка зворотна, темна сторона Я. Вона найбільше глибоко укорінена у тваринному майбутньому людини. Юнг вважав її своєрідним нащадком нижчих форм життя. Тінь являє собою сукупність всіх наших аморальних, пристрастних і абсолютно неприйнятних бажань і вчинків. Юнг писав, що тінь підштовхує нас створити щось таке, чого ми у нормальному стані ніколи собі не дозволимо. Коли з нами трапляється щось подібне, ми схильні це пояснювати тим, що на нас «щось найшло». Це «щось» і є тінь, найбільш примітивна частина нашої природи.

«Я» (самість) – це найбільш важливий архетип в теорії Юнга. Він являє собою серцевину особистості, навколо якої організовані і об'єднані всі інші елементи. В разі досягнення інтеграції всіх аспектів душі, людина відчуває гармонію і цілісність. Отже, в розумінні Юнга розвиток самості – це головна ціль людського життя.

Юнг ввів поняття двох типів особистісної орієнтації, або життєвих установок: екстраверсія і інтроверсія. Екстраверти рухливі, швидко утворюють зв'язки і прихильності; рушійною силою для них виступають зовнішні фактори. Інтроверти споглядальні, прагнуть до самотності, їх інтерес зосереджено на них самих. Юнг виділив також чотири психологічних функції: мислення, почуття, відчуття і інтуїція. Мислення і почуття є раціональними функціями, відчуття і інтуїція – ірраціональними. Результатом комбінації двох видів особистісних орієнтацій і чотирьох психологічних функцій є вісім різних типів особистості (наприклад, екстравертний мислительний тип).

Розглядаючи питання розвитку особистості, Юнг особливо виділив рух у напрямку саморегуляції через зрівноваження і інтегрування різних елементів особистості. Для описання процесу об'єднання всіх аспектів особистості навколо самості, який відбувається протягом всього життя, Юнг використав термін «індивідуація». Процес індивідуації дозволяє самості стати центром особистості, а це, в свою чергу, допомагає індивідууму досягти самореалізації.

Его-психологія Е.Еріксона

Теорії, в яких переглянуто класичний психоаналіз в напрямку визначення его-процесів і коментування їх розвитку, отримали назву «его-психології». «Его-психологія» радикально відрізняється від класичного психоаналізу тим, що описує людей як більш раціональних, як таких, що приймають усвідомлені рішення.

Найбільш цікавою в цьому відношенні є концепція психосоціального розвитку Е.Еріксона (1902-1994), в якій важливе значення у формуванні особистості надається соціальному оточенню і закономірностям формування «Я» в цьому оточенні.

На відміну від Фрейда, модель Еріксона є психосоціальною, а не

психосексуальною. Еріксон вважав, що особистість виростає з результатів розв'язання соціального конфлікту, який виникає у взаємодії у вузлових точках розвитку, наприклад, при годуванні у немовлячому віці або при навчанні різним навичкам в середньому дитинстві. Еріксон вважав, що задоволення інстинктів є однією з рушійних сил життя, але не меншого значення він надавав синтезу еґо – упорядкуванню та інтегруванню досвіду.

Його теорія ставить всередину якості «еґо», тобто його позитивні якості, які розкриваються в різні періоди розвитку. Еріксон перемістив акцент від «ід» на «еґо». З точки зору Еріксона, «еґо» складає основу поведінки і існування людини. «Еґо» – це автономна структура особистості, основним напрямком якої є соціальна адаптація; паралельно йде розвиток «ід» і інстинктів. В той час як Фройд вважав, що «еґо» бореться, намагаючись розв'язати конфлікт між інстинктивними потягами і моральними обмеженнями, Еріксон доводить, що «еґо» – автономна система, яка взаємодіє з реальністю за допомогою сприйняття, мислення, уваги і пам'яті. Приділяючи особливу увагу адаптивним функціям «еґо», Еріксон вважав, що людина, взаємодіючи з оточенням в процесі свого розвитку, стає все більше і більше компетентною.

Ключовим поняттям теорії Еріксона є формування еґо-ідентичності, яке відбувається в різних культурах по-різному. Згідно з Еріксоном, для сучасної молоді розвиток еґо-ідентичності, Я-образа і Я-концепції стало більш важливим і значною мірою витіснило фрейдівську тему сексуальності. Сексуальності в теорії Еріксона теж відводиться важливе місце, але тільки як одній з проблем розвитку, яка повинна бути вирішеною в свій час.

Центральним для теорії особистості у Еріксона є положення про те, що людина протягом життя проходить через декілька універсальних для всього людства стадій. Процес розгортання цих стадій регулюється у відповідності з епігенетичним принципом дозрівання. В книзі «Дитинство і суспільство» Еріксон розділив життя людини на 8 окремих стадій психосоціального розвитку «еґо». Ці стадії є результатом епігенетично розгорнутого плану особистості, який передається генетично. Епігенетична концепція розвитку (від грец. «після народження») базується на уявленні про те, що кожна стадія життєвого циклу наступає в певний для неї час («критичний період»), а також про те, що повноцінна особистість формується тільки шляхом проходження в своєму розвитку послідовно всіх стадій. Крім того, кожна психосоціальна стадія супроводжується кризою - поворотним моментом в житті індивідуума, який виникає як наслідок досягнення певного рівня психологічної зрілості і соціальних вимог, які пред'являються до індивідуума на цій стадії.

Психологічний розвиток відбувається в результаті взаємодії між біологічними потребами індивіда і вимогами суспільства. Характерні для індивідуума моделі поведінки обумовлені тим, яким чином розв'язується кожна з проблем, або як долається криза.

Конфлікти відіграють життєво важливу роль в теорії Еріксона. Кожна психосоціальна криза вміщує як позитивний, так і негативний компонент. Якщо конфлікт розв'язано задовільно, то тепер «еґо» вбирає в себе новий позитивний компонент, що гарантує здоровий розвиток особистості в подальшому.

Навпаки, якщо конфлікт залишається нерозв'язаним або отримує незадовільне розв'язання, тим самим «єго» наноситься шкода, і в нього вбудовується негативний компонент. Задача полягає в тім, щоб людина адекватно розв'язувала кожен кризу, і тоді у неї буде можливість підійти до наступної стадії розвитку більш адаптивною і зрілою особистістю.

Психосоціальна адаптація, якої досягає людина на кожній стадії розвитку, в більш пізньому віці може змінити свій характер, іноді докорінно. Наприклад, діти, які в дитинстві були позбавлені любові і тепла, можуть стати нормальними дорослими, якщо на більш пізніх стадіях їм приділялась додаткова увага. Однак характер психосоціальної адаптації до конфліктів відіграє важливу роль у розвитку конкретної людини. Розв'язання цих конфліктів має кумулятивний характер і те, яким чином людина пристосовується до життя на кожній стадії розвитку, впливає на те, як вона справляється з наступним конфліктом.

На спосіб розв'язання індивідом конфліктів впливають установки його батьків, мікросередовище. Існують також культурні відмінності в способах розв'язання проблем, які притаманні кожній стадії. Наприклад, ритуал посвячення в юнаки існує у всіх культурах, проте він широко варіює як за формою проведення, так і за своїм впливом на людину. Більш того, Еріксон вважає, що в кожній культурі існує «вирішальна координація» між розвитком індивідуума і його соціальним оточенням.

Згідно з Еріксоном, специфічні, пов'язані з розвитком конфлікти, стають критичними тільки в певних точках життєвого циклу. На кожній з восьми стадій розвитку особистості одна із задач (один з конфліктів) набуває більш важливого значення порівняно з іншими. Однак не дивлячись на те, що кожний з конфліктів є критичним тільки на одній зі стадій, він є присутнім протягом всього життя. Наприклад, потреба в автономії є особливо важливою для дітей віком від 1 до 3 років, але протягом всього життя люди повинні постійно перевіряти ступінь своєї самостійності, яку вони можуть виявляти кожен раз, вступаючи в нові стосунки з іншими людьми.

Еріксон розглядає життєві стадії як періоди життя, протягом яких життєвий досвід індивіда диктує йому необхідність найбільш важливих пристосувань до соціального оточення і змін власної особистості.

Еріксон приділяв дуже багато уваги підлітковому віку, вважаючи цей період центральним у формуванні психологічного і соціального благополуччя індивідуума. Еріксон навіть оптимізм, показуючи, що кожна стадія психосоціального розвитку має свої сильні і слабкі сторони, так що невдачі на одній стадії розвитку не обов'язково прирікають індивіда на поразку на наступному періоді життя.

Знання про те, як людина справляється з кожною зі значимих життєвих проблем або як неадекватне розв'язання ранніх проблем позбавляє її можливості справлятися з подальшими проблемами, складає, на думку Еріксона, єдиний ключ до розуміння її життя.

Отже, Еріксон створив теорію, в якій суспільству і людям надається однакове значення у формуванні особистості протягом всього життя. Це

положення орієнтує людей, які працюють у сфері соціальної допомоги, оцінювати проблеми зрілого віку скоріше як нездатність знайти вихід із основної кризи цього періоду, ніж бачити в них лише залишковий вплив конфліктів і фрустрацій раннього дитинства.

2. Біхевіористична теорія

Біхевіоризм – це напрямок в соціальній психології, в якому стверджується, що єдиним предметом дослідження в науковій психології повинно бути спостереження

Прихильники цього напрямку стверджували, що єдиним предметом дослідження в науковій психології повинна бути поведінка, за якою можна спостерігати, яку можна вимірювати.

Поведінку людини в соціумі визначає формула «стимул-реакція».

Біхевіористи виходять з того, що людина народжується лише як реактивна істота, яка просто реагує на зовнішній вплив. Кожний індивід формується завдяки процесу утвердження зв'язків між стимулами і своїми реакціями на них або між варіантами поведінки і їх наслідками. Отже, процес навчання проходить автоматично. Біхевіористи не займаються аналізом того, що відбувається між стимулом і реакцією. З їх точки зору, психіка і особливо її внутрішня робота, практично не може бути доступною для спостереження і описування з позицій зовнішнього спостерігача. Будучи послідовними, біхевіористи не визнають ні безсвідомих, ні генетичних детермінант поведінки.

Джон Бродес Уотсон

Досліджував класичне зумовлювання, відкидаючи поняття «свідомість» і «суб'єктивне».

В своєму експерименті «Маленький Альберт» разом з Р.Рейнор виявили таке явище як генералізація подразника, що означає розповсюдження реакції з одного специфічного подразника на інші схожі. Легко побачити, як генералізація подразника відбувається у повсякденному житті дітей. У малюків можуть викликати страх білі халати, запах ліків, бо вони асоціюються з болючими уколами.

Позитивні емоційні реакції можуть виникати таким же чином, як і негативні, тобто умовнорефлекторно. Якщо людина починає пов'язувати раніше нейтральний подразник з неприємним емоційним станом, то змінити цю умовну реакцію можна контрзумовлюванням. Контрзумовлювання – це методика усунення раніше негативної умовної реакції шляхом заміщення її новою умовною реакцією в тій самій стимульній ситуації.

Беррес Фредерік Скінер

Скіннер стверджував, що поведінка людини майже цілком безпосередньо зумовлюється можливостями підкріплення з навколишнього середовища.

Дослідження Скіннера стали фундаментом теорії навчання. Згідно концепції Скіннера, вивчення особистості включає в себе знаходження своєрідного характеру взаємовідносин між поведінкою організму і результатами, які підкріплюють її.

Скіннер стверджував, що поведінка людини детермінована, передбачена і контролюється оточенням. У розгляданні скіннеровської концепції формування особистості слід розрізнити два різновиди поведінки: респондентну поведінку, як відповідь на знайомий стимул, і оперантну поведінку, яка визначається і контролюється результатом, який ще буде отримано потім.

Джуліан Роттер

Теорія соціального научіння: велика частина людської поведінки набувається або навчається. Це відбувається в значимому для людини середовищі, обумовлене соціальними взаємодіями з іншими людьми.

Головна особливість цієї теорії полягає в тому, що вона використовує два типи змінних: мотиваційну (підкріплення) і когнітивну (очікування). Підкріпленням вважається все, що викликає рух до або від цілі. Теорія надає першорядне значення виконанню, а неотриманню поведінки.

Ідея про локус контролю: поділ на два типи особистостей - одні приписують відповідальність за події в житті зовнішнім факторам (екстернальний локус контролю), інші власним здібностям і заслугам (інтернальний локус контролю).

3. Когнітивна психологія

Основна ідея: знання, образи, ситуації та характер перебігу пізнавальних процесів визначають поведінку індивідів.

На відміну від перших теорій научіння, в яких індивіди вважались пасивними об'єктами, що діють під впливом зовнішнього середовища, когнітивні теорії представляють людей раціональними, активними, освіченими.

Люди не просто отримують, але й обробляють отриману інформацію. Кожна людина є творцем своєї реальності. Люди не просто реагують на стимули, вони структурно організують їх і надають їм певного смислу. Згідно когнітивних теорій, у вирішенні найрізноманітніших задач людьми керує впевненість у своїх силах і здатностях, а не тільки підкріплення реакції, яка слідує за стимулом.

Отже, когнітивісти створили модель «людини когнітивної» – істоти, яка володіє здатністю до сприйняття і переробки інформації, керується у своїй поведінці суб'єктивним образом дійсності та прагне до досягнення внутрішньої гармонії, логічності, несуперечливої картини світу.

Когнітивні елементи (когніції, знання) не завжди вписуються в цю картину, вони знаходяться в безперервній взаємодії. Деякі типи цієї взаємодії (конфлікт, суперечність, логічна непослідовність, невизначеність взаємозв'язку та ін.) мають мотиваційну силу, спонукають до певних дій, які спрямовані на повернення всієї когнітивної структури до стану рівноваги. А тому, щоб зрозуміти причини поведінки людини, важливо з'ясувати не те, як пізнаються соціальні явища, а як вони взаємодіють в когнітивній структурі.

Центральним поняттям в когнітивних теоріях є «когніція». Неіснує єдиного його визначення. Воно визначається то як те, що людина знає про себе, свою поведінку, своє оточення (Л.Фестінгер), то як процеси, завдяки яким будь-

яка сенсорна інформація переробляється і використовується (Майсер). В соціально-психологічних теоріях мова йде, як правило, про соціальне середовище. Ще більш неузгодженим є поняття «когнітивна структура», хоча більшість когнітивістів єдині в тому, що в цілому вона організована ієрархічно, тобто, що більш складна конструкція визначає значення складових її конкретних елементів.

Структуралізм Ж. Піаже виходить з того, що інтелект, як і інша жива структура, не просто реагує на подразники: скоріше він росте, змінюється і адаптується до світу. Теорію Піаже називають структуралістською, оскільки його цікавить структура мислення і те, яким чином інтелект обробляє інформацію.

Дослідження Піаже розпочались з його сумісної роботи з Симоном і Біне в їхній паризькій лабораторії, де вони займались удосконаленням стандартизованих версій шкали інтелекту, яку вони створили. Аналізуючи результати тестування школярів, Піаже зацікавився закономірностями, які він виявив у неправильних відповідях. Він передбачав, що ці закономірності дають відповідь на запитання про те, яким чином розвиваються процеси мислення у дітей. Він також припускав, що відмінності між дітьми і дорослими не обмежуються обсягом знань, але включають також відмінності в способі пізнання.

Мислення дітей відрізняється від мислення дорослих як кількісно, так і якісно. З цього моменту Піаже відійшов від кількісного (тестологічного) підходу до вивчення інтелекту. Піаже і його колеги відчули, що стандартизовані запитання часто призводять до стереотипних відповідей. Тому Піаже запропонував використати методику клінічного або зондуючого інтерв'ю, за яким дитина повинна відповідати або маніпулювати стимульним матеріалом.

Для ілюстрації своєї теорії Піаже придумав відомий експеримент для перевірки розуміння дітьми феноменів збереження. Термін «збереження» було введено Піаже для позначення усвідомлення дитиною того, що фізичні властивості речовини (об'єм, маса, кількість) залишаються постійними, не дивлячись на зміну його форми або зовнішнього вигляду. Піаже показував дитині два однакових стакани з рідиною. Після того, як дитина усвідомлювала, що кількість рідини в кожному стакані однакова, Піаже переливав рідину з одного стакана в інший, який був більш високим і вузьким. Далі він запитував дитину, чи залишилось в обох стаканах однакова кількість рідини. Більшість дітей у 6-7 віці відповідали, що кількість рідини залишилась однаковою. Проте діти до 6 років відповідали, що у високому стакані рідини стало більше. Цей експеримент повторювався також з дітьми, які належали до різних культур, і завжди показував однакові результати. Піаже зробив висновок, що до досягнення певної стадії розвитку діти формують свої судження, спираючись здебільше на перцептивні, ніж на логічні процеси. Старшим дітям властиве поняття «збереження», яке відсутнє у молодших дітей.

Піаже підкреслює, що інтелект не пасивно сприймає інформацію, він є активним інтелектом. Його активність обумовлена певною структурою. Якщо

відомості, які отримує людина, відповідають структурі її інтелекту, то ці відомості, образи і переживання «розуміються» або, мовою Піаже, асимілюються.

Лоренс Колберг виділяє три головних рівні морального розвитку:

1) доморальний, на якому знаходяться більшість дітей у віці до 9 років, деякі підлітки і дорослі зі злочинною орієнтацією;

2) конвенційний рівень, на якому перебуває більшість підлітків і молоді. Тут, на відміну від доморального, де діти орієнтуються не на моральні принципи, а на можливість заохочення чи покарання, індивід розділяє, визнає, засвоює моральні правила, вимоги, конвенції суспільства чи авторитета, оскільки вони є загально визнаними;

3) постконвенційний рівень – на якому знаходяться найбільш розвинуті в моральному відношенні молоді люди (у віці не раніше, ніж 20 років) та морально настроєні дорослі.

Моральний розвиток особистості, за Колбергом, розглядається як різні типи зв'язку між мораллю і поведінкою індивіда, а більш точно – між прийнятою в суспільстві мораллю і особистісною поведінкою, між «Я» і правилами, вимогами суспільства. На першому рівні знаходяться індивіди, для яких правила і вимоги суспільства є чимось зовнішнім. На другому рівні індивід ідентифікує себе із зовнішніми правилами та принципами. Він бере на себе роль «хорошого», яка схвалюється іншими чи приймає мораль, яка дозволяє підтримувати свій авторитет серед дорослих. Провідним у вчинках є мотив схвалення чи несхвалення. Цей рівень зростає з 10 до 13 років і згодом стабілізується. На третьому рівні індивід відділяє своє «Я» від правил і вимог, які пред'являються іншими, і визначає свої моральні цінності на основі самостійного, особистісного вибору моральних принципів (рівень автономної моралі). Кожна стадія має свою соціальну перспективу поведінки.

Отже, Л. Колберг вважає, що соціальний розвиток індивіда є процесом осягнення ним сукупності соціальних норм і правил та підпорядкування своєї поведінки соціальним вимогам. Динаміка процесу соціального розвитку – це рух від пасивного і конформного прийняття соціальних норм до розуміння соціальних вимог як узгодження між вільними людьми, до навичок соціальної взаємодії, поза рамками рольових вимог з опорою на систему універсальних моральних принципів.

Соціально-когнітивна теорія С.Московічі

Концепція соціальних уявлень є сьогодні однією з найвпливовіших теоретичних моделей західноєвропейської соціальної психології. Цю концепцію пов'язують з ім'ям французького психолога С. Московічі, а ширше, – із «французькою дослідницькою школою», (Ж.П. Кодол, Д. Жоделе та ін.). Біхевіористському розумінню «поведінки» а також вузькій когнітивістській інтерпретації «образу» вони протиставили поняття «соціальні уявлення (репрезентації)», яке стало основною категорією запропонованого ними напрямку соціальної психології. Вживання поняття «уявлення» в теорії С. Московічі потребує спеціальних пояснень. Воно не еквівалентно тому значенню, яке є традиційним для психології або логіки, де «уявлення» – це

кілце в переході або від сприйняття до мислення, або від образу до поняття. Для С. Московічі соціальні уявлення – це осмислені знання, які в сучасному суспільстві є еквівалентом того, що в традиційних суспільствах розглядається як міфи і вірування. А тому вони можуть бути названі «сучасною версією здорового глузду».

Соціальні уявлення, згідно з автором даної концепції, – це суспільна свідомість, в якій дуже складно взаємодіють на рівні здорового глузду різні переконання (частково ірраціональні), ідеологічні погляди, знання, власне наука, що розкривають і в дечому складають соціальну реальність. Наука не витісняє ці буденні переконання, навпаки, наукові уявлення і здоровий глузд тією чи іншою мірою трансформуються одне в одне.

Центральним питанням в концепції соціальних уявлень є з'ясування того, як люди розуміють оточуючий світ, чому вони так чи інакше осмислюють своє повсякденне життя. Саме для вирішення цих питань і була створена ця концепція.

Як категорія, соціальні уявлення – це спосіб пізнання, що припускає когнітивну активність індивіда і груп, яка дозволяє їм зафіксувати свою позицію по відношенню до ситуації, подій, об'єктів і повідомлень. Тлумачення соціальних уявлень як форми пізнання вводить її в ранг когнітивного універсуму індивіда і групи і дозволяє прибічникам концепції розглядати це поняття як універсальний інструмент соціального пізнання.

З іншого боку, соціальні уявлення – це соціальна реальність, яка являє собою ту сторону психічного, яке безпосередньо детермінується соціальними умовами людей. Це є уявлення людей про різні сторони життя, що існують не як окремі думки окремих індивідів, а як уявлення члена соціальної групи, класу.

4. Гештальтпсихологія

Засновниками гештальтпсихології (від нім. Gestalt - образ, структура), що виникла як протистояння структуралізму з його атомістичним розумінням свідомості, вважаються німецькі психологи М. Вертгеймер, В. Келер і К. Коффка, К. Левін.

Ці вченими були встановлені наступні ідеї гештальтпсихології:

1. Предмет вивчення психології - свідомість, але його розуміння повинно будуватися на принципі цілісності.

2. Свідомість є динамічне ціле, тобто поле, кожна точка якого взаємодіє з усіма іншими.

3. Одиницею аналізу цього поля (тобто свідомості) виступає гештальт - цілісна образна структура.

4. Метод дослідження гештальтів – об'єктивне і безпосереднє спостереження і опис змістів свого сприйняття.

5. Сприйняття не може походити від відчуттів, так як останнє не існує реально.

6. Зорове сприйняття є провідним психічним процесом, що визначає рівень розвитку психіки, і має свої закономірності.

7. Мислення не може розглядатися як сформований шляхом проб і помилок набір навичок, а є процес вирішення завдання, здійснюваний через структурування поля, тобто через інсайт в сьогоденні, в ситуації «тут і тепер». Минулий досвід не має ніякого значення для вирішення поставленого завдання.

Гештальтпсихологія і соціальна психологія є двома різними галузями психології, але вони мають певний зв'язок і можуть взаємодоповнювати одна одну в дослідженнях і розумінні людської поведінки та досвіду.

Спільне фокусування на сприйнятті та процесах сприйняття полягає в тому, що гештальтпсихологія вивчає спосіб, якими люди сприймають і організовують інформацію з навколишнього світу, а соціальна психологія, з іншого боку, досліджує вплив соціального середовища на сприйняття та поведінку. Оскільки гештальтпсихологія акцентує увагу на тому, як люди організовують враження і формують гештальти (цілісність) з окремих стимулів, вона може бути корисною для розуміння того, як соціальні контексти впливають на сприйняття та інтерпретацію інформації.

Гештальтпсихологія приділяє увагу важливості спілкування і відносин між людьми, включаючи аспекти емпатії, сприйняття виразів обличчя та жестів. В соціальній психології це також центральні теми досліджень, і взаємодія між гештальтпсихологією та соціальною психологією може розширити наше розуміння міжособистісних взаємодій.

Гештальтпсихологія може також допомогти розуміти, як люди сприймають соціальні групи та стереотипи, оскільки вона вивчає те, як об'єкти і події сприймаються як цілісність. У соціальній психології досліджуються механізми формування стереотипів і упереджень, і концепти гештальтпсихології можуть бути корисними для розуміння цих процесів.

В соціальній психології акцент зазвичай робиться на вивченні взаємодії між індивідами у груповому контексті. Гештальтпсихологія може бути корисною для аналізу групової динаміки та розуміння, як групи сприймаються як цілісність, а також які фактори впливають на взаємодію між її членами.

Узагальнюючи, гештальтпсихологія і соціальна психологія можуть взаємодіяти та доповнювати одна одну у розумінні людської поведінки та сприйняття в соціальних ситуаціях. Гештальтпсихологія надає інсайти щодо сприйняття та організації інформації, тоді як соціальна психологія вивчає вплив соціальних факторів на цей процес.

ЛЕКЦІЯ 3. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ВЕЛИКИХ СОЦІАЛЬНИХ ГРУП

1. Соціальна психологія людства. Психологія народів і мас
2. Поняття групи в соціальній психології
3. Класифікації великих соціальних груп
4. Структура великої групи

Ключові поняття: соціальна група, психологія народів, психологія мас, структура групи.

1. Соціальна психологія людства. Психологія народів і мас

В центрі уваги європейської соціальної психології, починаючи з середини XIX ст., були питання психології народів і мас.

Цій темі присвячені роботи В.Вундта, Ю. М.Лазаруса, Г.Тарда, Г.Лебона, Н.Михайловського, Н.Бердяєва, В.Бехтерева та інших соціологів та психологів.

Дослідники намагались знайти ті основні елементи психології народів, з яких вона складається і які визначають її специфіку.

В роботі «Психологія народів і мас» Г.Лебон виокремив чинники, що зумовлюють напрямок суспільного руху: душа раси, вплив вождів, наслідування, навіювання, взаємне зараження. В концепції Лебона маса протиставляється вождю, еліті, лідеру, які здатні навести порядок у масі, повести її за собою.

Г.Тард у своїй роботі «Закони наслідування», в якій визначив основні положення соціальної психології, порівнював суспільство з мозком, клітиною якого є свідомість окремої людини. Він вважав суспільство продуктом взаємодії індивідуальних свідомостей через передачу людьми один одному і засвоєння ними уявлень, переконань, бажань, намірів та ін. Суспільні процеси Тард пояснював виключно дією механізму наслідування, на якому будуються людські взаємини.

Концепція «психології мас» розроблялась також З.Фройдом, зокрема у його дослідженнях міжособистісних та міжгрупових відносин, в яких він велику роль відводив навіюванню, наслідуванню, підпорядкуванню лідеру (вождю), неусвідомленим колективним уявленням. За основу інтерпретації брались психологічні механізми такої групи як сім'я. Особливо це стосується аналізу взаємин лідера і маси. Соціальна група розглядається Фройдом як сукупність індивідів, які замінюють свій ідеал «Я» масовим ідеалом, що втілюється у вожді. Згідно зі схемою Фрейда, відносини з лідером будуються за аналогією дитини з батьками.

Вбачаючи в психології народів головний об'єкт соціальної психології, дослідники намагались знайти ті основні елементи, з яких вона складається та які визначають її специфіку.

Особливості національного світосприйняття пов'язані зі специфікою точки зору, погляду на світ, що притаманні тому чи іншому народу.

Національні риси психіки проявляються в особливостях складу характеру, темпераменту, традиціях, звичаях, смаках людей. Структуру психічного складу можна розглядати і в плані визначення різних ролей і різних рівнів тих чи інших компонентів суспільної свідомості народу.

2. Поняття групи в соціальній психології

Соціальна група – визначається як зібрання двох або більше людей, які взаємодіють один з одним і залежать один від одного в тому розумінні, що загальні потреби і цілі заставляють їх розраховувати один на одного.

А.І.Донцов визначає соціальну групу як відносно стійку сукупність людей, яка історично зв'язана спільністю цінностей, цілей, засобів або умов соціальної життєдіяльності. Сумісна діяльність, її характер і зміст визначають ті відносини, які виникають і розвиваються між членами групи на всіх рівнях.

Основні ознаки груп:

- сумісна діяльність (її зміст та характер);
- цілі та задачі діяльності;
- певний тип відносин між індивідами, які складаються на основі взаємодіяльності;
- прийняті в групі норми і правила;
- усвідомлення членами групи своєї належності до неї;
- наявність групових атрибутів (назва, символи, числа);
- зовнішня та внутрішня організація, яка відповідає переліченим ознакам.

3. Класифікації великих соціальних груп

За характером зв'язку:

- групи, що виникли під впливом об'єктивних соціальних зв'язків даної спільноти (соціальні страти, етнічні групи тощо);
- групи, належність до яких є результатом свідомого прагнення індивіда до об'єднання на основі загальних цілей і цінностей (підприємство, корпорація, лабораторний комплекс, партії, громадські об'єднання, школа тощо).

За тривалістю існування:

- більш тривалі (страти, нації);
- менш тривалі (мітинги, аудиторії, натовп)

За характером організованості:

- групи, що виникли випадково, стихійно (натовп, публіка);
- групи, що організовані свідомо (асоціації, партії).

Також виділяють умовні і реальні групи; закриті та відкриті

За рівнями дослідження (Б.Грушин):

- глобальний – людство в цілому;
- субглобальний – т.зв. мегагрупи, тобто спільноти, організації, рухи, які мають світовий, інтернаціональний характер (світові релігії, наддержавні організації та ін.);

- соціетальний – окремі суспільства і країни, їх населення, народи, а у випадку однорідних за національним складом суспільств – нації;
- субсоціетальний – великі групи, які утворюють ті чи інші структури окремих суспільств: страти, нації, професійні, релігійні, соціокультурні групи;
- мікрорівень – всі існуючі малі групи.

4. Структура великої групи (див. рисунок 3.1)

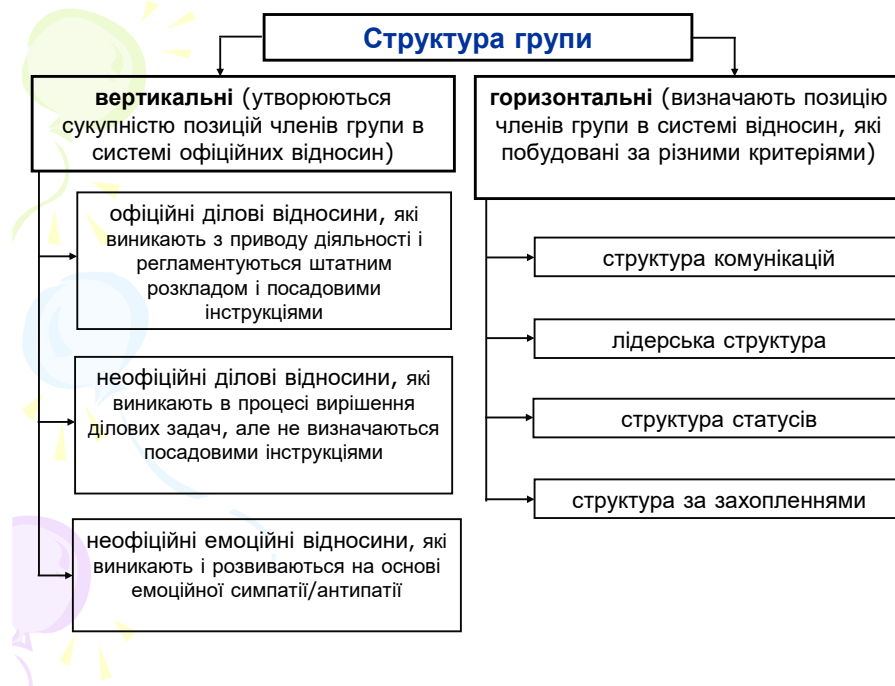


Рисунок 3.1 – Структура великої групи

ЛЕКЦІЯ 4. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ МАЛОЇ ГРУПИ

1. Поняття «мала соціальна група», її ознаки
2. Головні підходи у вивченні малої групи
3. Класифікація малих груп
4. Структура малої групи.

Ключові поняття: мала група, первинна група, формальна група, неформальна група, референтна група, група членства, групові ролі.

1. Поняття «мала соціальна група», її ознаки

Феномен малої групи безпосередньо стосується індивіда. Саме в малій групі відбувається формування людини як особистості, індивідуальності, набуття нею досвіду соціальної взаємодії, реалізується її вплив на процеси в різних ситуаціях соціуму.

Мотивами об'єднання людей у групи є потреба у спілкуванні, інших формах взаємодії з конкретними індивідами; важливість завдань, які розв'язує певна група; дія зовнішніх чинників, що винагороджують за участь у групі.

Сутнісними ознаками малої соціальної групи є тривалі безпосередні контакти індивідів (спілкування, взаємодія). Такі контакти властиві, наприклад, сім'ї, спортивній команді, релігійній секті.

Зосереджуючись на окремих ознаках малих груп, одні вчені тлумачили їх як сукупність ідеалів, уявлень і звичок, що існують і повторюються в кожній індивідуальній свідомості (Ф. Олпорт), інші — як обмежену сукупність («тут і тепер») індивідів, що взаємодіють (А. Донцов). Найточніше відобразити сутнісні ознаки малої групи дає змогу синтез цих підходів.

Мала група — невелика за чисельністю спільність, в якій індивіди безпосередньо контактують між собою, об'єднані спільною метою та завданнями, що є передумовою їх взаємодії, взаємовпливу, спільних норм, процесів та інтересів, міжособистісних відносин і тривалості їх існування.

2. Головні підходи у вивченні малої групи

Мала соціальна група та процеси, що в ній відбуваються, постійно привертала увагу вчених. На початку ХХ ст. важливим етапом у формуванні соціально-психологічного наукового мислення було дослідження соціальної фасилітації (підвищення швидкості або продуктивності діяльності людини внаслідок актуалізації у її свідомості образу іншої людини чи групи людей, як суперників чи спостерегачів за її діями) та соціальної інгібіції (погіршення продуктивності діяльності, її швидкості і якості, стримування дій індивіда під впливом присутності інших). Різноманітні уявлення про малу соціальну групу, розвиток групової психології стали передумовою кристалізації різноманітних напрямів у її вивченні. Найпомітніші серед них: діяльнісний, організаційно-управлінський, параметрична концепція, соціометричний, соціологічний, школа

«групової динаміки», психоаналітичний, інтеракціоністський.

Діяльнісний напрям. Заснований на принципі діяльності. Накладання його на дослідження соціальної групи сприяло побудові теорій групової активності. Йдеться про стратометричну концепцію групової активності А.Петровського. У межах цього напрямку М.Ярошевським запропоновано програмно-рольовий підхід до дослідження наукового колективу, а Г.Андреевою розробляється модель соціально-перцептивних процесів у спільній діяльності.

Організаційно-управлінський підхід. В його основу покладені уявлення про соціальну організацію та управлінську діяльність. Численні дослідження груп і колективів, що належать до цього підходу, мають яскраво виражений прикладний характер і орієнтовані в основному на психологічне забезпечення виробництва.

Параметрична концепція. Пов'язана з ім'ям російського вченого Л.Уманського. Її основна ідея полягає в передбаченні, що поетапний розвиток малої (за Уманським — контактної) групи здійснюється завдяки розвитку її важливих соціально-психологічних параметрів. Тому найзначущі дослідження стосуються організаційних, емоційних і динамічних характеристик групи.

Соціометричний підхід. Заснований Дж.Морено на виокремленні двох структур суспільних відносин: макроструктури як просторового розміщення індивідів у різних формах життєдіяльності і мікроструктури — психологічних взаємин особистості з оточенням. Мікроструктура є пріоритетною щодо макроструктури, оскільки визначає стан не лише малої групи, а й суспільства, оптимальним варіантом побудови якого є узгодження обох структур. Цей підхід (метод) має вивчати систему міжособистісних (емоційних) взаємин індивіда, щоб згідно неї перебудувати макроструктуру, розв'язувати всі суперечності в суспільстві шляхом підбору, перестановки людей відповідно до їхніх симпатій, оскільки ефективність діяльності людини залежить від оточення.

Соціологічний напрям. Пов'язаний з експериментальною діяльністю Е.Мейо, який виокремлював дві системи взаємин у групі — формальну і неформальну, а також розкрив роль неформальної групи в задоволенні важливих соціальних потреб індивіда (прийняття, підтвердження, належність до групи). Пізніше стали розрізняти первинні і вторинні групи за ступенем соціальної дистанції між людьми. Виявилось, що в первинних групах така дистанція є мінімальною, в них відбувається особистісно забарвлене сприймання учасниками один одного, а у вторинних — дистанція більша, взаємини в них побудовані на вимогах спільного завдання. Йдеться про те, що у первинних групах переважає міжособистісне спілкування, а у вторинних — рольове.

Школа «групової динаміки». В основу цього підходу покладено «теорію поля» К. Левіна, згідно з якою поведінка людини зумовлюється взаємодією соціальних і психологічних детермінантів. Центральна ідея «теорії поля» була розвинута відповідно до вивчення груп. Дослідження функціонування груп із заданими характеристиками отримало назву «групової динаміки», оскільки

проблематика аналізу зводилася до вивчення сукупності групових процесів: утворення і розвитку групи, умов її формування та ефективності діяльності, особливостей взаємозв'язку групи з індивідом та іншими групами. Розглядаючи групу як динамічне ціле, яке більше за його частини, представники цього напрямку окреслили увесь спектр проблем малої групи: внутрішньогрупові конфлікти, способи розв'язання групових рішень, групова згуртованість, керівництво і лідерство, стилі лідерства, кооперація та ін.

Психоаналітичний підхід. Його теоретичним джерелом є психоаналіз З.Фройда. Психоаналітичне дослідження групових процесів базується на теоретичному узагальненні даних психотерапевтичних або тренінгових груп. Спільним для теорій, які виникли у межах цього підходу, є уявлення про групу як інваріант індивіда з його потребами, мотивами, цілями, які ним не усвідомлюються. Одержані у психотерапевтичних і тренінгових групах дані іноді екстраполуються на ширші соціальні спільноти, а це не завжди правомірно і коректно.

Інтеракціоністський підхід. Його представники виходять з того, що групова поведінка зумовлюється взаємодією, активністю учасників групи та взаєминами між ними. Вихідною позицією аналізу є не окремий індивід, як у психоаналізі, а соціальний процес, який розглядається як інтеракція (взаємодія) індивідів у групі чи в суспільстві.

Охарактеризовані напрями, безперечно, не вичерпують усього спектра уявлень про групу, очевидно їх перелік і градація зазнаватимуть змін, передумовою чого є динамічне соціальне буття людства у постіндустріальну, інформаційну епоху, про що свідчить хоча б спілкування і взаємодія у мережі Internet.

3. Класифікація малих груп

Велика кількість малих груп та різноманітні особливості взаємодії в них зумовлюють необхідність їх класифікації за різними критеріями.

Види малих груп. Малі групи класифікують з огляду на тривалість існування, особливості взаємин, спосіб входження індивіда у групу та ін. Соціальна психологія поділяє їх на лабораторні і природні, первинні і вторинні, формальні і неформальні, тимчасові і постійні, відкриті і закриті, референтні і групи членства та інші групи.

Лабораторні малі групи спеціально створюють для виконання експериментальних наукових завдань у штучних умовах, природні групи існують у реальних життєвих ситуаціях, незалежно від волі дослідника. Вони мають усталений соціокультурний простір, сформовану структуру, рівень розвитку та ін.

Первинні групи (поняття запровадив Ч. Кулі) характеризує безпосередність контактів (сім'я, сусіди, друзі тощо). Індивіди, які належать до первинної групи, знають одне одного особисто і спілкуються між собою у процесі вирішення завдання. У вторинних групах безпосередніх контактів немає, для спілкування між індивідами використовуються різноманітні

«посередники» (засоби зв'язку тощо). Одночасно людина може належати до кількох первинних груп. Наприклад, студент є учасником усіх справ студентської групи, капітаном футбольної команди, членом збірної району з шахів тощо. Контакти в первинних групах не дозовані, кожен може спілкуватися з іншим згідно зі своїм бажанням і необхідністю.

Поділ малих груп на формальні та неформальні запропонував Е. Мейо. У формальній групі чітко запрограмовані всі позиції індивідів, які підпорядковані груповим нормам. Формуються вони в умовах конкретної діяльності: виробнича бригада, студентська група, спортивна команда, відділ постачання на виробництві, штат учителів і співробітників школи та ін. Мала формальна група створюється на основі штатного розпису, статуту або інших офіційних документів. Між учасниками формальної групи встановлюються передбачені документами ділові контакти. Вони допускають супідрядність або рівність, більшу або меншу відповідальність за виконання завдання. Ділові відносини доповнюються не передбаченими інструкцією особистими. Всередині формальних груп Мейо виокремив неформальні групи, які виникають і формуються стихійно. У них відсутні структура «влади», система відносин по вертикалі та ін. Наприклад, у студентській групі можуть утворюватись дрібні угруповання з друзів, любителів спорту тощо. Неформальні групи виникають на основі симпатії, близькості поглядів, інтересів, переконань, визнання авторитетності, компетентності окремих особистостей та ін.

Поділ малих груп на тимчасові і постійні зроблено за ознакою, пов'язаною з тривалістю існування спільноти. Об'єднання індивідів, обмежене часом (наприклад, учасники групової дискусії), належить до тимчасових груп. Натомість існування постійної групи зумовлене довготривалими цілями функціонування (сім'я, трудові і навчальні колективи), стабільними і відносно постійними зв'язками.

Залежно від ступеня довільності входження людини в групу, участі в її життєдіяльності, розв'язанні спільних завдань та досягненні цілей, а також виходу з неї малі соціальні групи поділяють на відкриті (передбачають широкі можливості членства, ініціативу індивідів) і закриті (жорстко регламентують членство і внутрігрупову поведінку).

Малі групи поділяють і на референтні та групи членства (реальна належність людини до малої групи), беручи за основу значущість групи, орієнтації особистості на певні цінності, норми, способи поведінки. Цю класифікацію запропонував Г.Хаймен, який у процесі експериментів відкрив феномен референтної групи. Суть його полягає в тому, що частина малої групи поділяє норми поведінки не своєї групи, а тієї, на яку вона орієнтується. Групи, до яких індивіди не належать, але норми яких сприймають, Г.Хаймен назвав референтними (еталонними) групами. В наш час це поняття використовують у значенні групи, що протистоїть групі членства, а також групи, яка виникає всередині групи членства. Сформувавшись усередині групи членства, референтна група тлумачиться індивідами як важливе коло спілкування, утворене з осіб, виокремлених зі складу реальної групи як особливо значущих для індивіда. Вона є джерелом норм поведінки, соціальних установок і

цінностей, еталоном, за допомогою якого він оцінює себе й інших.

Беручи до уваги ставлення індивідів до референтних груп, їх поділяють на позитивні (групи, з якими людина ідентифікує себе і членство в яких вважає бажаним для себе) і негативні (викликають в індивіда неприйняття). Залежно від видів відносин у кожного індивіда є кілька референтних груп. Якщо вони відстоюють протилежні норми, способи поведінки — це може спричинити проблему вибору, невпевненості у собі та ін. За допомогою референтних груп індивід, інтерпретуючи соціальні норми, встановлює для себе межі бажаного допустимого чи недопустимого, формує певний тип поведінки, здійснює соціальний контроль за цією поведінкою, коригує, нівелює, а іноді й ліквідує окремі її особливості та прояви.

За соціальною спрямованістю виокремлюють соціально корисні і соціально небезпечні групи; за типом головної діяльності та головної функції — виробничі, політичні, військові, спортивні та ін.

4. Структура малої групи.

Мала група є складною системою спілкування та взаємин як між членами групи, так і з середовищем, які визначають її структуру.

Структура малої групи — сукупність зв'язків між членами групи.

Основними сферами активності індивідів у малій групі є спільна діяльність і спілкування. На цій підставі виокремлюють структуру зв'язків і відносин, породжених спільною діяльністю і спілкуванням.

Більшість малих соціальних груп виникає через необхідність розв'язання певних суспільних завдань, під час реалізації яких члени групи виконують спільну діяльність, обмінюються інформацією тощо. Такі їх відносини мають офіційний характер, оскільки фіксуються й охороняються соціальними інститутами, законодавством, інструкціями, наказами. Тому їх названо формальними. Вони утворюють формальну (ділову) структуру групи.

Формальна структура малої групи — взаємини і зв'язки між індивідами в групі, за допомогою яких здійснюються ділові контакти, офіційні відносини, спрямовані на виконання групового завдання.

Головними особливостями формальної структури малої групи є поділ праці, спеціалізація функцій, ієрархія посад, наявність системи координації дій, стабільні лінії комунікації та схематичні способи передавання інформації.

Поступово у межах офіційної структури формується неформальна (емоційна) структура.

Неформальна структура малої групи — емоційно забарвлені зв'язки, які відтворюють неофіційні взаємини між членами групи.

За формальних відносин ці міжособистісні зв'язки є вторинними, однак за певних умов вони можуть бути консолідуючим чинником, сприяти підвищенню продуктивності праці, досягненню поставленої мети, об'єднанню людей у неформальні угруповання. Вступ індивіда до неформальної системи зв'язків зумовлюють потреби в допомозі, захисті, інформації, спілкуванні, вияві симпатії тощо. Побуває думка, що емоційні взаємини між людьми — не

головне, адже життя у групі вибудовується передусім за діловими зв'язками. Заперечує її твердження, що неформальна організація є своєрідним протестом індивідів проти знеосібнених принципів, породжених формальною організацією. Тому важливо максимально зблизити ці структури малої групи, що сприятиме підвищенню ефективності функціонування організації. З цим не всі погоджуються, оскільки формальні та неформальні відносини мають різну цільову та функціональну спрямованість, збіг яких може спричинити продовження спілкування за задалегідь заданими схемами.

Співвідношення формальної і неформальної структур малої соціальної групи може мати такі варіанти:

— обидві структури відносин не суперечать одна одній, а взаємодоповнюються, тобто емоційні взаємини сприяють досягненню накреслених цілей формальної структури;

— відносно самостійний, незалежний розвиток і функціонування формальної та неформальної систем відносин;

— наявність істотних суперечностей між офіційною та неофіційною системою відносин.

Комунікативну структуру групи утворює мережа офіційних та неофіційних каналів, шляхів, за допомогою яких у групі відбувається обмін діловою інформацією та міркуваннями.

Структура соціальної влади і впливу в малій групі — сукупність зв'язків між членами групи, спрямованість та інтенсивність їх взаємного впливу.

У малій групі соціальна влада реалізується як лідерство і керівництво. Лідери, керівники мають різну впливовість. Залежно від способу впливу виокремлюють такі типи соціальної влади, як примус, винагорода, експертна влада тощо. Владні відносини передбачають волевиявлення; можливість однієї частини панувати над іншою, впливати на неї, змінюючи її світосприймання, відносини, поведінку; здійснювати свою волю у взаємодії, за необхідності нав'язувати її іншим. Характерною особливістю малої соціальної групи є її рольова структура, яка передбачає розподіл групових ролей.

Групові ролі — типові способи поведінки, які пропонують, очікують і реалізують учасники групового процесу.

У процесі групової взаємодії найчастіше виявляють себе ролі, пов'язані з розв'язанням завдань («ініціатор» пропонує нові підходи, ідеї щодо вирішення проблеми, способи подолання труднощів; «координатор» спрямовує групу до її цілей, підсумовує результати; «оцінювач» критично оцінює роботу групи і пропозиції інших та ін.), і ролі, пов'язані з наданням підтримки іншим особам групи («натхненник» підтримує чужі ідеї, розуміє думки інших; «диспетчер» створює можливості для спілкування, спонукає до нього інших, регулює процеси спілкування; «примирник» поступається в чомусь своїми думками, намагаючись збалансувати їх із думками інших).

ЛЕКЦІЯ 5. СОЦІАЛЬНИЙ КОНФОРМІЗМ

1. Поняття соціального конформізму
2. Теорії соціального конформізму
3. Поняття нонконформізму та соціальної інгібіції

Ключові поняття: соціальний конформізм, конформність, конформна поведінка, соціальна інгібіція, нонконформізм.

1. Поняття соціального конформізму

Конформізм є результатом дії різних факторів, в тому числі соціально-психологічних, в силу чого виявлення причин конформізму в кожному випадку є складна дослідницька задача. Проблема конформізму має високе значення не тільки стосовно до взаємин особистості і відносно невеликої групи, але і в набагато ширшому соціальному контексті. Яскраво виражений конформізм в цілому явище психологічно негативний. Людина, сліпо йде за групою, рано чи пізно втрачає свою думку і стає легко керованою. В іншому випадку негативний вплив конформізму може бути виражено в пристосуванні людини, здатної багаторазово змінювати свою поведінку і думку відповідно до того, що йому вигідніше.

Якщо ж розглядати конформізм як спосіб впливу, то в певній ситуації він може дати позитивний результат. Так, будучи потужним механізмом згуртування окремих груп і суспільства в цілому, конформізм може допомогти групі в досягненні певних цілей, якщо вона в цьому дійсно зацікавлена. І що не менш важливо, конформізм є інструментом соціалізації, передаючи соціальний досвід, культуру, традиції і зразки поведінки, так як більшість з перерахованого вище нав'язується індивіду суспільством в дитинстві, підлітковому віці та юнацтві, коли ступінь конформізму надзвичайно висока.

Конформізм це – соціальна категорія, пов'язана з певною поведінкою людини або групи. Конформність – це психологічна особливість індивіда, притаманна в різному ступені кожному. Конформність може розглядатися як психологічна категорія, невід'ємна властивість будь-якої особистості, тоді як конформізм – це категорія соціальна, що виражається в певній формі відображення даної властивості, поведінки індивіда, особливості його пристосування до соціальних умов. Аналіз досліджень дозволяє нам розглянути цей феномен в різних варіантах його прояву.

Під **конформністю** або конформною поведінкою в соціальній психології мають на увазі психологічну характеристику позиції індивіда стосовно позиції групи, міру його підпорядкування груповому тиску. Конформність констатується в тому випадку, коли відбувається подолання конфлікту між думкою індивіда і думкою групи на користь групи. В цьому випадку протилежними конформності поняттями є «незалежність», «самостійність позиції» тощо.

Слід зазначити, що не всі вчені виділяють окремо термін «конформність», визначаючи конформізм, як зміну поведінки або переконань індивіда в результаті тиску групи, яке проявляється у формі поступливості і в формі схвалення. При цьому поступливість визначається, як зовнішнє слідування вимогам групи при внутрішньому неприйнятті їх, а схвалення, як поведінка, сформована в результаті соціального тиску, але при внутрішній згоді індивіда.

Іноді «конформізм» і «конформність» використовуються як синоніми.

У дослідженнях, в основному, виділяються два підходи до аналізу феномена конформізму, один з яких «описує дане явище виключно в негативному ключі. Конформізм в такому випадку виглядає схильністю до бездумного і ірраціонального підпорядкування індивіда масовим перевагам. З точки зору іншого підходу, конформізм виступає як механізм соціальної адаптації та інтеграції індивідів в соціокультурний порядок, як спосіб збереження суспільством традицій, культури тощо.

Конформізм прийнято ділити на два типи: зовнішній конформізм. При даному типі поведінка індивіда змінюється виключно зовні. Суб'єкт вербально висловлює згоду з думкою більшості, однак внутрішньо змін не відбувається: власна позиція залишається вірною і значущою для суб'єкта.

Можна назвати це явище соціальною мімікрією. Внутрішній конформізм. Другий тип зміни поведінки під тиском групи в дійсності супроводжується зміною власної позиції суб'єкта. Ці зміни можуть відбуватися як усвідомлено, так і несвідомо. У разі такого конформізму тиск виходить від групи рівних індивіду по статусу, а не в якості безпосереднього наказу від начальства, якому необхідно підкорятися. Таким чином, конформізм є власним вибором індивіда. Суб'єкт свідомо чи підсвідомо хоче бути в згоді з групою, хоче бути схожим на її членів, і в результаті дійсно стає: його дії стають схожі на дії інших членів групи, він приймає рішення, що відповідають інтересам групи і слідує її ідеології.

Варто відзначити, що конформізм в устах обивателів і деяких вчених частіше приймає негативне забарвлення. Говорячи про прояви конформізму, часто мають на увазі особисту слабкість і пасивність індивіда, його залежність від думки більшості. Однак в науці неможливо висунути оціночне судження щодо будь-якого явища, в тому числі і конформізму. Не можна однозначно сказати, добре це чи погано. Людина в будь-якому випадку включена в систему соціальних взаємовідносин, тому конформізм є невід'ємною частиною нашої дійсності. Без конформізму соціальна адаптація є неможливою, тому, напевно, не варто виносити судження, не розібравшись в питанні. Як і у всіх інших сферах, необхідно прагнути до балансу між незалежністю і прихильністю, адже саме в балансі народжується здорова цільна особистість.

Можливі причини соціального конформізму:

1) дозволяє людям підвищити соціальний статус і отримати частину групової винагороди (егоїстична мотивація). Тому конформізм частіше демонструють люди, які мають невелику владу і ризикують бути викритими в непокорі, але вірять в успішність своєї групи;

2) сприяє збереженню групи (альтруїстична мотивація). Тому більш високий рівень конформізму демонструють люди, які надають великого значення спілкуванню з оточуючими, приналежності до групи;

3) дозволяє людям винести рішення при нестачі інформації (пізнавальна мотивація). Тому до конформізму вдаються люди, яким не вистачає інформації для прийняття рішення і які не впевнені в своїх здібностях, зробити це.

Розрізняють зовнішню конформність, коли думка групи приймається індивідом лише зовні, а на ділі він продовжує йому чинити опір, і внутрішню (іноді саме це і називається справжнім конформізмом), коли індивід дійсно засвоює думку більшості. Внутрішня конформність і є результат подолання конфлікту з групою на її користь. Теоретичний аналіз наукової літератури свідчить про те, що конформність відіграє певну роль у прийнятті людьми соціальних стереотипів однієї групи по відношенню до іншої. Сформувавшись одного разу, стереотип зберігається переважно за інерцією. Якщо він є соціально прийнятним, багато людей підуть шляхом найменшого опору і будуть узгоджувати свою поведінку з цим стереотипом. Вони будуть ставитися до інших груп відповідно до стереотипу і діяти певним чином

2. Теорії соціального конформізму

Початок досліджень конформності було покладено в роботах С. Аша, де конформність виступила, як тенденція індивіда змінювати свою думку під тиском колективу, приймати точку зору, висловлену більшістю. Експерименти проводилися в основному на дифузних групах, в яких випробовувані спільно вирішували прості, що не мають істотного значення завдання. З тих пір було проведено велику кількість експериментів, що вивчають конформну поведінку. Надалі конформність була оголошена універсальною закономірністю поведінки людини в різних ситуаціях.

Феномен групового тиску отримав в соціальній психології найменування феномена конформізму. Саме слово конформізм має в звичайній мові абсолютно певний зміст і означає пристосуванство. У повсякденній мові поняття набуває деякий негативний відтінок, що вкрай шкодить дослідженням, особливо якщо вони ведуться на прикладному рівні. Тому в соціально-психологічній літературі частіше говорять не про конформізм, а про конформність, або конформну поведінку, маючи на увазі чисто психологічну характеристику позиції індивіда щодо позиції групи, міру його підпорядкування груповому тиску. У роботах останніх років часто вживається термін соціальний вплив.

Важливим для розуміння дефініції конформність є підходи різних вчених. «Американський дослідник Д. Майерс зауважує, що конформізм – це зміна поведінки або переконань в результаті тиску групи і виявляється він в двох формах: поступливість – це зовнішнє слідування за групою при внутрішній незгоді; схвалення – це повна відповідність переконань і вчинків соціально мутиску. Відповідно до цієї точки зору конформізм як прояв прагнення особи до підкорення являє собою квінтесенцію двох означених форм, оскільки може

включати в себе як внутрішню незгоду, так і реальну переконаність або ілюзорну впевненість в правильності панівної позиції».

Е. Фромм підкреслює, що конформна поведінка може бути й тимчасовою стадією розвитку індивіда, який у дійсності прагне до зовсім інших, більш «здорових» форм спільності з іншими людьми.

Американський соціолог Д. Рісмен також указує на високий ступінь конформності й відчуження людини в сучасному суспільстві. Він виділяє «автономну» особистість, яка неохоча до масової конформності, як особливий соціальний тип.

Дослідник К. Матутите доводить, що в науці часто поняття конформізму отримує негативну оцінку, а суб'єкт, що характеризується цим поняттям, морально дискваліфікується. Таким чином, конформізм позбавляється тих позитивних аспектів, якими він володіє: певний ступінь конформізму в суспільстві є настільки ж необхідною, як і система норм.

Соціальний психолог Д. Майерс говорить про те, що іноді конформізм може проявлятися і як негативне, і як позитивне явище, і тому ми, як особистості, повинні прагнути до балансу між незалежністю і прихильністю до інших людей, між особистим життям і життям громадським, між індивідуальною й соціальною ідентичністю.

О. Скоробагатська у своїй роботі зазначає, що конформізм – «усвідомлене або неусвідомлене підпорядкування особистості впливу групи, у яку вона включена; пасивне, пристосовницьке сприйняття готових стандартів у поведінці, безапеляційне визнання порядків, норм і правил, безумовне схвалення перед авторитетами». Також дослідниця в своїй роботі розрізняє «три типи конформізму. Перший тип – це особиста стихійна форма конформізму, при якому індивід виявляє внутрішню й зовнішню згоду з групою без переживання будь-якого конфлікту. Другий тип – захисний конформізм: у цьому випадку людина стихійно прагне до підтримки з боку більшості, приєднується до групи в пошуку захисту від неприємностей. Третій тип – умовний, чисто зовнішній свідомий конформізм, при якому суб'єкт погоджується з групою, більшістю, хоча насправді думає інакше. Він може демонстративно підкорятися, щоб заслужити схвалення або уникнути осудження з боку інших».

У роботі Г. Соловйової зазначено, що «конформізм залежить від характеристик групи: найбільший ступінь конформізму люди проявляють тоді, коли стикаються з одноставною думкою трьох і більше осіб, достатньо привабливих і таких, що мають високий статус. Найвищий рівень конформізму виявляється також у тому випадку, коли відповіді даються публічно (у присутності групи) і за відсутності попередніх заяв».

Дослідницею О. Скоробагатською, було відмічено, що «ступінь конформізму залежить від низки факторів:

- перший фактор – характеристики людини, до яких належить: вік (діти й підлітки більш конформні, ніж дорослі), стать (жінки більш конформні, ніж чоловіки), професія (більш конформні спеціалісти, що працюють у постійній груповій діяльності), почуття особистісної компетентності (або некомпетентності), самооцінка індивіда, його фізичний та психічний стан;

- другий фактор: на прояв конформізму впливають характеристики самої проблеми – чим складніша проблема, тим більше вірогідності підпорядкування груповому впливу;

- третій фактор: конформність залежить від розміру групи, але вона зростає зі збільшенням групи лише до певної межі (3–5–7 чоловік) у разі, коли всі члени групи сприймаються людиною як незалежні один від одного. На конформність діє і ступінь згоди більшості: при руйнуванні єдності групової думки людина більш сміливо чинить опір груповому тиску;

- четвертий фактор: на рівень конформності впливають взаємини людини і групи. Чим вище ступінь прихильності людини групі, тим частіше проявляється пристосуванство. Індивіди з більш високим статусом у групі (лідери) здатні давати сильний опір думці групи. Це пов'язано з прагненням відхилитися від групових шаблонів. Найбільш схильні до групового тиску індивіди із середнім статусом, особи полярних категорій більше здатні чинити опір груповому тиску;

- п'ятий фактор – публічність: при необхідності відкритого вираження своєї думки особистість демонструє вищий рівень конформізму;

- шостий фактор: коли людині не вистачає інформації для прийняття рішень. З точки зору інформаційного підходу (Л. Фестингер), сучасна людина не може перевірити всю інформацію, яка до неї надходить. Вона покладається на думки інших людей тому, що хоче мати більш точний образ реальності;

- сьомий фактор – психологічні установки індивідів: інноваційні або авторитарні. Дослідник Еверет Хаген стверджує, що авторитарна особистість внутрішньо згодна з традиційними установками, демонструє покірність, прагнення уникнути відповідальності, потребує залежності від авторитету. Інноваційна особистість є відкритою до нового, прагне до того, щоб управляти своїм життям, знаходити оригінальні самостійні рішення.

Ще один фактор, що впливає на прояв конформної поведінки – менталітет культури. У деяких культурах підтримується безумовне підпорядкування авторитетам, а в деяких соціально-культурною нормою є демократизм, самостійність та незалежність». За твердженням Г. Соловйової, «людина, що обрала для себе конформізацію як засіб позбавлення від свободи, уникнення відповідальності та конфліктів із зовнішнім світом, характерні, перш за все, псевдо бажання, псевдо мислення та псевдо почуття, тобто всі три психічні акти – вольова спрямованість, думка та почуттєве сприйняття – замінюються відповідними шаблонами. А відтак більшість досягнень сучасної демократії зводяться нанівець, оскільки «право виражати власні думки дійсно має якийсь сенс тоді і лише тоді, коли ці думки дійсно існують». Авторка також зауважує, що конформна поведінка може грати подвійну, як позитивну, так і негативну роль в соціалізації особи, вона сприяє виправленню помилкової думки або поведінки, якщо більш правильною виявляється думка більшості; з іншого боку, конформна поведінка заважає затвердженню власної незалежної поведінки або думки».

Як свідчить дослідження С. Аша, найбільш стійкі до прояву конформності підлітки з високим рівнем самооцінки, впевненості в собі і

низьким рівнем, тому що у них найменш виражений страх бути відкинутими і неприйнятими групою. Дослідження Р. Крачфілда також підтвердило існування зв'язку між цими рисами характеру і нормативним соціальним впливом. Дійшли до схожих висновків У. Айкс і М. Снайдер, вони виявили, що люди, які відчують потребу в схваленні оточуючих, частіше проявляють нормативну конформність.

3. Поняття нонконформізму та соціальної інгібіції

Існує також явище, протилежне конформізму – нонконформізм. Може здатися, що нонконформізм – це є те ж саме, що і прояв незалежності, але насправді це лише зворотна сторона медалі. Прояви нонконформізму також продиктовані установками групи, тільки індивід ідейно вибирає протистояти і діяти всупереч їм. Подібна активність з психологічної точки зору ідентична прояву конформізму, так як залежність від думки групи також зберігається, лише змінює полярність. У своїх проявах нонконформізм схожий з опором – коли у відповідь на спробу обмеження свободи вибору індивіда він робить протилежно тому, чого від нього чекають. У крайніх випадках нонконформізм трансформується в негативізм. Негативізм часто носить демонстративний характер.

Розглядаючи конформізм або нонконформізм як наслідок групового тиску, варто відзначити, що часто на стадії входження в групу, індивідам властиво дотримуватися конформізму, так як це більш безпечна стратегія. На стадії індивідуалізації ж навпаки, характерний нонконформізм як переважання значущості власної позиції над значимістю думки більшості.

Конформісти відрізняються тим, що змінюють свою поведінку в напрямку групового тиску, тобто погоджуються з вимогами групи, так як потребують схвалення і підтримки або відчувають тривогу і недостатньо вірять в себе. Конформісти оцінюються як податливі, загальмовані, нерішучі, слабо усвідомлюють свою мотивацію і поведінку. Іноді групова думка може йти врозріз з громадською, але і тут вона приймається некритично, і, наприклад, учень-конформіст, не замислюючись, буде зривати урок, аби бути «як усі». Конформізм полягає не просто в тому, що ви дієте так само, як всі, але в тому, що ви піддаєтесь впливу загального впливу. Ви ведете себе не так, як робили б це в поодиночці.

Нонконформісти, навпаки, здатні успішно опиратися тиску групи, протистояти йому, діяти по-своєму. Такі люди характеризуються як більш активні, здатні, спритні, стійкі, мужні, впевнені в собі. Г.М. Андрєєва, описуючи дослідження С.Кратчфілда, визначає, що для людей, що протистоять думці групи, характерні інтелектуальність, творчі здібності, терпимість і почуття обов'язку, впевненість в собі, стійкість до стресів.

ЛЕКЦІЯ 6. ПРОБЛЕМА ОСОБИСТОСТІ В СОЦІАЛЬНІЙ ПСИХОЛОГІЇ

1. Особистість як предмет дослідження в соціальній психології
2. Соціально-психологічні властивості особистості

Ключові поняття: особистість, людина, індивід, соціальний інтелект, соціальна компетентність.

1. Особистість як предмет дослідження в соціальній психології

Перш за все, необхідно уточнити специфіку дослідження особистості в соціальній психології. Вже в численних і різноманітних визначеннях предмету соціальної психології закладена деяка суперечність думок щодо того, яке місце повинна зайняти проблема особистості в цій науці.

Одна група науковців розуміє переважно під задачею соціальної психології дослідження саме особистості (Платонов), хоча і добавляється при цьому, що особистість повинна розглядатися в контексті групи (її соціально обумовлені характеристики, формування певних якостей в результаті соціальної дії тощо).

Разом з тим, інші займають позицію, згідно якої для соціальної психології особистість — зовсім не головний об'єкт дослідження, оскільки предметом цієї особливої галузі психологічного знання виступає «психологія групи».

Розведення напрямів такого загального інтересу до проблеми особистості передбачає необхідність комплексного підходу до дослідження особистості, а він можливий лише при досить точному визначенні області пошуку для кожної із залучених дисциплін.

Таким чином, для соціальної психології важливо як мінімум встановити відмінність свого підходу до особистості від підходу до неї в двох «батьківських» дисциплінах: соціології і психології. Ця задача є важкою, тому що тільки залежно від розуміння особистості в певній конкретній соціологічній або психологічній концепції, можна зрозуміти специфіку її як предмету дослідження в соціальній психології. Природно, що при цьому повинні бути включені в аналіз і ті філософські передумови, які лежать в основі системи наук про людину.

Що стосується відмінностей соціально-психологічного підходу до дослідження особистості від соціологічного підходу, то ця проблема розв'язується більш менш однозначно. Головна проблема соціологічного аналізу особистості — це проблема соціальної типології особистості.

Набагато складніше йде справа з розподілом проблематики особистості в загальній і соціальній психології. Відмінності в трактуванні особистості торкаються других сторін, зокрема — уявлення про структуру особистості. Суперечка торкається питання про те, чи повинна особистість в психології бути розглянута переважно в значенні соціального об'єкту або в системі даної науки головне — поєднання в особистості (а не просто в «людині») соціально

значущих рис і індивідуальних властивостей.

В найширшому розумінні поняття «особистість» вживається для визначення соціальності людини. В сучасній науці вживаються поняття «людина», «індивід», «індивідуальність» і «особистість», які за своїм обсягом співпадають, бо означають одну і ту саму істоту – Homo sapiens, тобто людину. Поняття «індивід» підкреслює, що мова йде про одиницю, яка належить певному цілому (в даному випадку – людському родові). В понятті «особистість» відображено те, що ця одиниця (індивід) має властивості, які набуваються в суспільстві, в процесі сумісної діяльності із собі подібними.

Отже, в понятті «особистість» підкреслюються загальні для людства риси. **Особистість** – це соціальні якості людини. Поняття «**індивідуальність**» означає те, що ці соціальні, загальні для людей риси, виявляються дуже своєрідно в кожному індивіді, що кожний індивід є унікальністю.

Отже, підсумовуючи можна сказати, що «**особистість**» - це характеристика людини з боку тих рис, які формуються під впливом соціального оточення «Особистість» - це поняття, яке означає все те, що є в людині надприродного, історичного. Особистістю не народжуються, а нею стають в процесі життєдіяльності завдяки входженню людини в суспільство, тобто в процесі соціалізації.

Людство знає більш як 40 випадків виховання немовлят в лігвах звірів. Ніхто з тих немовлят не став людиною.

Особистість є об'єктом багатьох наук: філософії, соціології, психології, етики, естетики, педагогіки, біології, медицини тощо.

Кожна з цих наук вивчає особистість в своєму специфічному аспекті. Соціологія розглядає особистість як соціальний тип. Соціальна психологія досліджує особистість як представника певної соціальної групи. Психологія акцентує увагу на тому, що соціальні впливи, які здійснюються на особистість, перетворюються у її внутрішні умови, які разом з біологічними задатками обумовлюють активність особистості, що творить її унікальність.

Особистість не тільки цілеспрямована, але й самоорганізуюча система. Об'єктом її уваги і діяльності є не тільки зовнішній світ, але і вона сама, що виявляється у почутті «Я», яке є уявленнями про себе, самооцінкою, програмою самовдосконалення, здатністю до самостереження, самоаналізу і саморегуляції. Бути особистістю – це означає здійснювати вибір, який виникає в існуючій необхідності, а також оцінювати наслідки прийнятих рішень.

2. Соціально-психологічні властивості особистості

При загальній напрацьованості проблеми якостей особистості досить важко позначити круг її соціально-психологічних властивостей. Проте в літературі зустрічаються різні думки з цього питання, залежні від вирішення більш загальних методологічних проблем. Найголовнішими з них є наступні:

1. Різниця трактувань самого поняття «особистість» в загальній психології. Якщо «особистість» — синонім терміну «людина», то, природно, опис її якостей (властивостей, рис) повинен включати всі характеристики людини.

Якщо «особистість» сама по собі є лише соціальна якість людини, то набір її властивостей повинен обмежуватися соціальними властивостями.

2. Неоднозначність у вживанні понять «соціальні властивості особистості» і «соціально-психологічні властивості особистості». Кожне з цих понять уживається в певній системі відліку: коли говорять про «соціальні властивості особистості», то це звичайно робиться в рамках вирішення загальної проблеми співвідношення біологічного і соціального; коли вживають поняття «соціально-психологічні властивості особистості», то частіше роблять це при зіставленні соціально-психологічного і загальнопсихологічного підходів (як варіант: розрізнення «вторинних» і «базових» властивостей). Але таке вживання понять не є суворим: іноді вони використовуються як синоніми, що також утрудняє аналіз.

3. Нарешті, найголовніше: відмінність загальних методологічних підходів до розуміння структури особистості — розгляд її чи то як колекції, набору певних якостей (властивостей, рис), чи то як певної системи, елементами якої є не «риси», а інші одиниці прояву.

До тих пір, поки не отримані однозначні відповіді на принципові питання, не можна чекати однозначності і в розв'язанні більш приватних проблем. Тому на рівні соціально-психологічного аналізу також є суперечливі моменти:

- сам перелік соціально психологічних властивостей особистості і критеріїв для їх виділення;
- співвідношення властивостей і соціально-психологічних здібностей особистості.

Що стосується переліку якостей, то часто предметом аналізу є всі якості, що вивчаються за допомогою особових тестів (перш за все тестів Г.Айзенка і Р.Кеттелла). У інших випадках до соціально-психологічних якостей особистості відносяться всі індивідуальні психологічні особливості людини, фіксується специфіка протікання окремих психічних процесів (мислення, пам'ять, воля і т.п.). Лише іноді виділяється якась особлива група якостей. Так, соціально-психологічні властивості особистості розглядаються як «вторинні» по відношенню до «базових» властивостей, що вивчаються в загальній психології.

Ці соціально-психологічні властивості зведені в чотири групи:

- властивості, що забезпечують розвиток і використання соціальних здібностей (соціальної перцепції, уяви, інтелекту, характеристик міжособистісного оцінювання);
- властивості, що формуються у взаємодії членів, і в результаті її соціального впливу;
- більш загальні властивості, пов'язані з соціальною поведінкою і позицією особистості (активність, відповідальність, схильність до допомоги, співпраці);
- соціальні властивості, пов'язані із загальнопсихологічними і соціально-психологічними властивостями (схильність до авторитарного або демократичного способу дії і мислення, до догматичного або відкритого відношення до проблем і т.д.).

Очевидно, що при всій продуктивності ідеї виділення соціально-психологічних властивостей особистості, реалізація цієї ідеї не є строгою: навряд чи в запропонованій класифікації витриманий критерій «вторинності» перерахованих властивостей, та і підстава класифікації залишається не цілком ясною.

Якості, що безпосередньо виявляються в спільній діяльності, в своїй сукупності обумовлюють ефективність діяльності особистості в групі, адже внесок кожної особистості є важливою складовою групової ефективності. Цей внесок визначається тим, наскільки особистість уміє взаємодіяти з іншими, співробітничати з ними, брати участь в ухваленні колективного вирішення, вирішувати конфлікти, підпорядковувати іншим свій індивідуальний стиль діяльності, сприймати нововведення і т.д. У всіх цих процесах виявляються певні властивості особистості, але вони не постають тут як елементи, з яких «складається» особистість, а саме, лише як прояви її в конкретних соціальних ситуаціях.

Якості особистості, що виявляються в спілкуванні (комунікативні якості), описані набагато повніше. Проте і в цій області існують ще досить великі дослідницькі резерви. Вони, зокрема, полягають в тому, щоб перекласти мовою соціальної психології деякі результати вивчення особистості, отримані в загальній психології, співвіднести з ними деякі спеціальні механізми перцептивного процесу, адже багато які властивості особистості, описані в загальній психології, мають виключне значення для характеристики соціально-психологічних її якостей.

В зв'язку з соціально-психологічними здібностями постає важливе питання формування соціального інтелекту особистості та її соціальної компетентності.

Соціальний інтелект – набір психічних властивостей особистості, який дозволяє людині шляхом розумових операцій ефективно взаємодіяти з іншими людьми, здатність до усвідомлення і вирішення в розумовому плані різних завдань і проблем, що постають в реальних ситуаціях життя.

Соціальний інтелект є частиною загального інтелекту і передбачає здатність особистості здійснювати свою соціальну біографію: жити, творити, працювати, взаємодіяти з іншими людьми. Результатом вияву соціального інтелекту людини є набуття нею соціальної компетентності.

Поняття «компетентність» з'явилося в останні роки з ідей теорії діяльності і поведінкових теорій. В ньому звертається увага на розвиток пізнавальної активності людини, на її прагнення до повноти і внутрішньої несперечливості знань про себе і світ.

Соціальна компетентність відображує здатність людини ефективно взаємодіяти з оточуючими людьми в системі міжособистісних стосунків, специфічна здатність, яка дозволяє ефективно вирішувати типові проблеми і задачі, що виникають в реальних ситуаціях повсякденного життя.

Соціальна компетентність – базисна, інтегральна характеристика особистості, що відображує її досягнення в розвитку стосунків з іншими людьми, забезпечує повноцінне оволодіння соціальною реальністю і дає

можливість ефективно вибудувати свою поведінку в залежності від ситуації й у відповідності з прийнятими в соціумі на даний момент нормами й цінностями.

Соціальна компетентність формується в ході освоєння індивідом систем спілкування і включення в спільну діяльність. До її складу входять:

- уміння орієнтуватись в соціальних ситуаціях;
- уміння правильно обирати особистісні особливості та емоційні стани інших людей;
- уміння обирати адекватні засоби спілкування і поводження з людьми, а також реалізовувати їх в процесі взаємодії.

Особливого значення при цьому набуває вміння поставити себе на місце іншого. Крім того, у людини повинні бути певні знання (включаючи вузькоспеціальні), особливі способи мислення і навички. Вищі рівні компетентності передбачають ініціативу, організаторські здібності, здатність оцінювати наслідки своїх дій.

Розвиток соціальної компетентності веде до того, що людина може моделювати і оцінювати наслідки своїх дій наперед і на довгострокову перспективу.

ЛЕКЦІЯ 7. ТЕОРІЇ АДАПТАЦІЇ ТА СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ

1. Поняття адаптації та соціалізації особистості
2. Сфери розгортання процесу соціалізації особистості.
3. Стадії процесу соціалізації.
4. Соціально-психологічні механізми соціалізації

Ключові поняття: соціалізація, соціальна адаптація, соціальна інтеріоризація, сфера соціалізації, стадії соціалізації, механізми соціалізації.

1. Поняття адаптації та соціалізації особистості

Соціально-психологічна реальність, соціально-психологічні явища виникають як відображення різних форм спілкування і взаємодії. Формування особистості відбувається за допомогою власного досвіду становлення і розвитку в безпосередніх соціальних контактах, у процесі яких людина зазнає впливу мікросередовища, а через нього — і макросередовища, його культури, соціальних норм і цінностей. Це і є соціалізація особистості.

Визначаючи поняття «соціалізація» різні дослідники виділяють ті чи інші сторони цього процесу в залежності від аспекту і мети, яка ставиться в дослідженні. Зміст поняття «соціалізація» деякі автори бачать в тім, що це процес «входження індивіда в соціальне середовище, пристосування до нього, освоєння певних ролей і функцій» (Б.Д. Паригін). Інші дослідники вважають процесом соціалізації «засвоєння індивідом соціального досвіду, в ході якого утворюється конкретна особистість» (І.С. Кон).

Визначення соціалізації як процесу, внаслідок якого індивід одержує недостатню йому соціальність, дає Б.Г. Ананьєв, говорячи, що соціалізація – це процес формування людини як особистості, її соціальне становлення, включення особистості у різні системи соціальних відносин, інституцій і організацій, засвоєння людиною знань, норм поведінки і т.ін., що склалися історично.

Т. Шибутані розглядає соціалізацію як безперервну адаптацію живого організму до його оточення, як формування здатності передбачати реакції інших людей і пристосовуватися до них. Особистість соціалізована тоді, коли вона здатна брати участь в узгоджених діях на основі конвенційних норм.

Соціалізація (лат. *socialis* — суспільний) — процес входження індивіда в суспільство, активного засвоєння ним соціального досвіду, соціальних ролей, норм, цінностей, необхідних для успішної життєдіяльності в певному суспільстві.

У процесі соціалізації в людини формуються соціальні якості, знання, вміння, навички, що дає їй змогу стати дієздатним учасником соціальних відносин. Соціалізація відбувається як за стихійного впливу на особистість різних обставин життя, так і за цілеспрямованого формування особистості. Людина прилучається до групи, намагаючись стати її частиною, досягнути почуття «Ми» і почуття «Я» серед «Ми», що позбавляє самотності, дає відчуття

сили і впевненості, спонукає до впливу на соціальне життя у групі в процесі міжособистісних контактів, сприяє набуттю індивідуального досвіду.

Формами реалізації процесу соціалізації є соціальна адаптація та інтеріоризація.

Соціальна адаптація (лат. *adaptatio* — пристосовувати) — вид взаємодії особи із соціальним середовищем, у процесі якого відбувається узгодження вимог та сподівань обох сторін.

Цей процес вказує на пристосування індивіда до рольових функцій, соціальних норм, спільностей, до умов функціонування різних сфер суспільства.

Інтеріоризація (лат. *interior* — внутрішній) — процес формування внутрішньої структури людської психіки за допомогою засвоєння соціальних норм, цінностей, ідеалів, процес переведення елементів зовнішнього середовища у внутрішнє «Я».

Двосторонній процес соціалізації передбачає засвоєння індивідом соціального досвіду шляхом входження в соціальне середовище, систему соціальних зв'язків і активне їх відтворення. Тобто людина не тільки адаптується до умов соціуму, елементів культури, норм, що формуються на різних рівнях життєдіяльності суспільства, а й завдяки своїй активності перетворює їх на власні цінності, орієнтації, установки.

Джерела сучасної концепції соціалізації містяться у працях американського психолога Альберта Бандури, французького соціолога Габрієля Тарда, американського соціолога Т. Парсонса. Нині процес соціалізації наука розглядає в широкому і вузькому розумінні цього поняття. Соціалізація у широкому розумінні — це визначення походження і формування родової природи людини (йдеться про філогенез — історичний процес розвитку людства), у вузькому — процес включення людини в соціальне життя шляхом активного засвоєння нею норм, цінностей та ідеалів. З урахуванням цього соціалізацію можна розглядати як типовий та одиничний процеси. Типовий процес визначається соціальними умовами, залежить від класових, етнічних, культурних та інших відмінностей. Пов'язаний він із формуванням типових для певної спільноти стереотипів поведінки. Соціалізація як одиничний процес пов'язана з індивідуалізацією особистості, виробленням нею власної лінії поведінки, набуттям особистого життєвого досвіду, тобто зі становленням індивідуальності.

Серед багатьох учених побутує думка, що соціалізація тісно пов'язана з адаптацією — пристосуванням організмів до навколишнього середовища. Вони трактують соціалізацію як безперервну адаптацію живого організму до оточення, як його здатність пристосовуватися до реакцій інших людей. За іншою точкою зору, адаптація є складовою соціалізації, її механізмом.

Існують певні взаємозв'язки соціалізації з вихованням — цілеспрямованим, свідомо здійснюваним впливом на особистість суспільства та його соціальних інститутів з метою організації та стимулювання активної діяльності особистості. Однак ці процеси не можуть бути ідентичними, адже соціалізація відбувається як під впливом цілеспрямованих зусиль, так і в

результаті безпосереднього впливу середовища, що таїть у собі елементи стихійності, неорганізованості. Отже, соціалізація є значно ширшим процесом, ніж виховання, який може бути як організованим, так і стихійним, не завжди усвідомлюваним.

Соціалізація людини розгортається в конкретних умовах її життєдіяльності. Цей процес охоплює всі аспекти залучення особистості до культури, навчання і виховання, за допомогою яких вона набуває соціальності, спроможності брати участь у соціальному житті. Успішній соціалізації сприяють такі чинники, як зміна поведінки, очікування і прагнення відповідати їм. У процесі історичної практики індивід виявляє свою соціальну сутність, формує соціальні якості, набуває особистого життєвого досвіду. Об'єктивно, формуючи та розвиваючи власне «Я», особа не може існувати без спілкування та поза діяльністю.

Обставини, за яких створюються умови для перебігу процесів соціалізації, називаються чинниками соціалізації.

У вітчизняній і зарубіжній науці існують різні класифікації чинників соціалізації. Зокрема, А.В.Мудрик виокремлює три групи чинників соціалізації:

- 1) макрочинники (Космос, планета, світ, країна, суспільство, держава);
- 2) мезочинники (етнос; місце і тип поселення - регіон, село, місто; засоби масової комунікації - радіо, телебачення, газети тощо);
- 3) мікрочинники (сім'я, групи ровесників, навчальні, професійні, громадські групи тощо).

2. Сфери розгортання процесу соціалізації особистості.

Процес соціалізації відбувається у конкретному середовищі, тобто у сфері соціалізації.

Сфера соціалізації — середовище дії, в якому відбувається процес розширення та примноження соціальних зв'язків індивіда з зовнішнім світом.

Основними сферами соціалізації є діяльність, спілкування та самосвідомість.

У діяльності людина виражає себе як суспільний індивід, проявляє особистісні смисли, виявляє самостійність, ініціативу, творчість та професіоналізм, засвоює нові види активності. В процесі соціалізації «набір» діяльностей індивіда розширюється. Тобто досягаються все нові і нові види діяльності: соціалізація відбувається як засвоєння все нових і нових форм моделей рольової поведінки, в результаті чого у індивіда поступово формується орієнтація в існуючій системі соціальних ролей. Це супроводжується трьома процесами:

1. Орієнтування в системі зв'язків, властивих кожному виду діяльності та між її різними видами. Продукт – особистісний вибір діяльності.
2. Центрування навколо головного, вибраного, зосередження уваги на ньому і підпорядкування йому інших діяльностей.
3. Осягнення особистістю у ході реалізації діяльності нових ролей і осмислення їх значущості.

Загалом сутність перетворень у системі діяльності полягає у процесі розширення можливостей індивіда як суб'єкта діяльності.

У сфері спілкування відбувається поглиблене розуміння себе та інших учасників комунікативного процесу, збагачення змісту взаємодії та сприйняття людьми одне одного. Формування особистості як суб'єкта діяльності стає можливим завдяки розгортанню процесів сфери спілкування, тобто розширенню соціальних зв'язків індивіда, а також становленню персональної системи особистісних смислів. За якими стоїть відповідно, орієнтація в системі предметних діяльностей, які задаються суспільством. Важлива роль в соціалізації індивіда надається розвитку і примноженню його контактів з іншими людьми і в умовах суспільно значущої сумісної діяльності.

Досягнення історії розвитку людських здібностей лише задані в об'єктивних явищах матеріальної та духовної культури. Щоб оволодіти ними, зробити їх своїми здібностями і органами своєї індивідуальності, людина повинна вступити у певні відношення з явищами навколишнього світу через інших людей, тобто в процес спілкування з ними. Так поступово в процесі спілкування дедалі повніше і глибше розкриваються різні грані людської особистості.

Зі сферою спілкування тісно пов'язана третя сфера соціалізації – сфера самосвідомості. Завдяки спілкуванню індивід починає правильно сприймати себе і інших, що сприяє становленню в людині образу її «Я». Саме в сфері відбувається формування певних структур індивідуальної самосвідомості, яка пов'язана з процесом самовизначення і становлення соціальної ідентичності особистості, передумовою яких є активне включення індивіда в різні соціальні спільноти. Сфера самосвідомості передбачає становлення «Я-концепції» індивіда, осмислення свого соціального статусу, засвоєння соціальних ролей, формування соціальної позиції, моральної орієнтації.

3. Стадії процесу соціалізації.

Соціалізація є тривалим процесом, у своєму розвитку вона долає кілька стадій.

Стадії соціалізації — етапи, періоди становлення особистості, засвоєння нею соціального досвіду.

Єдиної класифікації стадій соціалізації ще не вироблено, оскільки різні вчені за основу беруть різні критерії. Наприклад, з огляду на участь у трудовій діяльності Г. Андреева виокремлює дотрудову, трудову і післятрудова стадії соціалізації (соціологічний підхід). Дотрудова стадія охоплює дитячий, підлітковий та юнацький вік, включаючи два самостійні етапи: ранньої соціалізації (імітації і копіювання дітьми поведінки дорослих; ігрової діяльності, коли діти усвідомлюють поведінку як виконання ролі; групових ігор, під час яких діти вчаться розуміти, чого від них чекає група людей) та навчання. Трудова стадія соціалізації пов'язана із зрілістю особистості, реалізацією та поглибленням нею соціального досвіду. Специфіка післятрудова стадія соціалізації полягає в реалізації потенціалу людей

пенсійного віку. Саме в поглядах на цю стадію найчастіше виникають дискусії. Одні вчені вважають, що поняття «соціалізація особистості» несумісне з періодом життя індивіда, коли всі його соціальні функції згортаються. Інші, навпаки, переконані в тому, що в пенсійний період життя людина продовжує відтворювати соціальний досвід.

Для психоаналітичного підходу особливе значення в соціалізації індивіда має період раннього дитинства. Психоаналіз пов'язує стадії соціалізації з виявом біологічних потягів, інстинктів і підсвідомих мотивів людини.

Компромісний підхід до розгляду питання про стадії соціалізації враховує як соціологічні, так і психоаналітичні погляди. Згідно з ним виокремлюють такі етапи: первинну соціалізацію (охоплює дві стадії: від народження до початку навчання; від початку навчання у школі до початку соціальної зрілості та вибору професії) і вторинну соціалізацію (засвоєння соціальних ролей дорослою людиною у процесі праці, пізнання і спілкування).

З огляду на те, що змістовий і процесуальний аспекти соціалізації характеризуються яскраво вираженими віковими особливостями, виокремлюють ознаки, за допомогою яких визначають стадії соціалізації:

— залучення індивіда до діяльності (міра засвоєння знань, умінь і навичок та способи їх відтворення);

— рівень розвитку самосвідомості людини;

— провідні інститути соціалізації, що здійснюють домінуючий вплив на процес становлення та розвитку індивіда на цій стадії;

— способи соціалізації (опосередковані провідною діяльністю стосунки з іншими людьми, котрі визначають соціальний розвиток особистості на відповідному віковому етапі);

— соціально-психологічні механізми соціалізації.

Суспільство здійснює вплив на особистість через інститути соціалізації.

Інститути соціалізації — конкретні групи, в яких людина долучається до системи норм, цінностей і соціальних зв'язків (сім'я, школа, неформальні організації, засоби масової Інформації тощо).

Вони характеризуються стійкою формою організації спільної діяльності, усталеним комплексом правил, принципів, норм, що її регулюють. Водночас інститути соціалізації є різновидами особливих соціальних зв'язків, що забезпечують цілісність взаємодії особи і суспільства; заданим набором доцільно орієнтованих стандартів поведінки особи в конкретних ситуаціях.

Процес поєднання в соціально-психологічному відображенні людини умов соціуму з особливостями особистості пов'язаний із соціально-психологічними механізмами соціалізації особистості.

Соціально-психологічні механізми — психологічні впливи або засоби, за допомогою яких здійснюється соціально-психологічне відображення людиною реалій соціального життя, а отже перехід зовнішніх впливів соціального оточення у внутрішні регулятори її поведінки.

4. Соціально-психологічні механізми соціалізації

Соціалізація здійснюється за допомогою широкого набору засобів, специфічних для певного суспільства, соціального прошарку, віку людини. До них можна віднести способи вигодовування немовлят і догляд за ними; методи заохочення і покарання дітей в сім'ї, в групах ровесників, в навчальних і професійних групах; різноманітні види і типи відносин в головних сферах життєдіяльності людини (спілкування, гра, пізнання, предметнопрактична і духовно-практична діяльність, спорт тощо).

Узагальнюючи дані зарубіжних та вітчизняних авторів (Н.В.Андреєнкова, А.В.Мудрик, Н.Смелзер, Дж.К.Коулмен, У.Бронфенбреннер, Т.Парсонс та ін.) можна виокремити наступні групи способів соціалізації.

1. Традиційний - через сім'ю, найближче оточення. Цей спосіб характерний для ранніх етапів соціалізації (від народження до 5-6 років) і названий Т.Парсонсом «просоціалізацією» або «кусною ідентифікацією». Саме в сім'ї діти набувають перших навичок взаємодії, осягають перші соціальні ролі (у тому числі - статеві ролі, формування рис маскулінності й фемінінності), осмислюють перші норми і цінності. Тип поведінки батьків (авторитарний або ліберальний) має вплив на формування у дитини «образу-Я» (Р.Бернс).

2. Інституційний - через певні інститути: дитячий садок, школа, засоби масової інформації - преса, радіо, телебачення, Інтернет тощо. У процесі взаємодії людини з різними інститутами соціалізації на базі наростаючого накопичення нею відповідних знань і досвіду відбувається формування в неї соціально прийнятної поведінки.

3. Міжособистісний - у процесі спілкування з суб'єктивно значущими особами. Даний спосіб реалізується через такі механізми як імітація та ідентифікація (Н.Смелзер). Імітація з точки зору соціалізації розуміється як усвідомлюване прагнення дитини копіювати певну модель поведінки. Ідентифікація - як спосіб засвоєння дітьми поведінки, установок і цінностей батьків як своїх власних. Ці механізми характерні для ранніх стадій соціалізації.

4. Рефлексивний - спосіб, який розуміється як внутрішній діалог, в якому людина розглядає, оцінює, приймає або не приймає ті чи інші цінності, включаючи їх до своєї поведінки як результат перетворення суспільних відносин. Він реалізується через такі механізми як почуття сорому і провини (Н.Смелзер). Вони є негативними механізмами, оскільки забороняють певну поведінку або придушують її.

5. Стилізований - діє в рамках певної субкультури. Субкультуру прийнято розглядати як комплекс морально-психологічних рис і поведінкових проявів, які типові для людей певного віку, професійного або культурного прошарку, що загалом створює певний стиль життя. Вплив субкультури на соціалізацію людини залежить від міри референтності для індивіда тієї чи іншої групи, яка є її носієм.

Кожний спосіб має власний механізм реалізації. Щодо механізмів соціалізації в психології існує кілька точок зору.

У психоаналітичній школі під механізмами соціалізації розуміються механізми переведення внутрішніх стимулів у соціально прийнятні форми, серед яких головну роль відіграє ідентифікація.

У біхевіоризмі механізмами соціалізації прийнято вважати зовнішнє стимульне підкріплення тієї чи іншої поведінки і вчинків - нагороду і покарання, імітацію або наслідування.

Систематичного аналізу та чіткої класифікації соціально-психологічних механізмів соціалізації у психологічній науці немає. Одні вчені до механізмів соціалізації зараховують наслідування, навіювання, переконання, зараження, інші — соціальну фасилітацію (англ. facilitate — полегшувати), конформізм, дотримання норм, окремі — засвоєння стандартів поведінки, прийняття групових норм, почуття сорому, самоконтроль, соціальний обмін.

На думку Г.Тарда, механізм соціалізації включає в себе імітацію, ідентифікацію, керівництво.

У концепції Г.Парсонса, яка ґрунтується на психоаналітичному розумінні особистості, виокремлюються три головні механізми соціалізації індивіда: керована мотивація, механізм захисту і механізм пристосування.

У вітчизняній психології також не існує єдиної думки з цієї проблеми. Так, серед механізмів соціалізації називають:

-механізм інтеріоризації-екстеріоризації, що функціонує в процесі спільної діяльності (О.М.Леонтьєв);

-наслідування, референтна група, ідентифікація, рефлексія (А.В.Мудрик);

-навіювання, наслідування, психологічне зараження, ідентифікація, авторитет, популярність (С.А.Белічева);

-конформізм (А.Н.Сухов).

За ознакою «організованість - неорганізованість» соціально-психологічні механізми поділяють на цілеспрямовані (навчання, виховання, інструктаж тощо) та стихійні (ідентифікація, наслідування, престиж, авторитет, лідерство тощо) впливи. Стихійні впливи переважно базуються на ефекті довіри до людини, яка здійснює вплив, заниженій самокритичності, підвищеній сугестії (лат. suggestio — навіювання) індивіда, невпевненості у собі тощо. За ознакою «усвідомлювання - неусвідомлювання» виокремлюють усвідомлювані (переконання, вплив авторитету та ін.) та неусвідомлювані (проявляються здебільшого в ранньому дитинстві, виражаються через навіювання, наслідування, психологічне зараження, ідентифікацію) механізми соціалізації.

Отже, досягнення історії розвитку людських здібностей лише задані в об'єктивних явищах матеріальної та духовної культури. Щоб оволодіти ними, щоб зробити їх своїми здібностями і органами своєї індивідуальності, людина повинна вступити у певні відношення з явищами навколишнього світу через інших людей, тобто в процес спілкування з ними. Так поступово в процесі спілкування дедалі повніше і глибше розкриваються різні грані людської особистості.

Соціалізація, будучи складним, діалектичним цілісним процесом розвитку і саморозвитку, постає як єдність двох суперечливих сторін. Не засвоївши умов середовища, не утвердивши себе в ньому, не можна активно впливати на нього.

Разом з тим засвоєння соціального досвіду неможливе без індивідуальної активності самої людини у різних сферах діяльності.

Людина як особистість сама створює суспільні відносини, але перш ніж вона стане особистістю, їй доводиться пройти шлях соціалізації в різних групах. Залежно від ролі та місця, яке вона посідає в них, формуються певний тип особистості та її структура.

ЛЕКЦІЯ 8. СОЦІАЛЬНІ НОРМИ, ЦІННОСТІ І УСТАНОВКИ

1. Проблема обумовленості соціальної поведінки особистості
2. Соціальні норми
3. Соціальні цінності
4. Поняття соціальної установки та її структура

Ключові поняття: соціальні норми, соціальні цінності, ціннісні орієнтації, соціальна установка, парадокс Ла П'єра.

1. Проблема обумовленості соціальної поведінки особистості

Для соціальної психології надзвичайно важливо з'ясувати, яким чином структурні складові особистості проявляються в поведінці під час засвоєння нею соціального досвіду, як відбувається процес соціально-психологічного відображення дійсності, за допомогою яких соціально-психологічних механізмів здійснюється задоволення потреб людини в соціумі.

Поведінка особистості в соціумі зумовлюється та мотивується багатьма чинниками:

- особливостями розвитку суспільства;
- способами розв'язання суперечностей середовища та особистості;
- механізмами реалізації соціального життя;
- соціальними та індивідуальними умовами життєвої ситуації;
- особливостями соціальної інфраструктури;
- засвоєними традиціями, звичаями й життєвими цінностями;
- етнопсихологічними особливостями учасників взаємодії;
- індивідуальними властивостями самої особистості;
- з боку особистості важливу роль відіграє «Я-концепція».

Продуктивність взаємодії особистості з іншими значно зростає, якщо враховуються не лише індивідуальні інтереси, а й організованість у взаємодії, нормативне зміцнення, упорядкування зв'язків. Саме соціальні норми забезпечують узгодженість дій, регулювання поведінки, соціальний контроль, захист певних інтересів, відображають загальні вимоги суспільства до поведінки особи, групи в їхніх стосунках з соціальними інституціями, суспільством. Мета взаємозв'язку «Я-концепції» та соціального життя полягає в досягненні гармонії з навколишнім оточенням, в його підтримці. Отже, йдеться не про підгонку індивідуальних властивостей під соціальний стандарт, а про свідому оцінку людиною своїх дій і вчинків, прийняття (або неприйняття), зміну, корекцію тих стереотипів, цінностей і норм, які проповідує суспільство.

2. Соціальні норми

Соціальні норми — конвенціональні (тобто прийняті в певній групі або

спільності) правила, які приписують або забороняють певну поведінку, діяльність, дію.

Заборонні соціальні норми називаються також негативними, а ті, які приписують — позитивними; наприклад, з 10 старозавітних заповідей, принаймні, 7 — негативні. Крім того, соціальні норми розрізняються за ступенем експліцитності, конкретності, універсальності, суворості (обов'язковості) і т.д.

Існує багато класифікацій соціальних норм. Наприклад, У.Самнер розробив класифікацію, в якій виділяв звичаї, мораль і закони (держ. право). П.Рікер описує 4 типи приписів людської дії — технічні, стратегічні, естетичні, моральні, маючи на увазі, що в рамках однієї і тієї ж дії одночасно функціонують різні типи соціальних норм. Просту класифікаційну схему пропонує Д.Маркович — він ділить соціальні норми на соціальні приписи і технічні правила. Перші визначають соціальну поведінку людини, тобто ставлення людини до ін. членів суспільства (і до себе самої); другі регулюють ставлення людини до природи. Логічно виділити ще і 3-ю категорію — культових соціальних норм, що визначають ставлення людини до Бога.

Соціальні норми розрізняються залежно від: 1) соціальної системи (спільності, групи), яка їх створює (Маркович ділить їх на організовані і неорганізовані); 2) діяльності, до якої дані приписи відносяться, 3) виду санкцій, які застосовуються при порушенні приписів.

Закони (правові соціальні норми) є найтипівішим представником соціальних приписів, створюваних організованими соціальними системами (напр., державою). Неорганізовані соціальні системи (в т.ч. родичі, народ, частково сім'я, неформальні групи) створюють декілька типів соціальних приписів: звичаї (звичні соціальні норми), правила пристойності, правила ввічливості, правила хорошого тону, моду.

Соціальні норми складають важливу і значну частину будь-якої культури і субкультури; у свою чергу, в соціальних нормах виражається та або інша соціальна роль.

Слід розрізняти суспільні норми — зразки і правила поведінки, що регулюються і базуються на моральних поглядах суспільства на добро і зло, справедливість й несправедливість, чесність, гідність, порядність, людяність й забезпечуються, насамперед, внутрішньою переконаністю та силою громадської думки (вважається, що цьому зводіві усталених імперативів мають підкорятися всі без винятку члени даного суспільства як консолідованого цілого) і соціальні норми, тобто зумовлені об'єктивними закономірностями правила взаємодії, поведінки, які встановлюють загальні вимоги, волю певної частини або всього суспільства і забезпечуються різноманітними засобами соціального впливу. Розглядаючи соціальні норми за джерелом і способом утворення, варто розрізняти морально-етичні, правові, корпоративні та релігійні норми.

3. Соціальні цінності

Ціннісні орієнтації — важливий компонент світогляду особистості або групової ідеології, що виражає переваги і прагнення особистості або групи відносно тих або інших узагальнених людських цінностей (добробут, здоров'я, комфорт, пізнання, цивільні свободи, творчість, праця і т. п.). Синонімом виступає система цінностей.

Суспільні цінності – матеріальні та духовні явища, що є важливими, позитивним для суспільства. При цьому слід відокремлювати суспільні цінності від соціальних – тих, що стосуються певної соціальної групи.

Варто також зазначити, що суспільні цінності завжди є соціальними, але цінності соціальні не завжди є суспільними, бо можуть бути прийнятні тільки для даної групи.

Суб'єктивні орієнтації індивіда як члена суспільства (групи) на ті чи інші цінності характеризують соціальну установку людини (поряд із зазначеним вживаються й інші терміни, що характеризують дане поняття, — соціальна настанова, атитюд) і виражаються в думках, почуттях і певних способах поведінки.

Опановуючи та засвоюючи суспільний досвід, усі надбання попередніх поколінь через діяльність і спілкування, індивід оволодіває матеріальними й духовними цінностями, які застає на момент народження. Водночас навколишнє середовище не є для нього незмінним, а сам він не є пасивним продуктом взаємодії спадковості й середовища: вони реалізуються через активність особистості, на основі якої розв'язуються її соціально-психологічні проблеми.

Кожне покоління має свою систему цінностей, яка має і свої переваги, і свої недоліки. Обумовлене це тим, що кожне покоління – і старше, і середнє, і молодше живе в різних за соціокультурним виміром історичних умовах. Ті цінності, що мають переваги для старшого покоління, можуть вважатися недоліком для молодшого, і навпаки. Наприклад, безумовно позитивним в досвіді старшого покоління є акумулювання загальнолюдських цінностей, життєвий досвід, який допомагає стати толерантним (як кажуть в народі «мудрим»). Саме ці якості може запозичити в старших молоде покоління. Але треба врахувати, що самосвідомість старшого покоління формувалась в умовах певного соціокультурного середовища, яке мало свої стереотипи, і тому цінності, що були прищеплені старшому поколінню, визначаються панівною ідеологією того суспільства, в якому вони росли та соціалізувались. І саме вони можуть бути недоліком. Щось подібне можна спостерігати і в молодому поколінні, яке об'єднане власною субкультурою: поряд з юнацьким максималізмом і надмірною критичністю до інших (що визначається юнаками як категорія «справедливості»), безоглядним запозиченням псевдоцінностей, які культивуються мас-медіа, виступають відкритість новому досвіду, активність, динаміка й мобільність поглядів, установок. Тому кожному поколінню варто переймати у інших ті цінності, які на це заслуговують. Критерієм при цьому можуть слугувати не тільки вимоги часу, але й історичні

потреби суспільства, що висуваються країною, державою, наукою тощо.

Найцінніші ідеї, здорові моральні норми треба продовжувати. І продовження відбувається, як свідчить історичний досвід, на більш вищому рівні, в нових умовах. Саме тому зв'язок старшого покоління з молодшим відіграє дуже важливу роль в суспільно-історичному процесі.

4. Поняття соціальної установки та її структура

Соціальна установка - одна з основних категорій соціальної психології. Соціальні установки впливають не лише на наше мислення, але й на поведінку.

Засновником вітчизняної теорії установки є Д.М.Узнадзе. Згідно Узнадзе, установка - це цілісно-особистісний стан готовності до певної поведінкової реакції в даній ситуації й для задоволення певної потреби. У результаті повторення ситуації, установка особистості закріплюється, фіксується. Саме зафіксована (вторинна) установка являє собою соціальну. В англійській мові соціальній установці відповідає поняття «атитюд», який запропонували у 1918-1920 рр. У.Томас та Ф.Знаєцький. Саме вони дали перше визначення атитюду, який розумівся ними як «... стан свідомості, що регулює відношення й поведінку людини у зв'язку з певним об'єктом у певних умовах, і психологічне переживання ним соціальної цінності, змісту об'єкта». Згідно, Д.Крему, Р.С.Крачфільду і Е.Балачі: «Атитюди – це довгострокові стійкі системи позитивних і негативних оцінок, емоційних переживань і тенденцій діяти «за» або «проти» стосовно соціальних об'єктів».

Атитюди у вітчизняній соціальній психології позначаються терміном «фіксована соціальна установка».

На відміну від первинної, соціальна установка має:

- соціальний характер об'єктів, з якими пов'язане відношення й поведінка людини;
- усвідомленість цих відносин і поведінки;
- регулятивну роль.

Соціальні об'єкти розуміються в цьому випадку в самому широкому змісті: ними можуть бути інститути суспільства й держави, явища, події, норми, групи, особистості тощо.

Звичайна (первинна) установка, позбавлена соціальності, усвідомленості й відображує насамперед психофізіологічну готовність індивіда до певних дій.

Однак, установка й соціальна установка дуже часто тісно пов'язані компонентами однієї ситуації й однієї дії. Найпростіший випадок: спортсмен на старті забігу в змаганнях. Його соціальна установка – домогтися якогось результату, його звичайна установка – психофізіологічна готовність організму до зусиль. Неважко побачити, наскільки тісно взаємозалежні тут соціальна установка й проста установка

У літературі існує величезна кількість визначень соціальної установки, а також інших понять, які близькі до неї за своїм психологічним змістом.

До них можна віднести:

- категорію відносин у концепції В.Мясищева, яка розумілася ним як

система зв'язків особистості з дійсністю;

- поняття особистісного смислу О.М.Леонтьєва, який виділяв насамперед особистісний характер сприйняття людиною об'єктів реального світу і його відношення до них;

- спрямованість особистості в роботах Л. І.Божович.

Всі ці поняття відбивають у тій або іншій мірі окремі властивості соціальної установки.

Як досить складне утворення, соціальна установка має свою структуру. В 1942 р. М.Сміт виокремив три компоненти структури соціальної установки: когнітивний, афективний (емоційний) та конативний (поведінковий).

Когнітивний компонент містить у собі судження оцінного характеру, думки про об'єкти. На основі цих думок об'єктам приписуються якості корисності-шкідливості, бажаності-небажаності, прийнятності-неприйнятності.

Афективний компонент містить у собі почуття щодо соціального об'єкта: задоволення – невдоволення; симпатія – антипатія; любов – ненависть тощо. Деякі автори вважають емоційний компонент серцевиною атияду й зв'язують із ним мотивуючу функцію соціальної установки.

Конативний компонент містить у собі тенденції готовності до поведінки щодо соціальних об'єктів й означає готовність до дії, яка не обов'язково співпадає з реальною поведінкою.

Цьому може бути декілька пояснень.

По-перше, існує ціла система соціальних установок, які взаємопов'язані, взаємозалежні й нерідко суперечливі. Суперечливість соціальної дійсності неминуче породжує протиріччя в системі соціальних установок і навіть боротьбу між ними.

Приклад: В 1934 р. Річард Ла П'єр звернувся з письмовим запитом до 251 ресторану і готелів: «чи не погодитеся ви прийняти як гостей китайців». Відповіло 128 закладів. 92% з них відкинули пропозицію й тільки одна відповідь була позитивним. Але на той час Ла П'єр і «чарівна» пара китайських молодят уже протягом шести місяців мандрувала по всій країні, де всюди одержували привітний прийом, за винятком одного-єдиного випадку.

«Парадокс Лап'єра» породив тривалу дискусію й навіть поставив під сумнів взагалі корисність теорії соціальної установки. Насправді протиріччя мало місце не між атиядами й поведінкою, а між самими соціальними установками менеджерів, що знайшло відбиття в їхніх діях. З одного боку, вони мали забобони стосовно китайців і не хотіли б їх приймати, а з іншого, у дію вступили їхні соціальні установки стосовно суспільної думки й власної репутації. Якби вони відмовили китайцям, що вже з'явилися в готелі, це могло мати якісь негативні для їхньої репутації наслідки, а відмова під яким-небудь приводом у письмовій формі ні до чого не зобов'язувала.

По-друге, існують фактори, що ускладнюють зв'язок установки й поведінки. Один соціальний психолог нарахував 40 різних факторів, які ускладнюють взаємозв'язок «установка – поведінка». Підвищити можливість дії відповідно до установок можна, якщо усвідомити їх, проговорити. Для того щоб підсилити зв'язок між об'єктом і його оцінкою, необхідно нагадувати

установки (наприклад, постійно говорити їм про їхню любов або ненависть до кого-небудь). Чим частіше повторюють про установку, тим більше міцною стає ланка між об'єктом і оцінкою. Також вірогідність відповідності поведінки установкам збільшується, якщо установки є результатом досвіду. За таких умов, вони, швидше за все, будуть закріплені й почнуть визначати вчинки.

ЛЕКЦІЯ 9. РОЛЬ І СТАТУС ОСОБИСТОСТІ В ГРУПІ

1. Поняття «статус» в соціальній психології, види статусів
2. Основні складові статусу
3. Поняття «роль», головні підходи до розуміння поняття
4. Зв'язок соціальної ролі зі статусом

Ключові поняття: соціальний статус, авторитет, престиж особистості, соціальна роль, соціальні очікування.

1. Поняття «статус» в соціальній психології, види статусів

Сутність особистості у процесі спілкування найповніше розкривається через її ставлення до інших, що особливо помітно під час аналізу безпосередньої взаємодії людей.

Поведінка людини у спілкуванні з іншими людьми і групами визначається насамперед тими функціями, які вона виконує, її становищем у структурі внутрішньо-групових відносин: правами і обов'язками щодо інших людей і щодо групи загалом. Перш ніж стати суб'єктом суспільного життя, особистість проходить тривалий шлях розвитку як об'єкт взаємодії суспільства, групи, інших людей.

Місце особистості в суспільстві, яке визначає її спосіб життя і приналежність до певних соціальних, професійних та інших груп, тобто ознаки, що характеризують особистість як певний соціальний тип, фіксуються в понятті «статус».

Статус (лат. status — стан, становище) — місце індивіда в системі міжособистісних відносин у групі, суспільстві, його права, обов'язки і привілеї.

Підґрунтя статусу становлять ті права, які надаються особистості суспільством, конкретними соціальними групами, і обов'язки, які вона повинна виконувати відповідно до її місця в соціальній структурі. Оскільки людина є центром перетину зв'язків різного рівня й спільності, можна виокремити кілька статусів особистості (економічний, політичний, правовий, професійний, особистий), які виступають як соціальні ситуації її розвитку, складові інтегрального, соціального статусу.

У зарубіжній соціальній психології та соціології поняття «статус» вживається досить часто. Здебільшого під ним розуміють місце особистості в суспільстві, визначене в термінах прав і обов'язків, привілеїв і свобод, яких вона набуває в процесі життєдіяльності. Так, Т. Шибутані вважає, що людина може мати статус тільки стосовно інших, які визнають її місце і спілкуються з нею певним чином.

Тимашов С.Н. визначає статус як просте зібрання прав і обов'язків, виокремлюючи статуси «заданий» і «досягнутий», «формальний» і «неформальний», «суб'єктивний» і «об'єктивний». Хоуменс Г. пов'язує поняття статусу з авторитетом і повагою, якими користується людина в групі завдяки дотриманню нею групових норм, наслідуванню групових цінностей,

групової моралі. Чим більше особистість їх дотримується, тим впевненіше вона почувається в психологічній структурі групи. Проте високий статус забезпечується не тільки повагою кожного члена групи до конкретної людини, а й знанням того, що інші поважають її, що ця людина користується загальною повагою.

А ось В.Б. Ольшанський під статусом (позицією) розуміє елементарну одиницю соціальної системи, певне місце в структурі синхронних зв'язків між учасниками спільної діяльності. Позиція, на його думку; знеособлена — вона залежить не від якостей людини, а від умов і характеру самої діяльності. Саме структура діяльності визначає її права та обов'язки щодо інших учасників.

Та навряд чи можна погодитися з такими тлумаченнями статусу. Хоч статус і характеризує особистість як об'єкта соціального розвитку, він повинен розглядатися як єдність об'єктивного і суб'єктивного, особистісного. Особливо яскраво це виявляється в процесі соціально-психологічного вивчення особистості.

Статус характеризується не тільки відносною стабільністю, а й динамічністю, рухливістю, пов'язаними зі зміною обставин життя, власною поведінкою і діяльністю особистості. Бажаний соціальний статус забезпечується значною мірою завдяки власним особистісним якостям, а неособистісний чинник, хоч і відіграє важливу роль у первинній соціалізації, не визначає автоматично місця особистості в суспільстві.

Як уже зазначалося, статус особистості завжди пов'язаний із ставленням до неї інших людей, які, з одного боку; визнають її права, а з іншого — очікують і вимагають виконання обов'язків у реалізації певних функцій, поведінки відповідно до соціального стану. Залежно від того, на якому рівні ми розглядаємо статус особистості (соціальної системи, суспільства або конкретного колективу, малої групи), обсяг і якість прав і обов'язків змінюються від найбільш загальних і широких до конкретних і вузьких. Відповідно змінюються й вимоги до якостей особистості — носія статусу. На рівні первинного колективу така оцінка ґрунтується на комплексі її поведінкових, соціально-психологічних властивостей, на рівні соціальної системи — узагальнених соціальних якостей.

Існує широкий діапазон статусів: запропоновані, що досягаються, змішані, особисті, професійні, економічні, політичні, демографічні, релігійні і кровно-родинні, які відносяться до різновиду основних статусів.

Крім них існує величезна безліч епізодичних, неосновних статусів. Такі статуси пішохода, перехожого, пацієнта, свідка, учасника демонстрації, страйки або натовпу, читача, слухача, телеглядача і т. Д. Як правило, це тимчасові статуси. Права і обов'язки носіїв таких статусів часто ніяк не реєструються. Вони взагалі важко визначені у договорі, скажімо, у перехожого. Але вони є, хоча впливають не на головні, а на другорядні риси поведінки, мислення і відчуття. Так, статус професора визначає дуже багато чого в житті даної людини. А його тимчасовий статус перехожого або пацієнта? Звичайно ж ні.

Отже, людина має основні (визначальні його життєдіяльність) і неосновні (що впливають на деталі поведінки) статуси. Перші істотно відрізняються від

других.

За кожним статусом — постійним або тимчасовим, основним або неосновним — варто особлива соціальна група або соціальна категорія. Католики, консерватори, інженери (основні статуси) утворюють реальні групи. Наприклад, пацієнти, пішоходи (неосновні статуси) утворюють номінальні групи або статистичні категорії. Як правило, носії неосновних статусів ніяк не погодять поведінку один з одним і не взаємодіють.

Люди мають безліч статусів і належать до безлічі соціальних груп, престиж яких в суспільстві є неоднаковим: комерсанти цінуються вище сантехників чи різноробочих; чоловіки володіють великим соціальним «вагою», ніж жінки; приналежність до титульного етносу в державі не одне і те ж, що приналежність до національної меншини, і т. д.

Згодом в громадській думці виробляється, передається, підтримується, але, як правило, ні в яких документах не реєструється ієрархія статусів і соціальних груп, де одних цінують і поважають більше за інших.

Місце в такій незримою ієрархії називається рангом, який буває високим, середнім або низьким. Ієрархія може існувати між групами в рамках одного суспільства (інтергруповою) і між індивідами в рамках однієї групи (інтрагруповою). І місце людини в них висловлюють також терміном «ранг».

Розбіжність статусів викликає протиріччя в інтергруповою і інтрагруповою ієрархії, яке виникає при двох обставинах:

коли індивід займає в одній групі високий ранг, а в другій — низький; коли права і обов'язки статусу однієї людини суперечать або заважають виконанню прав і обов'язків іншого. Високооплачуваний чиновник (високий професійний ранг) швидше за все буде володарем також високого сімейного рангу як людина, що забезпечує матеріальний достаток сім'ї. Але звідси автоматично не випливає, що у нього будуть високі ранги в інших групах — серед друзів, родичів, товаришів по службі.

Хоча статуси вступають в соціальні відносини не прямо, а тільки побічно (через їх носіїв), вони головним чином визначають зміст і характер соціальних відносин.

2. Основні складові статусу

Головними складовими статусу є авторитет та престиж особистості. Авторитет, як і престиж, визначається як вплив особистості на інших людей, зумовлений соціальним станом, посадою, можливістю приймати рішення, тобто співвідноситься з уявленням про певну владу. Крім цього, престиж чи авторитет може означати міру визнання іншими людьми якихось переваг особистості, не обов'язково пов'язаних з її посадою чи владою. У цьому випадку носій авторитету є суб'єктом ціннісного, а не функціонального відношення. Людина відчуває вплив авторитету, оскільки він є для неї виразником значущих ціннісних якостей.

То ж вирішальним моментом у формуванні відносин авторитету є не сама

по собі об'єктивна цінність якихось властивостей людини, а їх суб'єктивна цінність для нас. Авторитет щодо цього є еталоном, зразком для інших людей.

Підґрунтям авторитету є ті властивості людини, її риси, які за рівнем свого розвитку суттєво переважають такі самі якості інших. Це означає, що в авторитеті можна визначити як кількісну, так і якісну характеристики (рівень значущості цих властивостей). Залежно від характеру останніх розрізняють такі різновиди (форми) авторитету: моральний, функціональний (діловий, професійний), формальний (посадовий). Як бачимо, поняття авторитету багато в чому збігається з поняттям статусу особистості.

Можна сказати, що статус — це величина престижу в спілкуванні з іншими. Найпоширенішим методом його дослідження в соціальній психології є соціометрична методика, на підставі якої виокремлюють статусну структуру міжособистісних взаємин, тобто диференціюють членів групи за кількістю отриманих виборів.

На рівні міжособистісного спілкування статус — це місце людини в системі її зв'язків з іншими людьми, тобто показник соціально-психологічних властивостей особистості як об'єкта комунікації й взаємодії в групі (системі внутрішньогрупових відносин).

Суб'єктивний бік статусу постає як певна позиція особистості, що відображає систему вибіркового ставлення до людей, з якими вона взаємодіє в процесі спілкування до груп та інших спільностей, соціальної системи.

3. Поняття «роль», головні підходи до розуміння поняття

Людина дивиться на світ і ставиться до інших людей у відповідності зі своїм статусом. Бідні зневажають багатих, а багаті з зневагою ставляться до бідних. Власники собак не розуміють людей, які люблять чистоту і порядок на газонах. Професійний слідчий, хоча і несвідомо, ділить людей на потенційних злочинців, законослухняних і свідків.

Політичні, релігійні, демографічні, економічні, професійні статуси людини визначають інтенсивність, тривалість, спрямованість і зміст соціальних відносин людей.

Роль (франц. *Role*) — образ, втілений актором.

У будь-якому суспільстві, в будь-якій соціальній групі діяльність особистості виступає як виконання певних соціальних функцій. Місце особистості в структурі відносин, що склалися, одночасно визначає і виконання нею певних функцій, і своєрідну систему поведінки, поведінкових зразків та норм, які відповідають виконуваним функціям.

Роль (франц. *rôle* — список) — певна соціальна, психологічна характеристика особистості, спосіб поведінки людини залежно від її статусу і позиції у групі, суспільстві, в системі міжособистісних, суспільних відносин.

Соціальна роль — це поведінка, очікуване від того, хто має певний соціальний статус. Соціальні ролі — це сукупність вимог, пропонованих індивіду суспільством, а також дій, які повинен виконати людина, що займає даний статус у соціальній системі. У людини може бути безліч ролей.

Статус дітей зазвичай підпорядкований дорослим, і від дітей очікується шанобливість по відношенню до останніх. Статус солдатів відмінний від статусу цивільних; роль солдатів пов'язана з ризиком і виконанням присяги, чого не можна сказати про інші групи населення. Статус жінок відрізняється від статусу чоловіків, і тому від них очікують іншої поведінки, ніж від чоловіків.

Кожен індивід може мати велике число статусів, і навколишні вправі очікувати від нього виконання ролей відповідно до даних статусами. У цьому сенсі статус і роль — це дві сторони одного феномена: якщо статус є сукупністю прав, привілеїв і обов'язків, то роль — дією в рамках цієї сукупності прав і обов'язків.

Соціальна роль полягає: з рольового очікування (експектації) і виконання цієї ролі (гри).

Норми культури засвоюються в основному через навчання ролям. Наприклад, людина, що освоює роль військового, долучається до звичаїв, моральним нормам і законам, характерним для статусу даної ролі. Лише поодинокі норми приймаються всіма членами суспільства, прийняття більшості норм залежить від статусу тієї чи іншої особистості. Те, що прийнятно для одного статусу, виявляється неприйнятним для іншого.

Таким чином, соціалізація як процес навчання загальноприйнятими способам і методам дій і взаємодій є найважливішим процесом навчання рольовому поведінці, в результаті чого індивід дійсно стає частиною суспільства.

Розглянемо деякі визначення соціальної ролі:

- фіксація окремого положення, яке займає той чи інший індивід у системі суспільних відносин;
- функція, нормативно схвалений зразок поведінки, очікуваний від кожного, що займає цю позицію;
- суспільно необхідний вид діяльності і способ поведінки особистості, які несуть друк громадської оцінки (схвалення, осуд і т. д.);
- поведінку особистості відповідно до її суспільним статусом;
- узагальнений спосіб виконання певної соціальної функції, коли від людини очікуються певні дії;
- стійкий стереотип поведінки в певних соціальних ситуаціях;
- сукупність об'єктивних і суб'єктивних очікувань (експектацій), похідних від соціально-політичної, економічної чи будь-якої іншої структури суспільства;
- соціальна функція особистості, відповідна прийнятим уявленням людей в залежності від їх статусу або позиції в суспільстві, в системі міжособистісних відносин;
- існуюча в суспільстві система очікувань щодо поведінки індивіда, що займає певне положення, в його взаємодії з іншими індивідами;
- система специфічних очікувань по відношенню до себе індивіда, що займає певне положення, т. е. як він представляє модель своєї власної

поведінки у взаємодії з іншими індивідами;

- відкрите, спостерігається поведінка індивіда, що займає певне положення;
- уявлення про запропонованому шаблоні поведінки, яке очікується і вимагається від людини в даній ситуації;
- запропоновані дії, характерні для тих, хто займає певну соціальну позицію;
- набір норм, що визначають, як має поводитися людина даного соціального становища.

Таким чином, соціальна роль трактується як очікування, вид діяльності, поведінку, уявлення, стереотип, соціальна функція і навіть набір норм. Ми розглядаємо соціальну роль як функцію соціального статусу особистості, що реалізується на рівні суспільної свідомості в експектації, нормах і санкціях в соціальному досвіді конкретної людини.

Можна виокремити три головні підходи до розуміння ролі. За першого підходу в понятті «роль» підкреслюються вимоги і очікування щодо поведінки особистості, яка діє в певній ситуації і посідає певне місце в системі суспільних і групових відносин. У такому розумінні роль виступає як динамічний аспект статусу. Згідно з І.С.Коном, соціальна роль — це те, що очікується в конкретному суспільстві від будь-якої людини, яка посідає певне місце в соціальній системі.

Інші дослідники, зокрема Л.П.Буєва, Е.С.Кузьмін, Б.Д.Паригін, Р.Лінтон і Т.Ньюкомб, також підкреслюють, що поведінка особистості підпорядковується відповідним нормам, правилам спілкування, тобто регламентується тими чи іншими вимогами суспільства або соціальної групи. Тут роль є зовнішнім щодо структури особистості елементом соціальної структури, зовнішнім розпорядженням, яке має певне значення для поведінки особистості.

Але ці зовнішні вимоги не можуть завжди однозначно визначати поведінку конкретної людини. Прийняття або неприйняття ролі залежить і від поведінки інших людей конкретної соціальної групи, а ще більше від системи цінностей цих людей і від того, як особистість ставиться до групи, наскільки ідентифікує себе з нею, від її позиції та індивідуальних особливостей.

Якщо вбачати в соціальній ролі діяльність тільки за обов'язками, дуже важко зрозуміти, звідки ж береться ініціатива, творча активність і багато чого, що людина робить не за обов'язком чи наказом. Виявляється, що поведінка особистості значною мірою залежить від того, як вона сама оцінює, зіставляє зі своїм «Я» цю роль, від її волі, бажань, мотивів, здібностей, інтересів. Суб'єктивний зріз поведінки, який показує, що особистість не автоматично сприймає рольові вимоги й очікування, а визначає вибір своєї поведінки через власне «Я», характеризує другий підхід до визначення ролі.

У зарубіжних дослідженнях щодо цього існують різні, іноді не сумісні точки зору. Так, Дж.Морено імпровізоване, творче начало особистості, свободу її поведінки доводить майже до заперечення будь-якої залежності особистості від суспільства. Реальне життя людини у нього постає як виконання певної ролі, причому рольові ігри, метод психодрами використовується не тільки для розв'язання внутрішніх конфліктів особистості, а й для розв'язання соціальних

суперечностей. Насправді ж у реальному житті особистість ніколи не є тільки актором, «ігровим персонажем», що змінює свої численні маски. Суб'єктивне ставлення особистості до своїх соціальних функцій справді дуже важливе, але не менш важливий і сам об'єктивний зміст функцій, які задає суспільство.

Деякі соціологи навіть самі суспільні відносини намагаються уявити як результат «ігрової» діяльності людей. У цьому випадку одиницею соціальних систем для них є соціальна роль, комплекс орієнтацій на дію і дії, що завжди взаємопов'язані, у будь-якому разі, ще з однією іншою роллю ще одного соціального актора. Таким чином, прототипом соціальної системи може бути взаємодія навіть двох соціальних акторів, які виконують соціальні ролі, пов'язані одна з одною. Для Т.Парсонса структура соціальної системи також є процесом психічної взаємодії, емоційного ставлення людей один до одного. Головною ж одиницею соціальної системи вважається акт участі діючої особи в процесі взаємодії як системи, що виступає в єдності статусу і ролі. Сама роль — це той організований сектор в орієнтації діючої особи, який формує і визначає її участь у процесі взаємодії. Але таке розуміння ролі не розкриває ні сутності особистості, ні сутності суспільства. Як і за першого підходу, особистість змушена або приймати ті форми, які ш нав'язує суспільство, пристосовуватися до них, або її поведінка-буде повністю спонтанною, зумовленою тільки її індивідуальними якостями.

Існує і третій підхід до розуміння ролі. Оскільки реальна поведінка особистості завжди детермінована соціальними і психологічними, об'єктивними і суб'єктивними чинниками, то саме вони повинні становити головний зміст ролі, тобто особистість розглядається з точки зору її рольової поведінки. Це дає можливість класифікувати різні ролі, які відіграє особистість, вичленувати рівні розгляду ролі й виявити її структуру.

Іноколи в нашій літературі ототожнюють поняття «соціальна роль» та «соціальна функція». Одним із перших здійснив спробу розділити їх О.Кречмар, котрий дійшов висновку, що обидва поняття розглядають різні аспекти соціальної діяльності. У першому випадку підкреслюється об'єктивний, саме соціальний аспект діяльності. Полягає він у тому, що ця діяльність набуває певного значення для групи, суспільства, оскільки задовольняє якісь соціальні потреби та інтереси. Туї соціальна діяльність розглядається з позиції досягнутого ефекту, об'єктивної цілеспрямованості. Це погляд на діяльність ніби «ззовні», абстрагований від суб'єктивних, особистісних моментів.

У другому випадку підкреслюється суб'єктивний, особистісний характер діяльності, коли вона здійснюється в поведінці конкретних людей, котрі виявляють при цьому свої здібності, мотиви, орієнтації. Якщо в першому аспекті підкреслюється відповідь про мету діяльності, то в другому - про спосіб реалізації діяльності. Отже, поняття «соціальна функція» фіксує перший, знеособлений момент діяльності. Особистість у цьому разі розглядається насамперед з боку її приналежності до якоїсь спільності, де вона є виконавцем певної соціальної функції.

Поняття «соціальна роль» фіксує саме соціально-психологічний аспект

діяльності. Це поведінкова «технологія» реалізації соціальної функції, конкретний спосіб її виконання. Якщо соціальна функція відповідає на запитання «що людина робить?», то соціальна роль — «як вона це робить?». Соціальна роль розуміється як спосіб реалізації соціальної діяльності через певні вчинки особистості, її поведінку.

Таким чином, соціальна роль характеризує соціальну діяльність з боку її функціональної значущості для суб'єкта діяльності, а соціальна функція як знеособлений момент соціальної діяльності детермінує соціальну роль, що є особистісним, суб'єктивним аспектом соціальної діяльності.

Види соціальних ролей

Види соціальних ролей визначаються різноманітністю соціальних груп, видів діяльності і відносин, в які включена особистість. Залежно від суспільних відносин виділяють соціальні та міжособистісні соціальні ролі.

Соціальні ролі пов'язані з соціальним статусом, професією або видом діяльності (вчитель, учень, студент, продавець). Це стандартизовані безособові ролі, що будуються на основі прав і обов'язків, незалежно від того, хто ці ролі виконує. Виділяють соціально-демографічні ролі: чоловік, дружина, дочка, син, онук ... Чоловік і жінка — це теж соціальні ролі, біологічно зумовлені і передбачають специфічні способи поведінки, закріплені суспільними нормами, звичаями.

Міжособистісні ролі пов'язані з міжособистісними відносинами, які регулюються на емоційному рівні (лідер, скривджений, нехтуємо, кумир сім'ї, улюблений і т. Д.)

У житті, в міжособистісних відносинах, кожна людина виступає в якийсь домінуючою соціальною ролі, своєрідному соціальному амплуа як найбільш типовому індивідуальному образі, звичному для оточуючих. Змінити звичний образ вкрай важко як для самої людини, так і для сприйняття оточуючих його людей. Чим довший період часу існує група, тим звичніше стають для оточуючих домінуючі соціальні ролі кожного учасника групи і тим складніше змінити звичний для оточуючих стереотип поведінки.

Основні характеристики соціальної ролі

Основні характеристики соціальної ролі виділені американським соціологом Т. Парсонсом. Він запропонував наступні чотири характеристики будь-якої ролі.

1. За масштабом. Частина ролей може бути строго обмежена, в той час як інша — розмита.

2. За способом отримання. Ролі діляться на запропоновані і завойовані (ще їх називають досягаються).

3. За ступенем формалізації. Діяльність може протікати як в строго встановлених рамках, так і довільно.

4. За видами мотивації. В якості мотивації можуть виступати особистий прибуток, суспільне благо і т. Д.

Масштаб ролі залежить від діапазону міжособистісних відносин. Чим більше діапазон, тим більше масштаб. Так, наприклад, соціальні ролі подружжя мають дуже великий масштаб, оскільки між чоловіком і дружиною

встановлюється найширший діапазон відносин. З одного боку, це відносини міжособистісні, що базуються на різноманітті почуттів і емоцій; з іншого — відносини регулюються нормативними актами і в певному сенсі є формальними.

Учасники даного соціального взаємодії цікавляться різними сторонами життя один одного, їх відносини практично не обмежені. В інших випадках, коли відносини строго визначаються соціальними ролями (наприклад, відносини продавця і покупця), взаємодія може здійснюватися тільки з конкретного приводу (в даному випадку — покупки). Тут масштаб ролі зводиться до вузького кола специфічних питань і є невеликим.

Спосіб отримання ролі залежить від того, наскільки неминучою є дана роль для людини. Так, ролі молодшої людини, старого, чоловіки, жінки автоматично визначаються віком і підлогою людини і не вимагають особливих зусиль для їх придбання. Тут може бути тільки проблема відповідності своєї ролі, яка вже існує як даність. Інші ролі досягаються або навіть завойовуються в процесі життя людини і в результаті цілеспрямованих спеціальних зусиль. Наприклад, роль студента, наукового співробітника, професора і т. Д. Це практично всі ролі, пов'язані з професією і будь-якими досягненнями людини.

Формалізація як описова характеристика соціальної ролі визначається специфікою міжособистісних відносин носія цієї ролі. Одні ролі передбачають встановлення тільки формальних відносин між людьми з жорсткою регламентацією правил поведінки; інші, навпаки, — тільки неформальних; треті можуть поєднувати в собі як формальні, так і неформальні відносини.

Очевидно, що відносини представника поліції з порушником правил дорожнього руху повинні визначатися формальними правилами, а відносини між близькими людьми — почуттями. Формальні відносини часто супроводжуються неформальними, в яких проявляється емоційність, адже людина, сприймаючи і оцінюючи іншого, виявляє до нього симпатію або антипатію. Це відбувається, коли люди взаємодіють деякий час і відносини стають відносно стійкими.

Мотивація залежить від потреб і мотивів людини. Різні ролі обумовлені різними мотивами. Батьки, піклуючись про благо своєї дитини, керуються насамперед почуттям любові і турботи; керівник трудиться в ім'я справи і т. д.

4. Зв'язок соціальної ролі зі статусом

Ми вважаємо, що розуміння ролі як поведінки, необхідної для виконання відповідної соціальної функції, характеризує роль, перш за все, в соціально-психологічному плані. Саме на соціально-психологічному рівні, на рівні рольової поведінки особистість виступає і об'єктом, і суб'єктом діяльності. Тут враховуються об'єктивний результат, суспільна значущість діяльності особистості й успішність виконання нею ролі залежно від індивідуальних якостей, рольових очікувань і вимог, що йдуть від соціальної групи, а також ставлення особистості до них, яке виражає її позицію в структурі формального і неформального спілкування.

Отже, соціальна роль є ланкою зв'язку між статусом особистості та її позицією, це практична реалізація статусу і позиції в міжособистісному спілкуванні.

Зразок ролі. Механізми прийняття ролі закладаються ще в ранньому дитинстві. У процесі соціалізації дитина засвоює певні зразки поведінки, в яких сконцентровані очікування і вимоги оточуючих людей щодо її поведінки. Ці зразки поведінки виступають як щось зовнішнє стосовно дитини, як певний шаблон, або стандарт, якого вона має дотримуватися спочатку шляхом наслідування і пристосування, згодом — свідомого засвоєння.

Нормальне дитинство навчає кожну людину приймати відповідні ролі й дотримуватись їх (у протилежному випадку цей механізм не діє або діє з дефектами). Виконуючи функцію орієнтира і регулятора поведінки, зразок ролі поступово, мірою підкріплення (застосування санкцій) перетворюється на норму поведінки.

Зразок ролі пов'язаний перш за все зі статусом особистості. Вимоги й очікування хоч і постають у формі суб'єктивних виявів оточуючих людей, але залежать від економічної, політичної, ідеологічної та інших структур суспільства і сприймаються особистістю як об'єктивні, зумовлені практичними відносинами і об'єктивними потребами, необхідністю регулювати поведінку людей у суспільстві.

Модель ролі. Навколишня дійсність дає особистості велику кількість зразків поведінки в аналогічних ситуаціях і навіть у крайніх випадках визначені суспільством або групою межі залишають місце для індивідуальних варіацій. Сприймаючи різні зразки поведінки, прийняті в різних групах, особистість оцінює їх, зіставляє один з одним і зі своїми здібностями і можливостями слідувати їм, зі своїм життєвим досвідом і знаннями. У неї виробляється свій власний зразок виконання ролі, або модель власної поведінки. На відміну від зразка, вона є не простим відображенням зовнішніх вимог, а результатом діалектичного поєднання внутрішнього і зовнішнього в структурі особистості. У моделі втілено не тільки знання рольових вимог і очікувань, а й ставлення до них — це внутрішній регулятор поведінки, в якому фіксується стійка спрямованість особистості. Приписуваний зразок поведінки може і не збігатися з тим, як його уявляє сама особистість.

Якщо ця розбіжність зберігається, то вона може стати підґрунтям внутрішньорольового конфлікту, результати якого часто набирають небажаних форм поведінки. Якщо ж зразок ролі збігається з орієнтаціями, попереднім досвідом особистості, її установками — тоді він приймається особистістю, стає дійсною моделлю поведінки, «інтерналізованою роллю», хоча міра включеності ролі в «Я» дуже відрізняється за рівнем інтерналізації — від зовнішнього прийняття до повної ідентифікації з роллю.

Модель ролі багато в чому зумовлюється позицією особистості, її ціннісними орієнтаціями, установками, психічним настроєм. Адже саме вони значною мірою визначають глибину розуміння і прийняття ролі, співвідношення різних ролей у структурі особистості, їх конфліктність, розподіл ролей у процесі групового спілкування, тобто забезпечують

переведення об'єктивних детермінант поведінки у внутрішній регулятор діяльності особистості, мотиви її поведінки.

Рольова поведінка. Опредметнений вияв, практична реалізація зразка і моделі ролі здійснюються на рівні рольової поведінки. Це — реальні вчинки людей, опосередковані вимогами і очікуваннями оточення, особистісними властивостями людини, її уявленнями про оточуючих людей і про саму себе. Рольова поведінка неможлива поза спілкуванням (безпосереднім чи опосередкованим), бо вона задовольняє потребу особистості в інших людях, людських зв'язках. Хоча рольова поведінка формується не тільки в процесі міжособистісного спілкування в малих групах, а й через засвоєння впливу засобів масової інформації, пов'язаний цей процес перш за все з безпосереднім спілкуванням, де інші люди виступають для особистості як «значущі інші».

Зміст ролі людина засвоює через спілкування з іншими. Саме експектації і вимоги оточуючих людей дають особистості перші зразки виконуваних ролей і багато в чому визначають її власне ставлення до них. Як підкреслює Б.Г. Ананьєв, на будь-якому рівні і за будь-якої складності поведінки особистості існує взаємозалежність між:

- інформацією про людей і міжособистісними стосунками;
- комунікацією і саморегуляцією вчинків людини в процесі спілкування;
- формуванням внутрішнього світу самої особистості.

Рольова поведінка — істотний і необхідний компонент спілкування. Вихідний момент будь-якої комунікації і взаємодії — взаємне визначення статусу та позиції людей, які спілкуються. Саме в рольовій поведінці виявляються функції спілкування: гностична, оцінна, комунікативна, регулятивна. Перетин позицій, статусів, ролей людей, які взаємодіють, регулює і спрямовує спілкування в певне рiчище, забезпечує взаєморозуміння і співробітництво, вказує на приналежність особистості до певних груп, на сферу її діяльності та місце в структурі групових відносин.

Роль — це характеристика особистості як члена колективу, соціальної групи, суспільства в процесі спілкування. Насамперед, вона відображає залучення особистості до діяльності конкретного об'єднання і виконання в ньому певної функції та обов'язків за умови відповідної залежності між його членами.

Оскільки особистість завжди взаємодіє з багатьма групами і колективами, відіграючи в кожному з них специфічну роль, виявляючи різну міру активності, вона характеризується комплексом соціальних ролей, які утворюють рольове поле особистості. За допомогою цих ролей особистість включається в усі сфери суспільних відносин.

Таким чином, роль стає найважливішим засобом соціалізації та регуляції соціальної поведінки.

ЛЕКЦІЯ 10. ЛІДЕРСТВО ТА КЕРІВНИЦТВО В МАЛІЙ ГРУПІ

1. Поняття лідерства і керівництва, їх особливості
2. Теорії походження лідерства
3. Типологія лідерів та керівників

Ключові поняття: лідерство, керівництво, лідер, керівник, авторитарний лідер, демократичний лідер, ліберальний лідер, стиль лідерства, інструментальний лідер.

1. Поняття лідерства і керівництва, їх особливості

Єдність, організованість, мобільність соціальної групи залежать від багатьох зовнішніх (особливості структури, в яку група включена) і внутрішніх чинників. Впливовими чинниками внутрішньогрупової єдності є керівництво і лідерство.

Керівництво — здійснюваний індивідом чи колективним суб'єктом соціально-психологічний вплив на інших людей з метою структурування дій та відносин у групі (організації).

Керівництво є суто управлінським феноменом, офіційно регламентованим соціально організованим процесом. Реалізують функції керівництва спеціалізовані структури (у великих організаціях), а також безпосередньо керівник.

Керівник — індивід, на якого офіційно покладені функції управління і організації діяльності в групі (установі, фірмі та ін.).

Завдання його полягає у визначенні цілей спільної діяльності, які фіксують напрям розвитку організації, тобто задають образ кінцевого стану, до якого повинна дійти вона через певний проміжок часу. У визначенні таких цілей, структуруванні діяльності й відносин у спільності під час розв'язання нею різноманітних завдань, у впливі на персонал полягають сенс і сутність процесу керівництва.

З феноменом керівництва пов'язаний феномен лідерства у групі (організації). Вони іноді бувають тотожними, а часом породжують у своїй взаємодії протистояння і конфлікти.

Лідерство (англ. leader — провідник, ведучий, керівник) — один з процесів організації й управління малою соціальною групою, який сприяє досягненню групових цілей в оптимальні терміни та з оптимальним ефектом.

Цей процес значною мірою обумовлений панівними у суспільстві соціальними відносинами. Його характеризують відносини домінування і підкорення, впливу і наслідування в системі міжособистісних відносин у групі. Лідерство спрямоване на пробудження в членів групи мрії, до якої вони прямуватимуть, насаження їх необхідною для цього енергією. Ефективність його залежить від наявності у соціальній групі визнаного всіма, авторитетного лідера.

Лідер — наділений найбільшим ціннісним потенціалом індивід, який має

провідний вплив у групі.

Феномен лідерства є динамічним процесом малої групи, який може бути доволі суперечливим: домагання лідера і готовність до його провідної ролі можуть і не збігатися. Лідер не висувається групою на відповідну посаду, а спонтанно займає керівну позицію за явної чи прихованої її згоди. Найчастіше він перебирає роль неофіційного керівника, а з його особистістю ідентифікується специфічна система групових норм та цінностей, яка не завжди тотожна офіційній системі. Оскільки лідерство є системою відносин у групі, його слід розглядати як групове явище, адже лідер завжди є елементом цієї структури. Психологічна сутність лідерства полягає у здатності впливати на індивідів і групу, спрямовувати їхні зусилля на досягнення цілей.

Між лідерством і керівництвом, керівником і лідером існують певні відмінності. Поширеним є твердження, що лідерські можливості збільшують силу впливу керівника; за активної реалізації керівником якостей ділового і мотиваційного лідера зростає задоволеність індивідів членством у групі. Але існують міркування, що ролі керівника і лідера у групі мають належати різним особам. Щодо цього використовують такі аргументи:

- діяльність лідера і керівника має неоднакову спрямованість. Керівник зорієнтований на реалізацію завдань групи, лідер — на її внутрішні інтереси;
- експресивний лідер, стаючи формальним керівником, розвалює групову діяльність або змушений переорієнтуватися на інструментальні функції (ділова сфера). Це може спричинити його конфлікт з групою (він або не стає керівником, або перестає бути лідером);
- існує не так багато груп, яким властиве поєднання в одній особі керівника та інструментального лідера. Як правило, такими є наукові колективи;
- у багатьох групах (шкільний клас, студентська група) таке поєднання неможливе через вікові, статусні відмінності керівника і групи.

Незважаючи на відмінності, керівник і лідер часто вирішують і взаємопов'язані проблеми, покликані стимулювати групу, націлювати її на розв'язання групових завдань та ін. Чимало спільних рис містять і психологічні характеристики їх діяльності, зокрема:

- керівник і лідер є координаторами, організаторами соціальної групи;
- керівник і лідер, хоч і різними засобами, здійснюють соціальний вплив у групі;
- керівник і лідер використовують субординаційні відносини (керівник — чітко регламентовані, лідер — задалегідь не передбачені).

Особа, яка претендує на роль лідера, передусім має компенсувати недоліки і прорахунки у діяльності групи та її керівника. В такому разі лідер повинен взяти на себе відповідальність за реалізацію інтеграційної та об'єднуючої функцій. Не менш важливою є регулятивна функція, спрямована на персоніфікацію функціонально-рольових відносин в групі, встановлення і підтримку сприятливих соціально-психологічних відносин, вироблення і підтримку групових норм. Це особливо важливо для груп, у діяльності яких домінують формальні, позбавлені уваги керівника до підлеглих, відносини.

Отже, вирішальна роль лідера полягає в інтеграції членів групи та регулюванні взаємин у ній. Намагання придушити вияви у групі лідерської ініціативи зобов'язує лідера підтримувати цю ініціативу в усіх її легітимних формах.

2. Теорії походження лідерства

У процесі досліджень феномену лідерства, що активно розгорнувся на початку ХХ ст., сформувалися різні концептуальні системи, теорії, кожна з яких розглядала його під особливим кутом зору, відповідно пояснюючи його походження, сутнісні особливості, вплив на функціонування малої соціальної групи.

Теорія рис (особистісна теорія лідерства)

Концентруючи свою увагу на вроджених якостях лідера, доводить, що ним може бути особа з певними особистісними якостями (сукупністю певних психологічних рис). Різні дослідники по-своєму виокремлювали ці характеристики, так і не дійшовши згоди щодо їх переліку. У надрах теорії рис зародилася харизматична концепція, згідно з якою людина народжується із задатками лідера, лідерство послане окремим видатним особистостям як благодать, «харизма» (грец. charisma — дар, милість, Божа благодать). Харизматичний лідер користується у групі абсолютною довірою, спонукає до схиляння перед собою.

Ситуаційна теорія лідерства

Не відкидаючи теорії рис, вважає лідерство продуктом ситуації. Згідно з цими уявленнями, розв'язання завдань і спілкування у різних ситуаціях групового життя виводить на передній план конкретних індивідів, які переважають інших хоча б за однією якістю. Оскільки в конкретній ситуації актуальною є конкретна якість, то лідером стає наділений нею індивід. Відкинувши твердження про вродженість якостей, представники цієї теорії висловлювали свої переконання, що конкретна ситуація стимулює і забезпечує найповніший вияв конкретних рис лідера. Вони також доводили, що людина, ставши лідером один раз, може знову виявити лідерські здібності. Часто, внаслідок дії стереотипів, людина-лідер в одній ситуації іноді розглядається групою як лідер взагалі. Визнання лідером в окремій ситуації, здобутий завдяки цьому авторитет є передумовами обрання індивіда на лідерські ролі й наступного разу.

Поведінковий підхід до проблем лідерства

На думку його представників, лідером стає людина, яка дотримується певного стилю поведінки. Концентруючи увагу на поведінці людини, вони часто абсолютизували один стиль керівництва, ефективність якого залежала від конкретної ситуації: коли ситуація змінювалася, то змінювався і стиль. У межах цього підходу було досліджено і класифіковано різноманітні стилі лідерства. Проте від поведінкового підходу довелося відмовитися і повернутися до ситуаційного.

Синтетична (системна) теорія лідерства

Ця теорія сформувалася на основі узагальнення напрацювань у межах

попередніх підходів. Лідерство вона тлумачить як процес організації міжособистісних стосунків у групі, вважаючи лідером суб'єкта управління цим процесом. Представники цієї теорії суттєву увагу звертають при цьому на структуру особистості лідера, тривалість існування групи та ін. Власне феномен лідерства аналізують як продукт спільної групової діяльності при розв'язанні конкретного завдання, коли індивіди мають змогу виявити свою здатність організувати групу на розв'язання групової проблеми. Отже, спільна діяльність (актуальність мети, широта завдань, різноманітність умов для їх розв'язання та ін.) сприяє виникненню і формуванню лідерства, появи конкретного лідера. Більшість вітчизняних досліджень лідерства здійснюється саме в координатах цієї теорії.

Традиційно соціальна психологія зорієнтована на дослідження стилю лідерства, а не керівництва.

Стиль лідерства — спосіб, метод роботи, манера поведінки індивіда, типова для лідера система принципів, норм, індивідуальних особливостей впливу на підлеглих.

Попри суттєві відмінності у сутності феноменів лідерства і керівництва, в науці й на рівні буденного мислення вони не завжди розмежовуються. Тому нерідко лідерство трактують як стиль керівництва, поширюючи такий погляд і на типологію лідерів.

3. Типологія лідерів та керівників

На основі експериментальних досліджень діяльності лідерів у малій групі Р.Бейлс переконався, що існує як мінімум два типи лідерів: емоційний і інструментальний.

Емоційний лідер регулює міжособистісні стосунки і створює належний психологічний клімат у групі. Він завжди виступає як порадник і арбітр.

Інструментальний лідер на основі своєї компетенції бере на себе ініціативу і відповідальність при організації і здійсненні певних видів діяльності.

У вітчизняній психології таких висновків дійшли В.Шпалінський і Б.Д.Паригін. Так, Паригін вважає, що лідер — це член групи, який спонтанно висувається на роль неофіційного керівника у значущій ситуації, щоб організувати спільну колективну діяльність людей і найшвидше й успішно досягти поставленої мети. Він пропонує класифікувати лідерів за змістом діяльності, стилем керівництва та за характером діяльності.

За змістом діяльності лідер може бути натхненником, (пропонує програму діяльності); виконавцем (забезпечує виконання запропонованої програми) або натхненником і організатором.

За стилем керівництва лідери бувають авторитарними, демократичними чи такими, що одночасно поєднують обидва стилі.

За характером діяльності лідерів поділяють на універсальних (виявляють постійно свої здібності у різних видах діяльності) та ситуативних (можуть бути лідерами лише в певних ситуаціях).

Психологічний клімат у колективі передусім визначається стилем керівництва і діловими відносинами між керівництвом і виконавцями. Ще К.Левін, поділяючи лідерів і керівників з точки зору стилю і методів роботи на авторитарних і демократичних, охарактеризував суттєві відмінності їх діяльності.

Авторитарний лідер (керівник) діє одноосібно, не зважаючи на думки оточуючих. Основними формами управління, якими він послуговується, є інструкція, наказ, покарання, догана і подяка. Вся інформація зосереджується тільки в нього, а тому підлеглі користуються лише догадками і чутками. Він придушує будь-яку ініціативу в групі, вважаючи, що «все знає сам». Тому члени групи не проявляють ні ініціативи, ні творчого підходу під час виконання поставлених завдань. Виявивши помилку в діях підлеглих, авторитарний керівник вдається до висміювання і неконструктивної критики, не пояснюючи, як її можна виправити. За відсутності керівника робота групи сповільнюється або припиняється, оскільки ніхто не хоче брати на себе відповідальність.

Демократичний лідер (керівник) сприймається членами групи як «один із нас».

За такого керівництва нова інформація стає доступною для всіх у групі. Проблеми також широко обговорюються. Кожен член групи може вільно висловлювати свою думку, яка буде ретельно проаналізована. У своїй діяльності керівник спирається на допомогу групи. При розподілі обов'язків і навантажень максимально враховує індивідуальні особливості і можливості виконавців. Заохочує ініціативу і творчий підхід у підлеглих, часто ділиться з групою своїми повноваженнями. Це створює довірливий, спокійний психологічний клімат. Спілкуючись із членами групи, такий лідер переважно вдається до прохань, порад, довірливої інтонації. За його відсутності діяльність групи не сповільнюється і не припиняється. Проблеми, які виникають, група вирішує сама шляхом детального обговорення і прийняття спільного рішення.

Наведені соціально-психологічні характеристики авторитарного і демократичного лідерів (керівників) є дуже стислими і схематичними. У житті такі «чисті типи» трапляються рідко. Залежно від конкретних ситуацій найчастіше лідери виявляють властивості обох типів. Так, у складних критичних ситуаціях демократичний лідер може поводитися авторитарно: брати відповідальність на себе і застосовувати вольові прийоми.

За низької соціальної цінності факторів, що зумовлюють стосунки між членами групи, іноді спостерігається анархічний стиль керівництва. Він проявляється у фактичному відстороненні від керівництва групою.

Отже, міжособистісні стосунки — це взаємини між людьми, які виникають і розвиваються в процесі безпосередньої взаємодії між членами групи, мають неформальний характер і ґрунтуються на емоційно забарвленій оцінці партнерів.

ЛЕКЦІЯ 11. ПРОБЛЕМА СПІЛКУВАННЯ В СОЦІАЛЬНІЙ ПСИХОЛОГІЇ

1. Визначення поняття «спілкування». Його суб'єкт та об'єкт.
2. Спілкування як потреба людини
3. Типи та види спілкування.
4. Функції спілкування

Ключові поняття: спілкування, психологічне непідтвердження, афіліація, соціальна підтримка, міжособистісне спілкування, рольове спілкування, ритуальне спілкування, монологічне спілкування, діалогічне спілкування.

1. Визначення поняття «спілкування». Його суб'єкт та об'єкт.

Поняття «спілкування» за своїм походженням і змістом – продукт вітчизняної філософії і психології. В англійській психологічній літературі розповсюджено поняття «комунікація». Семантично «спілкування» і «комунікація» майже збігаються, бо означають «спільність», «з'єднання», «повідомлення». Більшість вітчизняних дослідників розмежовують поняття «спілкування» і «комунікація», підкреслюючи, що на відміну від комунікації, у спілкуванні відображена вся складність реального світу людських відносин з його цінностями і суб'єктивними смислами. Крім того, якщо у понятті «спілкування» наголос робиться на взаємному обміні інформацією (діалогічність, взаєморозуміння), то в понятті «комунікація» наголошується на передачі інформації. В найбільш загальному визначенні спілкування – це універсальна реальність людського буття, яка породжується і підтримується різноманітними формами людських стосунків. В цій реальності формуються і розвиваються як різні види соціальних відносин, так і психологічні особливості окремої людини.

У вітчизняній науці склалась традиція пов'язувати поняття «спілкування» з категорією «діяльність». В 70-80-х рр. у вітчизняній психології відбулась широка дискусія з приводу співвідношення понять «спілкування» і «діяльність». Результатом цієї дискусії було не тільки уточнення змісту цих понять, але й формулювання нового принципу психології, на основі якого сучасна наука розглядає сутність спілкування: спілкування як засіб організації діяльності, і спілкування як задоволення потреби людини в іншій людині, тобто в живому контакті. В дискусії визначились такі напрямки, в яких розглядалось спілкування і діяльність. Один напрямок (О.М. Леонтьєв) розглядав спілкування як певну сторону діяльності: воно є включеним в будь-яку діяльність, є її елементом, в той час, як сама діяльність розглядалась як умова спілкування. Другий напрямок (Б.Ф. Ломов) розглядав спілкування поряд з діяльністю як сторону однієї єдності – людського буття. О.М. Леонтьєв висловлював також точку зору на те, що спілкування може розглядатись і як один із видів діяльності (словесна діяльність), і відносно неї віднаходяться всі елементи, властиві діяльності взагалі (дії, операції, мотиви). Врешті,

спілкування інтерпретувалось також як комунікативна діяльність чи діяльність спілкування, яка виступає самостійно на певному етапі онтогенезу, наприклад, у дошкільників, і особливо у підлітковому віці (Ельконін Д.Б.).

Розглядаючи діяльність і спілкування як сторони єдиного людського буття, не можна не бачити їх відмінності. В категорії «діяльність» розкривається переважно відношення «суб'єкт-об'єкт», «суб'єкт-предмет», а в категорії «спілкування» - відношення «суб'єкт-суб'єкт», «суб'єкт-суб'єкти».

Спілкування в сумісній діяльності виконує функцію взаємообміну інформацією між індивідами, причому кожний учасник сумісної діяльності вносить в неї свій унікальний досвід, завдяки чому утворюється загальний фонд інформації, який акумулює унікальний досвід кожного учасника сумісної діяльності. Цей загальний фонд інформації є важливим засобом інформаційного збагачення індивідів.

В сукупній діяльності завдяки спілкуванню індивід отримує можливість регулювати не лише свою власну поведінку, але й поведінку інших людей, а разом з тим зазнавати регулюючого впливу з їх боку. В цьому процесі здійснюється також взаємна стимуляція і взаємна кореляція поведінки.

Різні рівні людського буття зумовлюють різні форми спілкування, його багатомірність. Багатомірність і багаторівневність – це характеристики спілкування, які залежать не тільки від особливостей природи самих суб'єктів спілкування, але й від характеру взаємозв'язків рівнів цього спілкування. Спілкування на рівні «індивід-індивід» опосередковується більш широкими соціальними процесами. Сфера, способи, динаміка спілкування визначаються соціальними функціями людей, які спілкуються, їх становищем в соціальній структурі суспільства, регулюється факторами, пов'язаними з процесами виробництва і споживання, а також наявною в суспільстві сферою духовного життя. Загалом, суспільні відносини втілюються в тканину спілкування.

Тип суспільних відносин задає спілкуванню зміст і направленість. В психологічній літературі одностайно визначається тісний зв'язок спілкування з суспільними відносинами. Більшість авторів вважають, що спілкування є конкретизацією, персоніфікацією, особистою формою суспільних відносин.

Діяльність, спілкування, суспільні відносини сходяться в одній точці і представляють три сторони єдиного, цілісного процесу життєдіяльності людини, суспільства. Вони настільки зв'язані і злиті, що їх розмежування, розділення можливе лише в теорії.

2. Спілкування як потреба людини

Спілкування являє собою найважливішу потребу людини, умову її нормального індивідуального існування.

Особистість як діяльний суб'єкт завжди відчуває потребу в оцінці її діяльності з боку іншої людини, щоб співвіднести цю оцінку з самооцінкою. Б.Г.Ананьєв цю потребу характеризує як вияв особистістю потреби у спілкуванні й соціальній стимуляції свого розвитку. Ця постійна потреба в іншій людині, значення «іншого» є найважливішим в житті людини будь-якого

віку. Ще на початку ХХ ст. англійський філософ, психолог і педагог У.Джеймс казав, що для людини немає більш жорсткішого покарання, ніж бути в суспільстві і бути непомітним для інших людей. Людині важливо, щоб її помічали. В спілкуванні людина підтверджує значення свого «Я».

Психологічне непідтвердження – це покарання, яке дуже важко перенести людині. Воно виявляється в насмішці, осудженні, неприйнятті і руйнує особистість, бо інша людина в нашому житті грає першу скрипку. Інша людина через підтвердження або непідтвердження нашого психологічного існування управляє нашою самооцінкою, емоційним самопочуттям і навіть психічним здоров'ям. Непідтвердження – це трагедія, яка не знає вікових меж. І більш за все від нього страждають діти. Наприклад, самим жорстким покаранням у підлітків вважається «бойкот», який розбуджує у жертви страх і приниження, випробування, які руйнують психіку.

Потреба людини бути підтвердженим іншими, існувати для них, мати в їх очах самостійну цінність і значення не є відкриттям останніх років. Культура народів передбачає існування обов'язкового для виконання мінімуму, підтвердження. Цей мінімум є в мові, правилах, манерах поведінки («Добривдень», «Здравствуйте» тощо).

Афіліація як потреба в спілкуванні

Афіліація (англ. З'єднання, зв'язок) – потреба (мотивація) у спілкуванні, в емоційному контакті, дружбі, любові. Афіліація виявляється у прагненні бути в спілкуванні з іншими людьми, взаємодіяти з оточуючими, давати комусь допомогу і підтримку і приймати її від іншого.

Вперше термін афіліація було введено в психологію відомим американським психологом Генрі Мюрреєм, який вважав основною потребою людини потребу в афіліації. В західній психології активне дослідження афіліації починається у другій половині ХХ ст. Досліджуються ситуації, які сприяють афіліації, мотиви афіліації, її результати. Так, американський психолог Фокс провів опитування з метою з'ясування, в якому випадку респонденти хотіли б залишатись самі, а коли – у спілкуванні з іншими. Результати показали, що прагнення бути з іншими збільшується в таких умовах: в приємних обставинах, які приносять задоволення (коли у людей радість), а також в обставинах загрожуючих (у небезпеці, коли тривожно або страшно). Прагнення залишатись наодинці виявилось сильнішим в неприємних обставинах (коли людина нервується, коли напруга), а також у обставинах, що потребують зосередженості.

Було встановлено, що загальними чинниками афіліації є:

- 1) необхідність порівняти себе з іншими, позбавитись невпевненості;
- 2) необхідність отримати позитивну стимуляцію завдяки цікавому живому спілкуванню;
- 3) потреба в отриманні схвалення, уваги;
- 4) потреба в емоційній підтримці.

Особливо активно вивчалась афіліація як реакція на загрозу. Вивчаючи мотиви цієї афіліації, вчені прийшли до висновку, що тут відіграють роль три основних мотиви: соціальне порівняння, редукція тривоги і пошуку інформації.

Деякі дослідники розглядають афіліацію в ситуації загрози безпеці під кутом зору теорії прив'язаності. Суть пояснення полягає в тому, що дорослі у ситуації загрози шукають людину, яка б змогла надати інформацію для оцінки ситуації. Це відбувається подібно тому, як діти, стикнувшись з новим подразником, звертаються до батьків, шукаючи керівництва. Отже, афіліація пов'язана з соціальною підтримкою.

Соціальна підтримка – це почуття, що тебе підтримують інші. Соціальна підтримка включає чотири компоненти: по-перше, це емоційна підтримка (впевненість в тому, що про тебе хтось турбується, любить і піклується); по-друге, це оціночна підтримка (соціальне порівняння і відповідь на запитання, чи правильно я ставлюсь до того чи іншого явища); по-третє, це інформаційна підтримка (інформація про те, як сприймати явища); по-четверте, це інструментальна підтримка (отримання конкретної дієвої допомоги).

Численні дослідження показують позитивний вплив соціальної підтримки для зниження стресу. Особливо дієвою є емоційна підтримка в контексті близьких стосунків, тому що людина в ситуації стресу може розмовляти лише з тими, хто її сприймає, на кого можна звалити негативні емоції без ризику бути знехтуваним і хто може допомогти повернути віру в себе.

3. Типи та види спілкування.

Розглядаючи спілкування з точки зору його соціально-культурницької заданості (система суспільно-історичних, соціально-економічних і культурних особливостей середовища, в якому воно відбувається), можна виокремити такі його види як міжособистісне і рольове. Дійсно, ступінь соціальної заданості спілкування є різною, вона може коливатись від досить низького (міжособистісне) до дуже високого ступеня (рольове) і навіть до повного підпорядкування форм і змісту соціальним канонам.

Міжособистісне – це спілкування, яке утворюється на основі тих відносин, на які соціальні норми і правила здійснюють невиразний, опосередкований вплив. В терміні «міжособистісне» акцентується увага на емоційному характері спілкування. Вступаючи в міжособистісне спілкування, люди орієнтуються на свої внутрішні цілі і цінності. Відносини до партнера формуються «тут і тепер», в ході безпосереднього контакту, на основі поведінки, яка ним демонструється. Міжособистісне спілкування надає своїм партнерам значну свободу у виборі «режиму» спілкування, у прийнятті рішення про його тривалість.

В рольовому спілкуванні людина не вільна у виборі стратегії своєї поведінки, прийнятті партнера і самосприйнятті. Це задається їй соціальною позицією, яку вона займає, виконуючи ту чи іншу соціальну роль. В поняттях «соціальна позиція» і «соціальна роль» відбивається вибіркоче ставлення людей один до одного в процесі спілкування. Соціальна роль виникає разом з конкретною соціальною позицією.

Рольове спілкування допомагає людям створювати і підтримувати стосунки, які побудовані на ділових, формально-соціальних контактах. Воно забезпечує комунікацію в таких соціальних тандамах, як «керівник-підлеглий»,

«покупець-продавець» та ін. В таких стосунках саме роль, рольові очікування партнерів визначають, як буде сприйматись партнер (які якості і характеристики в ньому будуть відміченими і прийнятними), як буде розумітись його поведінка і будуватись власна.

В соціальній психології існує також класифікація видів спілкування, згідно з якою виділяються ритуальне, монологічне і діалогічне спілкування.

Ритуальне – це, по суті, рольове, людина підтверджує в ньому свої соціальні ролі. Особливість його – в його безособистісності, бо в ньому партнери сприймають себе формально, як носія ролі, як елемент ритуалу (ритуали привітання, вибачення, ритуали, що пов'язані зі святом і т.ін.) В міжособистісному спілкуванні ритуалам приділяється небагато місця, хоча вони є. Значення ритуалів стає очевидним, коли вони не виконуються (людина, з якою перестали вітатись). По суті ритуальне спілкування є об'єкт-об'єктним.

Монологічне – передбачає позиційну нерівноправність партнерів. Один партнер – автор впливу, носій цілей і права їх реалізувати. Реалізація його цілей пов'язана з іншим партнером, який розглядається як об'єкт цілеспрямованого впливу. Тут ми маємо справу з «суб'єкт-об'єктним» спілкуванням.

Виділяють два різновиди монологічного спілкування: імператив і маніпуляція.

Імперативне спілкування – це авторитарна, директивна форма дії на партнера. Особливість її в тім, що кінцева ціль спілкування – тиск на партнера – не завуальована. Засоби – накази, вимоги, покарання. Є ряд діяльностей і ситуацій, в яких імперативність цілком правомірна як з позицій цілі, так і з етичного боку (військові статутні відносини, відносини «начальник-підлеглий»). Можна також визначити ті сфери міжособистісного спілкування, де застосування імператива несумісне і неетичне (батьківські стосунки, діти-батьки, інтимно-особистісні, виховний процес).

Маніпулятивне спілкування відрізняється від імперативного тим, що партнер не інформується про справжні цілі спілкування, вони приховані від нього. Маніпулятивне спілкування – це теж суб'єкт-об'єктний варіант спілкування. Це приховане управління особистістю. Сила маніпуляції полягає в прихованому характері факту впливу.

Монологічному спілкуванню протиставляється інший його вид, в якому особистість сприймається як цінність, як унікальна індивідуальність, як творець власного життя і спілкування. Таке спілкування у вітчизняній науці отримало назву «діалог» (М.М.Бахтін), а у західній традиції – гуманістичний тип спілкування (К.Роджерс «Діалогічне спілкування») – це новий рівень спілкування, суб'єкт-суб'єктне спілкування

Діалогічне спілкування знаходить виявлення, по-перше, у можливості індивіда через відношення до інших індивідів об'єктувати свою суб'єктивність (самосвідомість, самооцінку, потребу зовнішнього вираження свого духовного світу і т.п.), що є такою ж необхідною умовою розвитку особистості, як і зумовленість його зовнішніми умовами життєдіяльності.

Діалогічне спілкування впливає на виявлення і формування здібностей індивідів, посилюючи чи послаблюючи їх психічну і фізичну енергію, що

особливо є помітним в ситуації сукупного суб'єкта сумісної діяльності.

По-третє, діалогічне спілкування є важливим джерелом творчості індивіда. Це зумовлено тим, по-перше, що в акті взаємодії виникає щось нове у порівнянні з дією кожного окремого індивіда, розкриваються психічні якості, внутрішній, духовний світ особистості, по-друге, тим, що в процесі спілкування виявляються нові сторони предметів культури, які є посередником спілкування. Розпредметнення цих нових сторін предмета в результаті включення його в суспільні зв'язки стає джерелом творчості особистостей.

В діалогічному спілкуванні відбувається відкриття людиною іншої реальності, яка відрізняється від самої себе і своїх проєкцій. Перш за все – це відкриття реальності іншої людини, її думок, почуттів, уявлень про світ і як наслідок – відкриття нових горизонтів навколишнього світу. Оскільки ставлення людини до світу завжди опосередковується спілкуванням з іншими людьми, оскільки сформована особистість є результатом того, що саме їй передається ззовні оточуючими. Тому діалогічне спілкування – це спілкування, що виводить індивіда на рівень єдності з родом, колективом, соціумом. В діалогічному спілкуванні взаємодіяльність є завжди діяльністю по залученню до загальних цілей і загальних цінностей. В цьому якраз виявляється зміст діалогічного спілкування, його направленість, його культурно-виховний ефект. Звідси впливає важливість практичної організації форм і засобів діалогічного спілкування, завдяки яким передаються культурні цінності, способи діяльності, моральні норми від покоління до покоління.

4. Функції спілкування

Оскільки спілкування з його формами і способами існування суспільства та окремої людини є всією характеристикою світу людей, то спілкування є поліфункціональним явищем. В літературі виділяються і аналізуються різні функції спілкування. Б.Ф. Ломов, наприклад, за однією системою основ виділяє три класи функцій (інформаційно-комунікативну; регулятивно-комунікативну; афективно-комунікативну), а за другою системою основ – такі функції, як організація сумісної діяльності, пізнання людьми одне одного, формування і розвиток міжособистісних відносин. Неважко помітити, що вся ця багатоманітність функцій є свідченням того, що спілкування всіма своїми сторонами пов'язано з різноманітною діяльністю людини.

Існують дослідження, в яких розглядаються такі функції спілкування (А.А.Брудний): 1) інструментальна функція, яка полягає в тому, щоб організувати діяльність шляхом передачі інформації, суттєвої для виконання дії; 2) синдикативна - функція об'єднання. Завдяки цій функції спілкування має на меті укріплення спільності між людьми в рамках певних груп. Об'єднання людей в цьому випадку виступає як передумова для вирішення різних задач; 3) функція самовираження, котра зорієнтована на контакт індивідів, на їх взаєморозуміння; 4) трансляційна функція - функція передачі конкретних способів діяльності, оціночних критеріїв і програм. Ця функція лежить в основі як направленої соціалізації (через спілкування відбувається інституціональне

навчання, організоване державою), так і стихійної (через спілкування відбувається включення індивідів в різні форми діяльності, в процесі контактів з людьми відбувається передача даному індивідові вмінь, способів діяльності).

Серед чисельності функцій спілкування звернемо увагу на ті, в яких найбільше розкривається його соціальна сутність. Спілкування виконує в колективній діяльності людей комунікативно-зв'язуючу роль.

Генетичні коріння спілкування, передусім знакові, речові його форми, - у сумісній практичній діяльності людей. Спілкування - це найважливіша умова успіху такої діяльності. Про значення спілкування як комунікативно-зв'язуючої сторони практичної діяльності красномовно розказується в міфі про Вавілонську башту. В ньому йдеться про те, що люди, володіючи однією мовою, спілкуючись на тому ж самому наріччі, вирішили зробити серйозну загальну справу – побудувати місто Вавілон і башту в місті Вавілоні. Рухала ними гординя: побудувати собі місто і башту висотою до неба, і зробити собі ім'я. Але за цю гординю їх покарав Бог. Він зійшов з небес і змішав всі людські мови. Вранці прокинулись будівельники, їх жінки і діти. І виявилось, що вони не розуміють один одного. Немає можливості домовитись – немає загальної діяльності, замість цього у них з'явився страх, вони почали боятись один одного і гуртуватись у невеличкі групи уже незалежно від мови, а в залежності від душевної близькості. Розкидав Господь ці маленькі групки по всій землі, і вони перестали будувати башту.

Отже, предметно-перетворююча діяльність людини, що забезпечує її життя, здійснюється через зв'язок з іншими людьми. В цих взаємозв'язках і взаємодіях людей створюється весь «світ людини», в якому проявляється її сутність. Причому слід мати на увазі універсальність цих зв'язків, тобто розглядати взаємозв'язок не лише в тому смислі, що людина зв'язана з тими людьми, які її оточують, але і в тому смислі, що вона зв'язана з усіма іншими людьми на світі опосередковано і цей її взаємозв'язок є всезагальним, універсальним.

ЛЕКЦІЯ 12. СТРУКТУРА СПІЛКУВАННЯ

1. Поняття комунікації та її специфіка
2. Співвідношення вербальних та невербальних способів передачі інформації
3. Інтеракція – взаємодія у спілкуванні
4. Спілкування як взаєморозуміння людьми один одного
5. Сприйняття та розуміння один одного партнерами по спілкуванню

Ключові поняття: комунікація, вербальна комунікація, невербальна комунікація, соціальна інтеракція, емпатія, контакти обміну, контакти зацікавленості, просторові контакти, соціальна перцепція, взаєморозуміння, перцептивні гачки.

1. Поняття комунікації та її специфіка

Комунікація (від лат. - повідомлення, передача) – це передача інформації від однієї системи до іншої через посередництво спеціальних матеріальних носіїв, сигналів. Комунікація забезпечує зв'язок між людьми, робить можливим накопичення і передачу соціального досвіду, розподіл праці і організацію сукупної діяльності, управління, трансляцію культури.

В суспільстві комунікація здійснюється між індивідами, групами, організаціями, державами, культурами завдяки знаковим системам (мовам). Комунікація між людьми відбувається у формі спілкування як обмін цілісними знаковими утвореннями (повідомленнями), в яких відображено знання, думки, ідеї, ціннісні ставлення, емоційні стани, програми діяльності сторін, що спілкуються.

Міжособистісна комунікація визначається як процес обміну інформацією, який призводить до розвитку і зміни останньої в загальному інформаційному полі, яке створюється партнерами зі спілкування.

Комунікативний акт завжди складається як мінімум з двох партнерів, які пов'язані між собою єдиним інформаційним простором. Людина, яка в процесі спілкування передає партнеру інформацію, в соціальній психології іменується «комунікатором». Партнер, який приймає й інтерпретує інформацію – реципієнт.

Для міжособистісної комунікації є характерним безпосередній контакт між суб'єктами спілкування, що зумовлює ряд особливостей цієї форми комунікації: тісний зворотний зв'язок, що регулює хід спілкування; багатство кодів, що використовуються, зокрема й невербальних; двосторонній обмін інформацією, який відбувається у вигляді діалогу.

За характером взаємодії можна розглядати особистісну і рольову міжособистісну комунікацію. Перша має більш експресивний характер, пов'язаний з самовираженням «Я».

Як форма, так і зміст особистісної комунікації не пов'язані якимисьь строгими нормами і мають індивідуалізований і ситуативний неформальний

характер. Рольова різновидність міжособистісної комунікації більш формалізована в своїх виявленнях, її зміст і форма визначені рольовими відносинами партнерів, а процес передачі інформації націлено на досягнення певного результату.

Специфіка міжособистісної комунікації полягає в тім, перш за все, що цей процес є інтерсуб'єктивним процесом. Взаємне інформування передбачає налагодження сумісної діяльності.

Друга особливість міжособистісної комунікації полягає в тім, що в її процесі кожен з учасників отримує нову інформацію на ту, що ними посиляється, яка утворюється від прибавки до неї нового смислу в залежності від значимості інформації для учасників спілкування.

Третя особливість міжособистісної комунікації визначається самим характером обміну інформацією, який є психологічним впливом один на одного.

За характером впливу інформація, що йде від комунікатора, може бути спонукальною і констатуючою. Спонукальна інформація виявляється в наказі, проханні, інструкції, пораді. Констатуюча інформація виступає у формі повідомлення і передбачає зміну поведінки не прямо, а опосередковано і поступово. Залежно від спрямованості інформації, яка йде від комунікатора, виокремлюють аксіальну та ретиальну комунікації.

Четверта особливість міжособистісної комунікації полягає в тім, що комунікативний вплив як результат обміну інформацією можливий лише тоді, коли комунікатор і реципієнт володіють єдиною системою кодування і декодування знаків, тобто коли вони говорять однією мовою. Обмін інформацією можливий лише за умови, що знаки і закріплені за ними значення відомі всім учасникам комунікативного процесу. У людей, які спілкуються, має бути однакове розуміння не тільки значень одних і тих самих слів, а й їх смислу.

«Знак» - це компонент діяльності людини, засіб її свідомого орієнтування в об'єктах зовнішнього світу, управління власною поведінкою і поведінкою інших людей. Значення – це узагальнена форма відображення суб'єктом найсуттєвіших властивостей об'єктів. Значення знаходиться в свідомості людей, воно виникає в процесі їх діяльності і спілкування і існує у вигляді понять, соціальних ролей, цінностей.

Смисл - це той суб'єктивний зміст, якого набуває слово в конкретному контексті, в конкретній ситуації спілкування.

П'ята особливість міжособистісної комунікації, яка теж пов'язана з умовами людського спілкування, це виникнення специфічних комунікативних бар'єрів.

Комунікативний бар'єр - це психологічна перепона різного походження, яку реципієнт встановлює на шляху небажаної, втомлюючої або небезпечної інформації. Такі бар'єри можуть виникати через відсутність розуміння між учасниками спілкування, яке виникає на ґрунті соціальних, політичних, релігійних, професійних відмінностей, які породжують різне світовідчуття, світорозуміння, світогляд взагалі.

Існують дві моделі комунікації - одностороння і двостороння. Одностороння - це така, під час якої той, хто говорить, не отримує зворотного зв'язку. Двостороння - це комунікація, під час якої слухач забезпечує тому, хто говорить, зворотний зв'язок, а потім сам стає тим, хто говорить.

В тих випадках, коли в двосторонній комунікації беруть участь більше двох чоловік, виникає комунікативна система, або мережа. Структуру комунікаційної мережі можна задати формально, але частіше вона складається стихійно і функції її учасників не регламентовано.

Низхідна комунікація - це передача повідомлень від керівників до робітників. Висхідна комунікація - це передача інформації від робітників керівникам.

Важливим фактором ефективної комунікації є відвертість. Відвертість - це вираження істинних почуттів, правдивість, відкритість. Відвертість дає унікальний шанс для зближення, тому що співрозмовник має зрозуміти, що йому довіряють і він може відізватись у відповідь своєю довірою, що і робить спілкування з ним більш глибоким.

Вербальна комунікація використовує усну і письмову мову.

Письмова комунікація має дуже велике значення. Роботодавці у відборі кандидатів на вакантні місця все більшої уваги приділяють умінню грамотно викласти свої думки на папері.

Усна мова ще й досі залишається найбільш розповсюдженим способом комунікації.

Слова здійснюють суттєвий вплив на ефективність комунікації. В зв'язку з цим в психології аналізується мова з погляду на спілкування. Використовуючи слова, потрібно звернути увагу на денотати і конотації. Денотатом називають предметне значення слова або, кажучи інакше, його словникове визначення. Наприклад, словник визначає поняття «батько» як родитель чоловічої статі. Це визначення і є денотатом даного слова. Окрім цього це слово має емоційну окрасу, тобто несе в собі особливий аналіз, якого словникове визначення не може розкрити повністю. Інколи якийсь чоловік може сказати «Не сперечайся з батьком!» В цьому випадку мається на увазі інший смисл – конотація.

Будь-яка комунікація, яка здійснюється без слів, вважається невербальною комунікацією. Наприклад, комунікації, що здійснюються різними художніми формами. Все більш стають поширеними прості зорові символи, їх можна побачити в найрізноманітніших місцях: в аеропортах, на автотрасах, на промислових підприємствах, на упаковках ліків, продуктів. Особливі знаки є для кімнат відпочинку, місць для куріння, для кафетеріїв і т.п

Специфіка міжособистісної комунікації

Ділове спілкування — це перш за все комунікація, тобто обмін інформацією, значущою для учасників спілкування.

Комунікація повинна бути ефективною, сприяти досягненню мети учасників спілкування, що припускає з'ясування наступних питань:

- які засоби комунікації і як правильно ними користуватися в процесі спілкування;
- як подолати комунікативні бар'єри нерозуміння;

– робити комунікацію успішною.

2. Співвідношення вербальних та невербальних способів передачі інформації

Всі засоби спілкування діляться на дві великі групи: вербальні (словесні) і невербальні.

Невербальні засоби спілкування

Невербальна поведінка людини нерозривно пов'язана з її психічними станами і служить засобом їх виразу. В процесі спілкування невербальна поведінка виступає об'єктом тлумачення не саме по собі, а як показник прихованих для безпосереднього спостереження, індивідуально-психологічних і соціально-психологічних характеристик особи. На основі невербальної поведінки розкривається внутрішній світ особи, здійснюється формування психічного змісту спілкування і спільної діяльності. Люди досить швидко навчаються пристосовувати свою вербальну поведінку до обставин, що змінюються, але мова тіла виявляється менш пластичною.

У соціально-психологічних дослідженнях розроблені різні класифікації невербальних засобів спілкування, до яких відносять всі рухи тіла, інтонаційні характеристики голосу, тактильну дію, просторову організацію спілкування.

Розглянемо стисло основні невербальні засоби спілкування.

Найбільш значущі кінесичні засоби — зорovo сприймані рухи іншої людини, що виконують виразно-регулятивну функцію в спілкуванні. До кинесики відносяться виразні рухи, що виявляються в міміці, позі, місці, погляді, ході.

Головною характеристикою міміки є її цілісність і динамічність. Це означає, що в мімічному виразі шести основних емоційних станів (гніву, радості, страху, страждання, здивування і огиди) всі рухи м'язів особи скоординовані.

У дослідженнях психологів було показано, що всі люди незалежно від національності і культури, в якій вони виростили, з достатньою точністю і узгодженістю інтерпретують ці мімічні конфігурації як вираз відповідних емоцій. Краще всього пізнаються емоції радості, здивування, огиди, гніву, складніше — емоції печалі і страху.

З мімікою дуже тісно пов'язані погляд, або візуальний контакт, що становить виключно важливу частину спілкування. Спілкуючись, люди прагнуть до обопільності і випробовують дискомфорт, якщо вона відсутня.

Американськими психологами Р.Екслайном і Л. Винтерсом було показано, що погляд пов'язаний з процесом формування вислову і трудністю цього процесу. Коли людина тільки формує думку, вона найчастіше дивиться убік («у простір»), коли думка повністю готова, — на співбесідника. Якщо йдеться про складні речі, на співбесідника дивляться менше, коли трудність долається, — більше.

За допомогою очей передаються найточніші сигнали про стан людини, оскільки розширення і звуження зіниць не піддається свідомому контролю. При

постійному освітленні зіниці можуть розширюватися або звужуватися залежно від настрою. Якщо людина збуджена або зацікавлена чимось, або знаходиться у піднесеному настрої, його зіниці розширюються в чотири рази проти нормального стану. Навпаки, сердитий, похмурий настрій примушує зіниці звужуватися.

Таким чином, не тільки експресія лицьова несе інформацію про людину, але і її погляд.

Хоча особа, на загальну думку, є головним джерелом інформації про психологічні стани людини, вона в багатьох ситуаціях набагато менш інформативна, ніж її тіло. При певних обставинах, коли людина, наприклад, хоче приховати свої відчуття або передає свідомо помилкову інформацію, особа стає малоінформаційною, а тіло - головним джерелом інформації для партнера. Тому в спілкуванні важливо знати, яку інформацію можна отримати, якщо перенести фокус спостереження з лиця людини на його тіло і його рухи, оскільки жести, пози, стиль експресивної поведінки містять дуже багато інформації. Інформацію несуть такі рухи людського тіла, як поза, жест, хода.

Поза — це положення людського тіла, типове для даної культури, елементарна одиниця просторової поведінки людини. Поза наочно показує, як дана людина сприймає свій статус по відношенню до статусу інших присутніх осіб. Особи з вищим статусом приймають більш невимушені пози, ніж їх підлеглі.

Одним з перших вказав на роль пози людини як одного з невербальних засобів спілкування психолог А. Шефлен. У подальших дослідженнях, проведених В. Шюбцем, було виявлено, що головний смисловий зміст пози полягає в розміщенні індивідом свого тіла по відношенню до співбесідника. Це розміщення свідчить або про закритість, або про розташовану до спілкування.

Показано, що «закриті» пози (коли людина якимось намагається закрити передню частину тіла і зайняти якомога менше місця в просторі; «наполеонівська» поза стоячи: руки, схрещені на грудях, і сидячи: обидві руки упираються в підборіддя і т.п.) сприймаються як пози недовір'я, незгоди, протидії, критики. «Відкриті» ж пози (стоячи: руки розкриті долонями вгору, сидячи: руки розкинуті, ноги витягнуті) сприймаються як пози довіри, згоди, доброзичливості, психологічного комфорту.

Є ясно читані пози роздуму (поза роденівського мислителя), пози критичної оцінки (рука під підборіддям, вказівний палець витягнуть до скроні). Відомо, що якщо людина зацікавлена в спілкуванні, він орієнтуватиметься на співбесідника і нахилитиметься в його сторону, якщо не дуже зацікавлений, навпаки, орієнтуватися убік і відкидатися назад. Людина, що заявити про себе, «поставити себе», стоятиме прямо, в напруженому стані, з розгорненими плечима, іноді упершись руками в стегна: людина ж, якій не потрібно підкреслювати свій статус і положення, буде розслаблена, спокійна, знаходитися у вільній невимушеній позі.

Про ту інформацію, яку несе жестикуляція, відомо досить багато. Перш за все важлива кількість жестикуляції. Як би не відрізнялися різні культури, скрізь разом із зростанням емоційної схвильованості людини, його схвильованості

росте інтенсивність жестикуляції, як і при бажанні досягти повнішого розуміння між партнерами, особливо якщо воно чомусь утруднене:

- комунікативні (жести вітання, прощання, привертання уваги, заборони, ствердні, негативні, питальні і т.д.);
- модальні, тобто що виражають оцінку і відношення (жести схвалення, незадоволення, довіри і недовір'я, розгубленості і т.п.);
- описові жести, які мають сенс тільки в контексті мовного вислову.

В процесі спілкування не потрібно забувати про конгруентність, тобто збігу жестів і мовних висловів. Мовні вислови і жести, їх супроводжуючі, повинні співпадати.

Суперечність між жестами і сенсом висловів є сигналом брехні.

Наступні види невербальних засобів спілкування пов'язані з голосом, характеристики якого створюють образ людини, сприяють розпізнаванню його станів, виявленню психічної індивідуальності.

Характеристики голосу відносять до просодичних і екстралінгвістичних явищ.

Просодика — це загальна назва таких ритміко-інтонаційних сторін мови, як висота, гучність голосового тону, тембр голосу, сила наголосу.

Екстралінгвістична система — це включення в мову пауз, а також різного роду психофізіологічних проявів людини: плакавши, кашлю, сміху, зітхання і т.д.

Просодичними і екстралінгвістичними засобами регулюється потік мови, економляться мовні засоби спілкування, вони доповнюють, заміщають і передбачають мовні вислови, виражають емоційні стани.

До такесичних засобів спілкування відносяться динамічні дотики у формі рукостискання, поплескування, поцілунку. Доведено, що динамічні дотики є біологічно необхідною формою стимуляції, а не просто сентиментальною подробицею людського спілкування. Використання людиною в спілкуванні динамічних дотиків визначається багатьма чинниками. Серед них особливу силу мають статус партнерів, вік, підлогу, ступінь їх знайомства.

Такий такесичний елемент, як поплескування, по плечу можливий за умови близьких відносин, рівності соціального положення тих, що спілкуються.

Такесичні засоби спілкування в більшій мірі, чим інші невербальні засоби, виконують в спілкуванні функцію індикатора статусно-ролевих відносин, символу ступеня близькості тих, що спілкуються. Неадекватне використання особою такесичних засобів може привести до конфліктів в спілкуванні.

Спілкування завжди просторово організоване. Одним з перших просторову структуру спілкування став вивчати американський антрополог Е. Холл, який ввів сам термін «проксемика», буквальный переклад якого означає «близькість». До проксемічних характеристик відносяться орієнтація партнерів у момент спілкування і дистанція між ними. На проксемічні характеристики спілкування прямий вплив роблять культурні і національні чинники. Якщо спілкування носить суперницький або оборонний характер, то люди сідають навпроти; при звичайній дружній бесіді — займають кутову позицію; при кооперативній поведінці — займають позицію ділової взаємодії з одного боку столу;

незалежна позиція виражається в розташуванні по діагоналі.

Слід зазначити, що невербальна поведінка особи поліфункціональна. Невербальна поведінка:

- створює образ партнера по спілкуванню;
- виражає якість і зміну взаємин партнерів по спілкуванню, формує ці відносини;
- є індикатором актуальних психічних станів особи;
- виступає в ролі уточнення, зміни розуміння вербального повідомлення, підсилює емоційну насиченість сказаного;
- підтримує оптимальний рівень психологічної близькості між тими, що спілкуються;
- виступає як показник статусно-рольових відносин.

Вербальні засоби спілкування

Як би не були важливі відчуття, емоції, відносини людей, але ділове спілкування припускає не тільки і не стільки передачу емоційних станів, скільки передачу інформації.

Зміст інформації передається за допомогою мови, тобто приймає вербальну, або словесну форму. При цьому частково спотворюється сенс інформації, частково відбувається її втрата.

Ефективною комунікація буде тоді, коли одержувач повідомлення правильно розшифрує все його чотири сторони. Якщо ж одержувач не здатний розшифрувати всі сторони повідомлення або реагує не на ту його сторону, то виникає нерозуміння.

3. Інтерація – взаємодія у спілкуванні

Поняття «інтерація» означає взаємодію. У вітчизняній соціальній психології поняття «інтерація» і «взаємодія» здебільшого ототожнюються.

Взаємодія – це універсальна властивість всього існуючого світу речей і явищ в їх взаємній зміні, впливові одного на інші. В суспільстві взаємодія – це система зв'язків і взаємодій між індивідами, соціальними групами, сукупність всіх соціальних відносин. Як уже відмічалось, людина для задоволення своїх потреб повинна вступати у взаємодію з іншими людьми, входити в соціальні групи, приймати участь у сумісній діяльності. У всіх сферах свого життя людина зв'язана з іншими людьми безпосередньо чи опосередковано, пасивно чи активно, постійно чи ситуативно. Соціальні взаємозв'язки мають різні підстави і багато різних відтінків, які залежать від особистісних якостей індивідів, що вступають у взаємозв'язок. Формування цих зв'язків відбувається поступово від простих форм до складних. Соціальні зв'язки індивіда, який знаходиться навіть у малочисельній групі, являють собою чисельність взаємодій, які складаються з дій і зворотних реакцій на них. Утворюється складна система взаємодій, в яку включена різна кількість індивідів.

Взаємодія є узагальнюючим і ключовим поняттям цілого ряду теорій та концепцій. В історії психології існує декілька спроб описати структуру взаємодії. Так, наприклад, отримала поширення так звана «теорія дії» або

«теорія соціальної дії», в якій пропонувалось описання індивідуального акту дії. До цієї ідеї звертались соціологи М. Вебер, П. Сорокін, Т. Парсонс і соціальні психологи. В цих теоріях фіксувались деякі компоненти взаємодії: люди, їх зв'язок, вплив один на одного і, як наслідок, їх зміни.

М. Вебер першим ввів у науковий обіг поняття «соціальної дії», як найпростішої одиниці соціальної діяльності. Цим поняттям він визначив таку дію індивіда, яка не тільки спрямована на вирішення його життєвих труднощів та протиріч, але й свідомо орієнтовна на відповідну поведінку інших людей, їх реакцію, тобто взаємодію. Соціальна взаємодія визначається як система взаємозумовлених соціальних дій, що пов'язані циклічною причинною залежністю, в якій дії одного суб'єкта є одночасно причиною і наслідком дій інших суб'єктів. Спілкуючись з друзями, колегами, родичами, людина постійно здійснює соціальні взаємодії, які є дуже різноманітними за формами вияву.

В розумінні М. Вебера соціальна взаємодія має такі особливості: вона повинна бути, по-перше, раціональною, усвідомленою і, по-друге, орієнтованою на поведінку інших людей. Ці інші можуть бути знайомими, співробітниками, окремими особами або невизначеною множиною. Виходячи з такого розуміння соціальної взаємодії не можна називати соціальною взаємодією вчинки людей, які пов'язані з орієнтацією на несоціальні, матеріальні об'єкти. Наприклад, виготовлення знарядь праці, рибалка, полювання самі по собі не є соціальною взаємодією, якщо вони не співвідносяться з поведінкою інших людей. Самогубство не буде соціальним, якщо його наслідки не вплинуть на поведінку знайомих або родичів самовбивці. В цьому відношенні характерним є приклад, який наводить М. Вебер. Випадкове зіткнення двох велосипедистів може бути не більше як подією, подібно явищу природи, але спроба уникнути зіткнення, лайка, що відбулась після зіткнення, бійка або мирне урегулювання конфлікту – це уже соціальне явище.

Усі різновиди взаємодій, або можливих форм поведінки, були поділені на 12 груп, які, в свою чергу, об'єднувались у дві головні категорії: зону постановки і розв'язання проблеми (це власне дії) і зону емоцій (позитивних і негативних), тобто характеристику ставлення індивіда до самої діяльності.

У вітчизняній психології питання зв'язку спілкування і взаємодії є дискусійним. Частина авторів ототожнюють спілкування і взаємодію, інтерпретуючи і те, і інше як комунікацію у вузькому значенні (тобто як обмін інформацією), інші розглядають відношення між взаємодією і спілкуванням як відношення форми деякого процесу і його змісту. Інколи говорять про взаємопов'язане, але все ж таки самостійне існування спілкування як комунікації і взаємодії як інтеракції.

Г.М. Андреева, дотримуючись запропонованої нею в характеристиці структури спілкування схеми, тобто виходячи з того, що спілкування в широкому розумінні слова включає в себе комунікацію у вузькому значенні (як обмін інформацією) розглядає взаємодію як іншу – порівняно з комунікативною - сторону спілкування. Відповідаючи на запитання про те, яка ж така «інша» сторона спілкування розкривається поняттям «взаємодія», вона

підкреслює, що ця сторона фіксує не тільки обмін інформацією, але й організацію сумісних дій, що дозволяє індивідам реалізувати загальну для них діяльність. Більшість вітчизняних авторів розглядають взаємодію (інтерацію) в соціально-психологічному плані як аспект спілкування, що виявляється в організації людьми взаємних дій, спрямованих на реалізацію спільної діяльності, досягнення певної спільної мети (М.Н. Корнєв, А.Б. Коваленко). У процесі діяльності люди обмінюються не тільки інформацією, а й різними діями. Ці дії забезпечують планування спільної діяльності, її координацію і розподіл функцій.

Отже, взаємодію можна розглядати в двох аспектах. Перший аспект – це розглядання взаємодії як контакту двох або більше осіб, що має своїм результатом взаємні зміни їх поведінки, діяльності, стосунків, установок. Другий аспект – це розглядання взаємодії як взаємно зумовлених індивідуальних дій, що пов'язані циклічною причинною залежністю. В цьому аспекті поняття «взаємодія» використовується для визначення способу реалізації спільної діяльності, мета якої зумовлює взаємне узгодження індивідуальних дій, розподіл і кооперацію функцій.

Обставини підштовхують кожну людину до багатьох інших індивідів. У відповідності зі своїми потребами та інтересами людина відбирає серед чисельної кількості інших людей тих, з якими вона потім вступає у взаємодію. Цей тип зв'язків, що є дуже коротеньким за своїм терміном, називається контактом. Можна виділити різні види контактів: просторові, контакти обміну, контакти зацікавленості.

Просторові контакти. Для того, щоб взаємодіяти з іншими людьми, кожен індивід повинен визначити їх у певному просторі (де вони, скільки їх). Це просторове визначення є первинним моментом, від якого залежить подальша поведінка людини і її майбутні соціальні взаємозв'язки. Кожна людина щодня зустрічається з іншими людьми в транспорті, на вулиці, спортивному майданчику, не задумуючись над тим, хто саме знаходиться в цих місцях поряд з ним, однак кожен індивід пам'ятає про існування інших. Це виражається у зміні поведінки в присутності інших. Наприклад, дівчинка, яка тільки що веселилась у себе вдома, виходячи на вулицю, надає собі серйозного вигляду, бо вона знає, що на вулиці присутні інші люди.

М.Обозов виділяє два типи просторових контактів: 1) можливий (здогадний) просторовий контакт, коли поведінка людини змінюється через здогадку про присутність індивідів в якомусь місці. Я.Щепанський називає такий контакт «опосередкованим» і наводить приклад: начальник відділу кадрів, знаючи про існування потенційної робочої сили, дає об'яву про запрошення на роботу; 2) візуальний просторовий контакт, або контакт «мовчазної присутності», коли поведінка індивіда змінюється під впливом візуального спостереження інших людей. В психологічних дослідженнях застосовується термін «публічний ефект», сутність якого в тому, що характеристики індивідуальної діяльності і поведінки змінюються під впливом пасивної присутності інших. Отже, просторовий контакт є первинним і необхідним кільцем у формуванні соціальних взаємодій.

Контакти зацікавленості. Їх сутність полягає у виборі соціального об'єкту, який має певні цінності або риси, що відповідають потребам даного індивіда. Вступаючи в просторовий контакт, людина виділяє зі всіх соціальних об'єктів, що просторово сприймаються, певного індивіда, з яким вона пов'язує позитивні або негативні емоції, тобто того, хто має риси або властивості, які відповідають її інтересам. Цей індивід може зацікавити, наприклад, своєю незвичайною зовнішністю, чи наявністю у неї цінної для вас інформації, або виявленням фізичної сили, гумору або, навпаки, неввічливості, нерозсудливості. Людина порівнює індивіда, якого виділила, з собою, намагаючись свідомо чи несвідомо визначити причину своєї зацікавленості. Такий контакт може бути обопільним або одностороннім, очним або заочним, викликати негативні або позитивні емоції.

Психологічним механізмом виникнення подібного контакту є мотив як спонукання до діяльності, що пов'язано із задоволенням потреби. Кожна особа має набір мотивів відносно різних сторін оточуючої її діяльності. Ці мотиви є продуктом попереднього досвіду і існуючих в даний час потреб. Мотиви пов'язані між собою і складають мотиваційну структуру особистості. В основному вони являються потенційними, тобто до певного часу не виявляються у поведінці людини. Однак в якийсь момент відбувається з'єднання потреби особистості з якимось об'єктом оточуючого середовища. Мотив, що відповідає даній потребі, актуалізується, і виникає інтерес – форма виявлення потреби, що забезпечує направленість особистості на усвідомлення цілей діяльності.

Актуалізований мотив і інтерес ще не є соціальною дією, а лише першими кроками до її здійснення. Під час контакту зацікавленості діє саме такий механізм актуалізації мотиву. Контакт зацікавленості може перерватись або продовжуватись в залежності від багатьох факторів, але перш за все від сили і важливості для особистості актуалізованого мотиву і відповідно сили інтересу; ступеня взаємності інтересів; ступеня усвідомлення свого інтересу, навколишніх обставин.

В контактах зацікавленості виявляються унікальні індивідуальні риси особистості, а також особливості соціальних груп, організацій, інститутів, до яких вона належить. Наприклад, юнак, який має відповідні фізичні дані, може зацікавити тренера спортивного клубу, але він може бути зовсім нецікавим для підприємця, який шукає робітника.

Контакти обміну. Я.Щепанський, описуючи контакти обміну, відмічає, що вони являють собою специфічний вид соціальних взаємозв'язків, в яких індивіди обмінюються цінностями, не маючи прагнення змінити поведінку інших людей. Це означає, що в ході таких короткочасних спорадичних обмінів увага індивіда концентрується на самому предметі обміну, а не на іншому індивіді, який вступає в обмін. Щодня людина має багато контактів обміну: купує квитки у транспорті, обмінюється репліками з пасажирями метро, запитує, як знайти такий-то заклад і т.ін. У більшості випадків у здійсненні контактів обміну людина зовсім не звертає увагу на індивідів, з якими вступає в контакт. Її цікавить лише об'єкт обміну.

4. Спілкування як взаєморозуміння людьми один одного

Термін «соціальна перцепція», тобто соціальне сприйняття, вперше був введений американським психологом Лж. Брунером. Назвавши сприйняття «соціальним», він звернув увагу на те, що, не дивлячись на всі індивідуальні відмінності, існують якісь загальні, такі, що виробляються в спілкуванні, в сумісному житті соціально-психологічні механізми сприйняття. Брунер провів цілу серію експериментів по вивченню сприйняття і показав, що сприйняття як предметів, так і інших людей залежить не тільки від індивідуально-особових, але і від соціокультурних чинників. Соціальна значущість або незначущість об'єкта може сприйматися неадекватно. Так, наприклад, діти з бідних сімей сприймали розміри монет більше їх реальних розмірів, а діти з багатих сімей — навпаки, менше.

Перцепція в загальнопсихологічному розумінні – це елемент цілісного процесу пізнання і суб'єктивного осмислення світу. Поняття «соціальна перцепція» відображає складний процес пізнання і розуміння людьми один одного, воно включає в себе все те, що в загальнопсихологічному плані визначається різними термінами і вивчається окремо. Соціальна перцепція – одне з найбільш складних і важливих понять соціальної психології, воно є одним із найзначніших внесків соціальної психології в сучасну психологію людини.

Процеси соціальної перцепції включають не тільки сприйняття людини людиною, вони включають також власне процес сприйняття спостережної поведінки, її інтерпретацію в термінах причин поведінки і очікуваних наслідків поведінки, що сприймається; емоційну оцінку, побудову стратегії власної поведінки.

В загальному розумінні **соціальна перцепція** – це багатфункціональний психологічний процес сприйняття іншої людини, її зовнішніх ознак, співвіднесення їх з її особистісними характеристиками і інтерпретація та прогнозування на цій основі її вчинків.

Об'єкт соціальної перцепції (об'єкт спостереження) – це автор повідомлення, яке приймає, інтерпретує спостерігач (суб'єкт). Соціальні психологи вже давно досліджують характеристики зовнішності і поведінки, які є найбільш важливими з точки зору сприйняття і розуміння.

В момент сприйняття людина, яка спостерігається, є для суб'єкта спостереження деякою сукупністю соціально значимих ознак, завдяки яким в певній культурі традиційно транслуються психологічні властивості і стани. Ці ознаки, які інколи називають «перцептивними гачками», є для даної людини певним соціальним шифром. Сприйняття зовнішнього вигляду людини, вираз її емоцій викликає у відповідь емоційні переживання і реакції у людей. Вміння читати виразні рухи передбачає тонке розуміння всіх відтінків і нюансів у виразі обличчя, жесту, пози і рухів тіла іншої людини. Розпізнати індивідуально-психологічні особливості особистості можна по міміці, пантоміміці, по фізіологічним реакціям, що супроводжують емоції – судинним, дихальним, секреторним; по особливостям побудови тіла, рисах обличчя,

рисункам кисті рук, пальців та інших природно-біологічних ознаках.

Суб'єкт соціальної перцепції – це, перш за все, активно діюча особистість, яка вступає у взаємовідносини з іншою особистістю (об'єктом сприйняття). В соціальній психології досліджуються властивості суб'єкта, сприйняття, які впливають на адекватність сприйняття. Досліджувались такі якості суб'єкта як стать, вік, професія, особистісні властивості, самооцінка, установки та інше. Виявлені деякі вікові особливості розвитку соціально-перцептивних процесів. Так, у дітей спочатку формується здатність до розпізнавання експресії обличчя, яка спостерігається (спочатку по міміці, потім по жестах), а вміння інтерпретувати почуття через особливості побудови відносин формується лише у підлітковому віці. Для дошкільнят важливу роль в процесах сприйняття відіграє оформлення вигляду. Так, будь-яка людина в білому халаті викликає у дитини, що пережила неприємні відчуття на прийомі у лікаря, один і той самий тип поведінки.

На процес соціальної перцепції впливає багато інших факторів. Наприклад, рівень культури суб'єкта перцепції, який дає можливість певним чином інтерпретувати зовнішні вияви у поведінці людей в їх співвідношенні з особистісними особливостями. На сприйняття впливає також рівень рефлексії, інтелекту, особистісної зрілості особистості, який дозволяє відійти від егоцентристської позиції в оцінці дій об'єкта спостереження, розвести свої упередження і установки з реальними основами поведінки, яка спостерігається в об'єкта. Суттєве значення в процесі соціальної перцепції мають психологічні особливості суб'єкта сприйняття. Образ «Я» і самооцінку можна назвати психологічним фундаментом, на якому базуються різні фактори, що впливають на взаємовідносини людей. Результат процесу соціальної перцепції визначається тим, як була сприйнята і інтерпретована суб'єктом сприйняття ситуація, бо в залежності від цього їм буде застосовано механізм соціального пізнання.

5. Сприйняття та розуміння один одного партнерами по спілкуванню

Спілкування визначається тим уявленням про партнера, яке складається в сприйнятті. Під сприйняттям в соціальній психології розуміється цілісний образ іншої людини, що формується на основі оцінки його зовнішнього вигляду і поведінки.

У діловому спілкуванні доводиться взаємодіяти з людьми, яких бачиш вперше, і з людьми, які вже досить добре знайомі.

Психологічні дослідження показали, що в основі сприйняття незнайомих раніше людей і людей, з якими вже є певний досвід спілкування, лежать різні психологічні механізми. У першому випадку сприйняття здійснюється на основі психологічних механізмів міжгрупового спілкування, в другому — механізмів міжособистісного спілкування.

До психологічних механізмів сприйняття в міжгруповому спілкуванні відносять процес соціальної стереотипізації, суть якого полягає в тому, що образ іншої людини будується на базі тих або інших типових схем. Під соціальним стереотипом зазвичай розуміється стійке уявлення про які-небудь

явища або людей, властиве представникам тієї або іншої соціальної групи.

Дуже важливо для правильного розуміння ролі стереотипу в сприйнятті та обставина, що будь-який соціальний стереотип — це породження і приналежність групи людей, і окремі люди користуються їм лише в тому випадку, якщо вони відносять себе до цієї групи.

Різні соціальні групи, взаємодіючи між собою, виробляють певні соціальні стереотипи. Найбільш відомі етнічні або національні стереотипи — уявлення про членів одних національних груп з погляду інших. Наприклад, стереотипні уявлення про ввічливість англійців, легковажності французів або про загадковість слов'янської душі.

Формування образу іншої людини здійснюється теж шляхом стереотипізації. Питання про те, наскільки точним є перше враження, зовсім не простий.

З одного боку, майже кожна доросла людина, що має досвід спілкування, здатна по зовнішності людини, його одягу, манері говорити і поведінці достатньо точно визначити багато його соціально-психологічних характеристик: психологічні риси, вік, соціальний шар, зразкову професію. Але ця точність буває тільки в нейтральних ситуаціях. У інших же ситуаціях майже завжди присутній той або інший відсоток помилок. І ніж менш нейтральні відносини, чим більш люди зацікавлені один в одному, тим більше вірогідність помилок.

Це пояснюється тим, що перед людиною ніколи не стоїть завдання просто «сприйняти» іншого. Образ партнера, який створюється при знайомстві, — це регулятор подальшої поведінки, він необхідний для того, щоб правильно і ефективно в даній ситуації побудувати спілкування. Наше спілкування будується істотно різним чином залежно від того, з ким ми спілкуємося. Для кожної категорії партнерів є як би різна «техніка» спілкування, вибір яких визначається характеристиками партнера. Тому найбільш важливі в даній ситуації характеристики — це ті, які дозволяють віднести Партнера до якоїсь групи. Саме ці характеристики і сприймаються достатньо точно. А решта рис і особливо просто добудовуються по певних схемах, і саме тут виявляється вірогідність помилки. Ці помилки сприйняття Обумовлені, зокрема, дією деяких чинників: переваги, привабливості і відношення до нас.

Люди, що вступають в спілкування, не рівні: вони відрізняються один від одного по своєму соціальному статусу, життєвому досвіду, інтелектуальному потенціалу і т.д. При нерівності партнерів найчастіше застосовується схема сприйняття, яка приводить до помилок нерівності. У психології ці помилки отримали назву чинника переваги.

Схема сприйняття така. При зустрічі з людиною, що перевершує нас по якомусь важливому для нас параметру, ми оцінюємо його декілька позитивніше, ніж було б, якби він був нам рівний. Якщо ж ми маємо справу з людиною, якої ми в чомусь перевершуємо, то ми недооцінюємо його. Причому перевага фіксується по якомусь одному параметру, а переоцінка (або недооцінка) відбувається по багатьом параметрам. Ця схема сприйняття починає працювати не при всякому а тільки при дійсно важливій, значущій для

нас нерівності.

Для того, щоб подіям чинник переваги, нам треба цю перевагу спочатку оцінити. Як це зробити? За якими ознаками ми можемо судити про перевагу людини, наприклад, в соціальному положенні або в інтелектуальному?

Для визначення цього параметра в нашому розпорядженні є два основні джерела інформації:

- одяг людини, його зовнішнє оформлення, включаючи такі атрибути, як відзнаки, окуляри, зачіска, нагороди, коштовності, а в певних випадках навіть такий «одяг», як машина, оформлення кабінету і т.д.;
- манера поведінки людини (як сидить, ходить, розмовляє, куди дивиться і т.д.).

Інформація про перевагу зазвичай так чи інакше «закладається» в одяг і манеру поведінки, в них завжди є елементи, що свідчать про приналежність людини до тієї або іншої соціальної групи або його орієнтації на якусь групу.

Ці елементи служать знаками групової приналежності і для самого носія одягу і поведінки, і для людей, що оточують його. Розуміння свого місця в групі, в тій або іншій ієрархії, а також положення інших людей багато в чому визначають спілкування і взаємодію. Тому виділення переваги якимись зовнішніми, видимими засобами завжди істотно.

Дія чинника привабливості при сприйнятті людини полягає в тому, що під його впливом якісь якості людини переоцінюються або недооцінюються іншими людьми. Помилка тут в тому, що якщо людина нам подобається (зовні), то одночасно ми схильні вважати його розумнішим, хорошим, цікавим і т.д., тобто знову-таки переоцінювати багато його особових характеристик.

Отже: чим більше зовні приваблива для нас людина, тим він здається краще у всіх інших відносинах; якщо ж він непривабливий, то й інші його якості недооцінюються. Але всім відомо, що в різний час різне вважалось привабливим, що у різних народів свої канони краси.

Значить, привабливість не можна рахувати тільки індивідуальним враженням, вона скоріше носить соціальний характер. Тому знаки привабливості треба шукати перш за все не в тому або іншому розрізі очей або кольорі волосся, а в соціальному значенні тієї або іншої ознаки людини. Адже є схвалювані і не схвалювані суспільством або конкретною соціальною групою типи зовнішності. І привабливість — не що інше, як ступінь наближення до того типу зовнішності, який максимально схвалюється тією групою, до якої ми належимо. Знаком привабливості є зусилля людини виглядати соціально-схвалюваним. Механізм формування сприйняття до цій схемі той же, що і при чиннику переваги.

І, нарешті, чинник відношення до нас. Він діє таким чином, що люди, добре до нас що відносяться, оцінюються вище до які до нас відносяться погано. Знаком відношення до нас, що запускає відповідну схему сприйняття, є все, що свідчить про згоду або незгоду партнера з нами.

Завданням першого враження є швидке орієнтування в ситуації. Для людей як соціальних істот головне — визначення питання про групову приналежність партнера. Тому можна сказати, що перше враження майже завжди правильно.

Помилкою ж є те, що стереотипізація викликає певну оцінку і невідомих ще поки властивостей і якостей, що може привести до неадекватного спілкування надалі. У постійному спілкуванні результати першого враження продовжують діяти. Проте постійне і тривале спілкування не може задовольнятися тим списком приписуваних партнерові рис і властивостей, які сформувалися при першому враженні.

У постійному спілкуванні стає важливим глибше і об'єктивніше розуміння партнера — його актуального емоційного стану, намірів, його відношення до нас. Тут сприйняття і розуміння партнера відбуваються на іншій основі. Психологічними механізмами сприйняття і розуміння при міжособистісному спілкуванні є ідентифікація, емпатія і рефлексія.

Найбільш простий спосіб розуміння іншої людини забезпечується ідентифікацією — уподібненням себе йому. При ідентифікації людина як би ставить себе на місце іншого і визначає, як би він діяв в подібних ситуаціях.

Дуже близька до ідентифікації емпатія, тобто розуміння на рівні відчуттів, прагнення емоційно відгукнутися на проблеми іншої людини. Ситуація іншої людини не стільки продумується, скільки відчувається. Основоположник гуманістичної психології К. Роджерс (1902-1987) визначав емпатійне розуміння як «уміння увійти всередину особистого світу значень іншої людини і побачити чи правильно моє розуміння».

Емпатійне розуміння можливе відносно небагатьох, оскільки складає важке навантаження для психіки.

Процес розуміння один одного опосередкований процесом рефлексії. У соціальній психології під рефлексією розуміється усвідомлення індивідом, що діє, того, як він сприймається партнером по спілкуванню.

Це вже не просто знання іншого, але знання того, як інший розуміє мене, тобто своєрідний подвоєний процес дзеркального віддзеркалення один одного.

ЛЕКЦІЯ 13. ПСИХОЛОГІЯ ВПЛИВУ В ПРОЦЕСІ СОЦІАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

1. Проблема соціального впливу в психології
2. Типологія соціальних впливів
3. Соціально-психологічні механізми впливу

Ключові поняття: соціальний вплив, психологічний вплив, переконування, маніпуляція, навіювання, наслідування, приклад, санкціонування.

1. Проблема соціального впливу в психології

Не просто відразу відповісти на запитання про те, з якого моменту починається, коли і чим саме завершується вплив. Чи слід, скажімо, початковою ланкою впливу вважати потребу, потяг, мотивацію або ж мету, якої домагається його суб'єкт, а кінцевою – результат, який досягається цим суб'єктом? Можливо, вплив – це щось між метою і результатом, тільки акт, дія в її «чистому» вигляді, не обтяжена думкою чи почуттям? Напевно, слід також враховувати не лише внутрішню детермінацію, а й зовнішні обставини, ситуацію, що зумовлює, провокує вплив.

Вимагають відповіді запитання про те, як тлумачити вплив, що не викликає ніяких реакцій у реципієнта. Чи можна вважати суб'єктом впливу того, хто реально впливає на об'єкт, але не ставить це собі за мету, не усвідомлює, а іноді просто не визнає самої можливості і самого факту такого свого впливу? Чи правомірно, скажімо, поширювати поняття впливу на те, що зумовлює, але не визначає сенсу людського буття як такого: на повітря, воду, землю, вогонь? Чи варто також із власне наукових позицій говорити про вплив історії людства на вибір професії конкретною молодою людиною? І якщо вирізняти ефективні, продуктивні, конструктивні впливи, то чи не означає це, що ми просто умисно не помічаємо їхньої неефективності, непродуктивності, а то й деструктивності в якомусь іншому відношенні чи контексті, що набуде актуальності і значущості вже завтра?

Поглибити розуміння соціально-психологічної природи впливу можна, якщо вдається до аналізу мотивів, які спонукають людину більш чи менш свідомо здійснювати свій вплив на інших людей і на саму себе.

В українській мові слово «вплив» має кілька тлумачень. Вплинути означає подіяти на когось, на що-небудь, тобто спрямувати дію на об'єкт, аби змінити його стан (якість, характеристику) в напрямку, бажаному для суб'єкта цієї дії, чи утримати попередній стан. Крім слова «подіяти», у цьому ж значенні можуть використовуватися й інші – «застосовувати», «уживати» (наприклад, ужити грубої сили, застосувати грубу силу).

Соціальний вплив визначають як таку поведінку однієї людини, що має своїм наслідком або метою зміну того, як інша людина поводить себе, що вона відчуває чи думає стосовно якогось стимулу [Зимбардо, Ляйппе, 2000].

Вплив завжди асоціюється з дією. Психологічна думка виокремлює категорію дії як одну із центральних, як «клітину», «осередок» психічного, інваріантну структуру, що надає психічному визначеності, виразності, цілісності, буттєвості. Дія в її вищому, психологічному, розумінні, як зазначав С. Л. Рубінштейн, виражає основне специфічне ставлення людини до світу: у ньому людина є силою, що свідомо змінює і перетворює цей світ. Тут «дія» і «людина як діяч» розглядаються під кутом зору сутнісних критеріїв, тобто онтологічно. У цьому розумінні *поняття «дія» тотожне поняттю «вплив»*: тільки активно (цілеспрямовано, свідомо, пристрасно) впливаючи на світ (зовнішній і внутрішній), людина може його пізнавати і перетворювати. Саме ця інтенція і спроможність визначають її природну відмінність від усього нелюдського, спосіб її буття, її місію у світі, її «впливовість».

Визначаючи сутність поняття «вплив», дослідники так чи інакше звертаються до такої загальнонаукової категорії, як «взаємодія», і похідного від неї поняття «взаємовплив». Справді, усе, що відбувається у світі, можна визначити як суцільний взаємовплив. Є підстави говорити про взаємовплив як послідовну зміну суб'єкт-об'єктних характеристик учасників цього процесу: спочатку один є суб'єктом, а інший – об'єктом впливу, а потім – навпаки.

Суб'єкт впливу, висловлюючись поняттями теорії поля, це той, хто постає його (поля) конституюючим і організуючим принципом, основним елементом, а навколишнє середовище є другою частиною поля, до якого належить і сам суб'єкт.

Вплив можна розглядати як окремий акт, а можна – як процес, що складається із цілого ряду дій, учинків, діяльностей, пов'язаних між собою якимось змістом та поєднаних одним простором і часом. Певний науковий інтерес може становити питання про структуру і функції впливу взагалі і про систему різних за своєю природою впливів.

Так, для людського індивіда завжди актуальною є потреба самозбереження себе як організму, особистості, індивідуальності, суб'єкта, захисту свого «Я» від різного роду шкідливих факторів навколишнього природного і соціального середовища, а також від дії руйнівних сил, прихованих у самому собі, наприклад від шкідливих звичок. Самозахист може здійснюватися на реактивному рівні як відповідь на негативні подразники. Проте захисна реакція може набувати форми впливу, якщо людина намагається своїми ініціативними діями запобігти виникненню проблемної ситуації, активно протидіяти загрозам, усунути чи ліквідувати їхні можливі і реальні наслідки. Зокрема, це стосується випадків, коли хтось виявляє стосовно нас нетактовність, некоректність, несправедливість, грубість, без дозволу намагається проникнути у святая святих нашого «Я». Те саме можна сказати, коли людина захищає свої законні права, відстоює право на життя, на свободу волі, думок і вчинків тощо. Якщо узагальнити сказане, то можна дійти висновку, що вплив людини на світ, у якому вона живе, і на саму себе може мати своєю психологічною причиною страх за своє існування, страх прожити життя марно, неавтентично, страх не встигнути втілити задумане тощо. До речі, як вважають неофройдисти, переживаючи почуття меншовартості, людина

намагається підвищитися над іншими, аби своєю впливовістю забезпечити себе від приниження.

Для психології, що не обмежується розумінням людини як із самого початку гріховної, закомплексованої, стражденної, залежної істоти, основними психологічними факторами, які спонукають людину до впливів і самовпливів, є мотивація вдосконалення і розвитку, мотивація творчості та унікальна здатність людини відчувати задоволення не тільки від результату, а й від самого процесу індивідуалізованої самореалізації, самоздійснення, виконання своєї місії у світі. Тобто впливам, що ґрунтуються на переживаннях страху, тут протистоять впливи, які знаходять свою психологічну основу в почуттях любові, доброго і довірливого ставлення до інших, у прагненні до інтеграції, єднання зі світом, до його вдосконалення і перетворення тощо.

Розвиток людського суспільства можна оцінювати за різними критеріями. При цьому правомірно стверджувати, що одним із найбільш суттєвих і показових є критерій впливу. Саме багатоманітністю і новизною форм, способів впливу людини на людину в економічній, політичній, культурній сферах, у сфері соціалізації – передавання досвіду новим поколінням – кожна наступна суспільно-історична формація якісно відрізнялася від усіх попередніх. І виняткової актуальності проблема соціального впливу набуває у сучасному суспільстві, яке називають інформаційним.

2. Типологія соціальних впливів

Вплив може бути сильним і слабким, глибоким і поверховим, прямим і непрямим, безпосереднім і опосередкованим, постійним і змінним, очікуваним і неочікуваним, усвідомлюваним і неусвідомлюваним, умотивованим і невмотивованим, навмисним і ненавмисним, індивідуальним і фронтальним, спорадичним і систематичним, імпліцитним і експліцитним, ефектним і невиразним, конструктивним і деструктивним, життєдайним і згубним, учинковим і злочинним тощо.

Науці відомі численні спроби упорядкувати, класифікувати, типологізувати впливи за різними критеріями.

Більш узагальнену типологію впливів запропонував російський дослідник Г. О. Ковальов, на думку якого слід розрізняти:

- впливи факторів природного середовища (біотичних і абіотичних) на психіку та особистість людини;
- соціальні впливи, зумовлені належністю людини до суспільної системи, її контактами і взаємозв'язками з іншими людьми;
- культурологічні впливи, які визначаються існуванням історично напрацьованих засобів матеріального і духовного виробництва;
- аутовпливи, пов'язані з можливостями психічної саморегуляції людини як порівняно автономної системи, що постає у двох вимірах: засобу мобілізації та розвитку власних фізичних, психічних і творчих можливостей суб'єкта та індивідуальної системи внутрішньої регуляції, яка опосередковує зовнішні впливи.

Вплив «психологічний» і вплив «психічний». Розглядаючи різновиди всього того, що ми називаємо словом «вплив», не можна залишити поза увагою такі поняття, як «вплив психологічний» і «вплив психічний». Доводиться часом чути побутові висловлювання, коли про конкретну людину кажуть щось на кшталт: «Нічого не вдієш, така в неї психологія». Але в цьому випадку йдеться, власне, не про «психологію», а про психіку, психічний склад людини. Якщо бути коректним і погодитися, що термін «психологія» означає конкретну наукову дисципліну (науку про психіку), то «психологічний вплив» є ніщо інше, як вплив психологічної науки (або людей, які володіють науковими знаннями про психіку) на все те, що їй протистоїть (індивід, група, суспільна практика, інші науки тощо). Прикладами власне психологічного впливу можна вважати цілеспрямований сугестивний вплив у навчально-виховному процесі; гіпнотичний вплив, який знайшов широке застосування в медицині; аутотренінг; аутосугестивний вплив тощо. Саме про психологічний вплив має йтися, коли потрібно через ЗМІ заспокоїти населення, запобігти поширенню паніки, розвиткові масової істерії або ж мобілізувати волю народу на захист Вітчизни. Техніку психологічного впливу і самовпливу широко застосовують різні релігії, особливо ті, які практикують уведення вірян у специфічні стани свідомості, наприклад стан нірвани. Психологічний вплив знайшов широке застосування в різних напрямках психотерапії для діагностики і корекції психічних розладів та надання допомоги пацієнтам у розв'язанні їхніх життєвих проблем.

Поняття «психічний вплив» має також кілька тлумачень. Так, саме про психічний вплив ідеться у відомих з патопсихології випадках «психічного зараження» членів сім'ї від одного з них, що є психічнохворим.

Одним з таких явищ була тюльпаноманія, що охопила Нідерланди в 1634 р. Населення цієї країни раптом пристрасно увірувало в те, що торгівля тюльпанами обіцяє незліченні багатства. Голландці масово вирощували ці квіти і торгували ними, кинувши свої звичні заняття. Як наслідок, цибулинка тюльпанів сягнули ціни коштовного каміння, їх купували на вагу перитів (менше одного грана), причому одна цибулинка вагою близько 400 перитів оцінювалася в 4400 флоринів, а за 40 цибулинок платили по 100 000 флоринів. Зрозуміло, така шалена спекуляція тюльпанами, котра епідемічно набувала дедалі більшого розмаху, незабаром закінчилася розоренням тисяч родин.

Стихійні лиха теж справляють саме психічний, а не психологічний вплив на людей. Вони викликають психічні реакції, наочне уявлення про які дає, приміром, картина Карла Брюллова «Останній день Помпеї».

Тобто про «психологічний вплив» правильно говорити тоді, коли суб'єкт А ставить собі за мету вплинути на думки, почуття чи поведінку суб'єкта Б ізсередини – так, щоб останній сприйняв зовнішній вплив як самовплив. Психологічний вплив А на Б може навіть передбачати свідому, власне суб'єктну активність останнього як одну з умов ефективності цього впливу (саме на такому принципі базується раціональна, або переконувальна, психотерапія). Інша річ – поняття «психічний вплив», до нього вдаються переважно для того, щоб підкреслити стихійність, спонтанність процесу, під

час якого психіка суб'єкта Б зазнає змін без відома і нерідко всупереч бажанням останнього, а суб'єкт А при цьому може не бути свідомим суб'єктом впливу або ж суб'єкта й узагалі може не бути (якщо не вважати цунамі чи торнадо суб'єктами впливу). Не зовсім зрозуміло, правда, як у цьому сенсі кваліфікувати вплив «психогенераторів», але оскільки цей феномен існує поки що на рівні чуток і фантазій, з його оцінкою варто зачекати.

Впливи «зовнішні» і «внутрішні».

Людина існує на перетині двох світів – внутрішнього і зовнішнього, тому є водночас суб'єктом і об'єктом внутрішніх та зовнішніх впливів. Як жива природна істота, людина зазнає фізичних, хімічних, біологічних впливів.

Досить відчутно можуть впливати на неї, зокрема на стан її здоров'я, такі природні фактори, як сонячна активність, атмосферний тиск, температурні коливання, екологічні умови. Небезпечними для життя людини можуть виявитися такі фактори неживої природи, як повені, шторми, смерчі, буревії, урагани, снігові замети, а також вулкани, озонові діри, метеорити, природна радіація і багато чого іншого, об'єктивно невідданого їй. Вона може щось передбачити і якимось захиститися від такого роду впливів, а щось може використати і тим самим посилити свою впливовість. Взаємодіючи із живою природою, людина не тільки захищається від її негативних впливів (хижі звірі, отруйні рослини тощо), не тільки вчиться у природи, адаптується чи адаптує цю природу до себе, а й здійснює різні перетворювальні впливи: виводить якісно нові форми рослинного і тваринного світу, трансплантує органи тощо. Природа, як жива, так і нежива, може не лише загрожувати життю, а й, умовно кажучи, чинити перешкоди пізнавальній і перетворювальній діяльності людини. Наприклад, щоб опанувати повітряний простір, вийти у космос, треба було здолати дію (вплив) сили земного тяжіння.

Світ соціальний теж можна розглядати по-різному: як специфічно людське середовище, помешкання, оселю, як джерело, з якого живиться людська душа і людський дух, і як специфічний суб'єкт соціального впливу. Впливи, які суспільство, соціум, культура здійснюють на людину, можна диференціювати на такі, що соціалізують (навчають і виховують), регулюють, стимулюють, обмежують, контролюють, інтегрують і диференціюють, мобілізують і заспокоюють тощо. Нерідко ці впливи не узгоджуються між собою, іноді за змістом суперечать один одному. Як правило, вони розраховані на пересічну людину: усереднену дитину, усередненого чоловіка, усереднену жінку, тобто не враховують індивідуальних відмінностей, що завжди є між людьми.

Особлива тема – маніпулятивні зовнішні впливи, спрямовані передусім на десуб'єктивізацію людини, перетворення її на засіб. Нинішні технології маніпулювання настільки витончені, що окремий індивід нерідко сприймає запропоноване йому як найкраще для нього і для всіх. Сучасні політико-психологічні технології дають змогу за іміджевим портретом так заховати справжнє обличчя політика, що пересічний виборець виявляється неспроможним зрозуміти, де закінчується іміджевий вплив і починається вплив того, хто за ним стоїть.

Отже, зовнішні впливи можуть набувати як позитивного, так і негативного значення, зокрема спрямовуватись на те, щоб дезорієнтувати особистість, дезорганізувати її свідомість, порушити систему саморегуляції поведінки тощо. Тому набуває актуальності проблема розроблення психологічних технік, які розвивали б у людей здатність більш тонко й ефективно диференціювати різнопланові впливи і протистояти тим з них, що становлять небезпеку.

У внутрішньому просторі впливи здійснюються на самого себе (самовпливи) або ж на уявних інших, можливі поведінкові реакції яких є також уявними, тобто суб'єктивізованими людиною як їхнім носієм. Мислення, внутрішнє мовлення за своєю природою є діалогічними процесами, які відбуваються у формі вербальнообразних взаємовпливів двох уявних співрозмовників, ролі яких по черзі бере на себе наше «Я».

3. Соціально-психологічні механізми впливу

Ведучи мову про соціально-психологічні механізми впливу, треба виходити з того, що один суб'єкт психічної активності своїми діями може викликати певну психічну активність іншого суб'єкта, а саме: певні відчуття, уявлення, спогади, думки, почуття, ставлення, мотиви, вольові дії тощо. Найбільш відомими в соціальній психології є такі механізми, як переконування, навіювання, санкціонування, наслідування, психічне зараження, маніпулювання.

У практиці організації впливів відомо чимало випадків, коли правильно застосований механізм давав змогу досягти прямо-таки дивовижних результатів, а соціально-психологічна некомпетентність призводила до ефектів, протилежних очікуваним. Тож розгляньмо специфічні особливості основних соціально-психологічних механізмів впливу людини на людину.

Переконування. Передусім варто звернути увагу на етимологію слова «переконування», зокрема на префікс «пере-», який вказує не на будь-яку «зміну», а саме на потребу якісного «перетворення» того, що є. Під переконуванням розуміють певний спосіб впливу, який передбачає аргументоване і логічно витримане доведення істинності і значущості того чи іншого положення, думки, оцінки.

Коли йдеться про переконування, це означає, що суб'єкт впливу пропонує його об'єктові «аргументи, факти, докази і висновки, покликані показати позитивні наслідки рекомендованого спрямування дій» [Зимбардо, Ляйппе, 2000]. Спеціально виділяють раціональне переконування (persuasion), зазначаючи, що існують впливи, які мають на меті змінити поведінку об'єкта впливу не безпосередньо, а шляхом зміни переконань людини, які перетворюються на певні особисті настановлення, а вже останні, за певних умов, можуть спричинитися до бажаної чи очікуваної поведінки [там само, 2000].

Поняття «переконування», що означає певний соціально-психологічний механізм впливу однієї людини на іншу чи групу людей, слід відрізнити від

поняття «переконання», під яким розуміють систему поглядів, уявлень, яких людина дотримується, з якими погоджується, які ототожнює із собою, оскільки вважає продуктом власної діяльності. Вони мають під собою певну аргументацію і можуть бути логічно доведені.

Щоб переконати людину, суб'єкт переконувального впливу повинен прагнути змінити (або зміцнити) саме переконання об'єкта свого впливу, а не вмовляти чи примушувати його діяти певним чином. Аргументи, що пропонуються реципієнтові, мають бути значущими для останнього. Крім того, об'єкт впливу повинен виявляти зацікавленість і готовність до обговорення тих питань, які йому пропонують, повинен бути психологічно захопленим цим процесом, бути критичним, самокритичним, уважним, не відволікатися і не відчувати упередженості проти суб'єкта впливу.

Основне призначення цього механізму – змінити (перетворити чи зміцнити) переконання реципієнта, викликати у нього відчуття і розуміння неможливості жити за іншими змістовими сценаріями. Механізм переконання ґрунтується, з одного боку, на доказовості (переконливості), тобто на аргументах, що підтверджують істинність і значущість для реципієнта того, що йому пропонують, а з другого – на самотійному, свідомому, критичному ставленні того, кого переконують, до того, що йому пропонують прийняти.

Навіювання. Соціально-психологічний механізм навіювання, на відміну від переконання, не потребує аргументації на користь істинності і значущості для об'єкта впливу того, що йому пропонується, не передбачає критичного ставлення до інформації, яка пропонується. Саме про навіювання йдеться, коли суб'єкт впливу апелює до таких соціальних стереотипів, як-от: «думка літньої людини більше заслуговує на увагу, ніж думка молодої», «судженням визнаного спеціаліста можна довіряти», «думка, з якою погоджується більшість, правильна» тощо. Такі твердження знімають потребу в детальному і поглибленому аналізі повідомлення, закладеного у впливі. Відповідальність за цей аналіз об'єкт впливу перекладає на його джерело – звичайно, якщо це джерело є автори-тетним і викликає довіру. Чим вищий рівень довіри до джерела впливу, тим легшою і ефективнішою є дія механізму навіювання.

Умовами виникнення довіри однієї людини до іншої, а також до ЗМК, влади тощо є, по-перше, власний досвід взаємодії з відповідним суб'єктом впливу; по-друге, ставлення до цього суб'єкта представників референтної групи або авторитетних людей; потрете – симпатія, позитивне емоційне ставлення до нього («Я йому довіряю, вірю, тому що він мені подобається»). Проте інформація, отримана таким шляхом, не може перетворитися на переконання, оскільки не має в основі своїй відповідної аргументації і процедури доведення. Тут не побачимо боротьби переконань, у якій об'єкт не просто отримує, а виявляє критичність, відстоює свою власну позицію в дискусії із суб'єктом впливу або ж у суперечці із самим собою.

Як бачимо, у випадку навіювання діє інший механізм: замість аргументації і доведення – порада, рекомендація, авторитетна думка. Тож імовірним психологічним ефектом буде не переконаність, а упевненість в

істинності, правдивості і значущості інформації, що пропонується.

Навіювання може використовуватися не тільки для того, щоб передати адресатові потрібну інформацію і таким чином спонукати до певної поведінки, а й для того, щоб додати людині впевненості в собі, зробити її більш сміливою, рішучою. Невпевнена людина при цьому живиться авторитетністю впливової для неї людини. Так, гіпердовіра до гіпнотизера в медичній практиці дає пацієнтові змогу відмовитися майже від усіх захистів і діяти відповідно до його настанов.

Приклад і наслідування. Трапляється так, що для переконування не вистачає аргументів або часу, а для навіювання – авторитетності. До того ж може статися, що об'єкт впливу вже не раз постраждав через свою довірливість. Тоді доцільно спробувати звернутися до соціально-психологічного механізму впливу за допомогою прикладу.

Приклад, зокрема як виховний засіб, широко застосовується в сімейній, шкільній педагогічній практиці та інших сферах. Психологічна особливість цього різновиду впливу людини на людину полягає у здатності і природному прагненні індивіда переймати чужий досвід шляхом наслідування позитивних зразків діяльності і поведінки. Оскільки ж переконуванню і навіюванню завжди бракує свідчень практики, живий приклад може стати емпіричним фактом, що суттєво підсилює вплив цих соціально-психологічних механізмів.

Навряд чи було б коректно вважати, що приклад «переконує» чи «навіює». Психологічним ефектом застосування прикладу (зразка, еталона) стає наслідування. Проектуючи такий ефект, суб'єкт впливу не претендує на те, щоб його об'єкт обов'язково володів якоюсь інформацією, погоджувався з якимись аргументами чи виявляв довіру до нього як джерела інформації. У цьому разі його може цілком влаштовувати, щоб людина, на яку спрямовується такий вплив, перейнялася запропонованим зразком поведінки і добровільно з максимальною точністю відтворювала його у відповідних ситуаціях. Формула «Роби як ми, роби з нами, роби краще за нас» яскраво ілюструє цей різновид соціально-психологічного механізму впливу.

До застосування прикладу як соціально-психологічного механізму вдаються й тоді, коли індивід інтуїтивно відчуває і навіть переконаний у необхідності жити і діяти певним чином, але не наважується це робити, бо не мав змоги особисто спостерігати живі зразки такої поведінки. У такому випадку позитивний приклад може не тільки викликати наслідування, а й стимулювати певну суб'єктну і вчинкову активність об'єкта впливу. Чимало позитивних прикладів пропонують художня, науково-популярна література, мистецтво в цілому. Однак для наслідування прикладу досить суттєво, щоб носієм зразка поведінки був не типаж, не збірний образ, а конкретна людина в конкретній ситуації: «Вона така, як я. Якщо вона змогла, то і я зможу чи принаймні спробую зробити те саме». Значення такого живого прикладу суттєво зростає в екстремальній ситуації, коли ніякі інші способи впливу не діють.

Наслідування прикладу поведінки на різних етапах онтогенезу особистості, у різних соціальних групах і в різних ситуаціях соціальної взаємодії має свою специфіку. Психологи звертають увагу на те, що на перших

етапах дошкільного віку роль наслідування, а відповідно й значення механізму прикладу є визначальними. Молодші школярі наслідують манеру поведінки своїх учителів. Підлітки, прагнучи виглядати дорослими, наслідують нерідко лише зовнішні і не завжди позитивні атрибути дорослості (лихослів'я, паління, агресивність, брутальність). Якщо ж перенестися у вищі сфери дорослого професійного життя, наприклад у політику, то тут кожний намагається мати свій неповторний імідж, харизму, бути для всіх взірцем і самому нікого не наслідувати. Утім, нерідко той самий приклад сприймається одними як позитивний, іншими – як негативний, а ще хтось ставиться до нього індиферентно.

Психічне зараження. Специфічною особливістю психічного зараження є розмитість уявлення про суб'єкта впливу. Як певний синонім поняття психічного зараження може вживатися поняття психічного інфікування, що означає більш чи менш усвідомлюваний і цілеспрямований вплив на психічну сферу людини для її зараження певними психічними станами, настроями, думками, переживаннями тощо. Так, кожний актор намагається від самого початку вистави якимось «розігріти» аудиторію, «розбурхати» емоції в залі, щоб прикути до себе увагу глядачів, запустити серед них процес психічного взаємозараження певними станами.

У разі неусвідомленого застосування цей механізм впливу діє стихійно і, як правило, найкраще в ситуаціях значного скупчення людей (на стадіонах, у концертних залах, на карнавалах, мітингах), а також під час групового переживання небезпеки, зокрема в ситуації паніки, коли сфера свідомості суттєво звужується, а критичність щодо психоінфекційних впливів майже повністю зникає. «У юрбі будь-яке почуття, усяка дія заразливі, і при тому такою мірою, що індивід дуже легко жертвує заради спільного інтересу своїм особистим інтересом. Така поведінка докорінно суперечить його природі, і людина здатна на це лише як частка юрби», – писав Г. Лебон [Лебон, 1995]. В умовах юрби зараження проявляється по-різному, залежно від ситуації, особистісних і групових особливостей її учасників. Багато тут можуть важити культурні традиції, звичаї, ритуали.

У психології існує спеціальний термін – *фасцинація* (від англ. *fascination* – зачарування), яким позначають умови підвищення ефективності сприймання матеріалу за допомогою супутніх фонових впливів. Найчастіше фасцинація використовується в театралізованих виставах, ігрових і шоу-програмах, під час проведення політичних і релігійних (культових) заходів тощо – для зараження людей у юрбі особливим емоційним станом. На цьому тлі передається відповідна інформація.

Діє психічне зараження через вербальні і невербальні форми спілкування. Імпульсами-стимулами, що провокують ланцюгову реакцію передавання психічного зараження, можуть ставати аплодисменти, скандування гасел, співи, танці, синхронні тілесні рухи, жести і т. ін. Спостерігаючи схожу поведінку, схожі емоції в інших, людина відчуває себе психологічно належною до групи, що може викликати почуття захищеності, гармонійності у стосунках з оточенням, а отже, бажання і далі емоційно синхронізуватися з ним (Вашека,

Гічан).

На думку дослідників, зараження здійснюється шляхом передавання від однієї людини чи групи людей іншим людям психічного стану чи настрою, наділеного великим емоційним зарядом. Дієвість сили психічної заразливості перебуває в прямій залежності від глибини і яскравості емоційних збуджень, що йдуть від джерела впливу. Сильно каталізують емоційне збудження вибухові форми прояву емоцій, породжені позитивним чи негативним емоційним станом, зокрема заразливий сміх, гіркий плач тощо.

Санкціонування. У житті нерідко виникають ситуації, коли справу будь-що потрібно зробити, але ні переконування, ні навіювання, ні приклад, ні будь-які добрі поради не дають належного ефекту. Людина, яка ще вчора обіцяла дотримуватися домовленостей, у найбільш відповідальний момент раптом відмовляється виконувати обіцяне. Як правило, у таких випадках потерпіла сторона вдається до санкцій – адміністративних, дисциплінарних, юридичних, політичних або ж морально-психологічних. Це можуть бути різні форми притягнення до відповідальності: офіційні попередження, штрафи, звільнення з посади тощо. Дієвими санкціями можуть також бути висловлене чи продемонстроване негативне ставлення, розрив дружніх стосунків, бойкотування. Якщо людина порушила закон, скоїла злочин, тоді йдеться про санкцію як міру покарання, встановлену судом. Граничні форми застосування негативних санкцій – обмеження свободи, ізоляція, довічне ув'язнення.

Отже, механізм санкціонування, на відміну від переконування, навіювання, прикладу чи зараження, обслуговує і забезпечує здебільшого нормативний бік стосунків на кшталт тих, які існують між керівниками і підлеглими. Не менш широко санкції застосовують і у сфері міжособових, неофіційних і неформальних стосунків, зокрема у формі різного роду комунікативних обмежень, табувань, переслідувань, обструкцій.

У соціальній психології санкції розглядають не лише в контексті покарання, а й заохочення. Зокрема, відомий американський психолог Т. Шибутані пропонує розрізняти *негативні* і *позитивні* санкції [Шибутані, 1998]. Так, буває, що переконування, навіювання і навіть залякування не можуть зрушити справу з місця. Виявляється, що для людини було більш важливим, аби її помітили, визнали, відзначили, нагородили чи підвищили в статусі, тобто застосували до неї позитивні, заохочувальні як формальні, так і неформальні санкції. Соціально-психологічний механізм санкціонування потрібен для нормального функціонування будь-якої соціальної структури. Проте за певних умов, наприклад у разі конфліктного протистояння, він може набувати домінуючого значення, витіснити на периферію механізми переконування, навіювання, наслідування, підпорядковувати їх собі і перероджуватись у маніпулятивний вплив.

Маніпулювання. Напевно, саме з механізмом санкціонування слід пов'язувати виникнення і поширення маніпулятивних способів впливу. Існують різні погляди щодо того, чи слід вважати маніпулювання негативним або позитивним способом впливу, а чи розглядати його з нейтральних позицій. Адже, мовляв, «маніпулювати» означає не що інше, як діяти певним чином. До

речі, у лікарнях є так звані маніпуляційні кабінети, в яких пацієнтам роблять ін'єкції, накладають гіпс, міняють пов'язки тощо. З таким розумінням поняття «маніпулювання» можна погодитися, коли його застосовує, наприклад, інженерний психолог. Якщо ж ідеться про соціальну, політичну, організаційну, педагогічну психологію, то тут «маніпулювання» визначається як негативний інформаційно-психологічний вплив на особистість, її уявлення, емоційно-вольову сферу, на групову і масову свідомість, як інструмент психологічного тиску для явного чи прихованого спонукання індивідуальних і групових суб'єктів до дій в інтересах окремих осіб, груп чи організацій, що здійснюють цей вплив.

Фактично, маніпулювання – це приховане санкціонування. Адже саме за допомогою санкцій суб'єкт впливу, вдаючись до силового, економічного чи психологічного тиску, сподівається досягти успіху чи отримати для себе якусь вигоду. Під маніпулятивними слід розуміти різноманітні оманливі способи впливу (наприклад, запускання чуток, поширення компроматів, підтасовування фактів, блефування, спекулювання тощо), які спонукають людину діяти і висловлюватися на шкоду своїм інтересам. Далєбі, вона б так не чинила, якби не була введена в оману іншою стороною.

Маніпулювання прагне «видати біле за чорне», і в цьому його відмінність від механізму переконування. Чи не тому досвідчений маніпулятор, як правило, апелює начебто до невідпорних аргументів і фактів, демонструє «залізну логіку», аби виглядати «переконливим». Проте його кінцева психологічна мета полягає в тому, щоб підпорядкувати іншу особу своїй волі, а отже мати можливість керувати нею як слухняною машиною, за допомогою самих лише команд. Для цього застосовується традиційний спосіб поєднання «пряника і батога».

Перелік соціально-психологічних механізмів впливу, якими послуговується людина у своїй взаємодії з іншими, не обмежується вже названими. Серед них варто згадати механізм *інформування, повідомлення*, що не передбачає нічого іншого, окрім того, що об'єкт впливу має вчасно отримати цікаву і важливу для нього інформацію.

Відомий і соціально-психологічний механізм *умовляння*, коли суб'єкт впливу не володіє необхідними аргументами, щоб бути переконливим, не має авторитету, харизми, аби вплинути навіюванням, і тих важелів, які дали б змогу йому застосувати санкції (заохочення чи покарання). Умовити (або упросити) означає досягти свого, визнаючи більші можливості іншого і разом свою слабкість, безсилість, добровільно беручи на себе роль боржника, що обіцяє віддячити, жертвуючи своєю свободою, а іноді репутацією і гідністю.

ГЛОСАРІЙ

Адаптація – це пристосування організму до умов зовнішнього середовища.

Анкетування - метод письмового опитування, яке здійснюється за допомогою структурно організованих запитань.

Атитюд – стан свідомості, що регулює відношення й поведінку людини у зв'язку з певним об'єктом у певних умовах, і психологічне переживання ним соціальної цінності, змісту об'єкта.

Атрибуція каузальна – інтерпретація суб'єктом міжособистісного сприймання чинників і мотивів поведінки інших людей на основі власного досвіду проживання подібних ситуацій.

Афіліація – потреба (мотивація) у спілкуванні, в емоційному контакті, дружбі, любові.

Бесіда – це метод одержання інформації за домовою вербальної комунікації у ході вільного діалогу між дослідником та піддослідним на певну тему.

Велика група – це кількісно необмежене об'єднання людей, умовна спільність, виділена за певними соціальними ознаками, або ж реальна, значна за розмірами та складно організована спільність людей, поєднана спільною суспільною діяльністю (певна організація).

Вербальні засоби спілкування - усна і писемна мова.

Взаємодія – це процес безпосереднього чи опосередкованого впливу суб'єктів (об'єктів) один на одного, що породжує їхню взаємозумовленість і взаємозв'язок між ними.

Взаєморозуміння – процес досягнення єдності в думках, цінностях, при якому максимально враховуються позиції людей.

Витіснення – це механізм психологічного захисту особистості як спосіб уникнення внутрішнього конфлікту завдяки активному вилученню зі свідомості негативної інформації.

Вплив - це процес і результат зміни індивідом поведінки іншої людини, її установок, намірів, уявлень, оцінок тощо у ході взаємодії з нею.

Група – обмежена в розмірах спільність людей, що виділяється із соціального цілого на основі визначених ознак (характеру виконуваної діяльності, соціальної або класової приналежності, структури, композиції, рівня розвитку і т. д).

Групові ролі — типові способи поведінки, які пропонують, очікують і реалізують учасники групового процесу.

Дія – відносно завершений елемент діяльності, спрямований на досягнення певної проміжної усвідомленої мети.

Діяльність – це усвідомлена і цілеспрямована активність людини, зумовлена потребами та спрямована на пізнання та перетворення світу.

Експеримент - форма пізнання об'єктивної дійсності, один з основних методів наукового дослідження, в якому вивчення явищ відбувається в доцільно вибраних або штучно створених умовах, що забезпечують появу тих

процесів, спостереження яких необхідне для встановлення закономірних зв'язків між явищами.

Екстеріоризація – процес переходу від внутрішньої (психічної) до зовнішньої (предметної) дії.

Емпатія – емоційний аспект розуміння іншої людини, здатність емоційно відгукнутися на її проблеми, переживати разом з нею, співчувати їй.

Заміщення – це механізм психологічного захисту особистості як перенесення дії, спрямованої на недоступний об'єкт, на дії з доступним об'єктом.

Заперечення – механізм психологічного захисту особистості, який виявляється в тому, що інформація, яка тривожить і може призвести до конфлікту, не сприймається.

Зараження - це неусвідомлювана, мимовільна схильність індивіда до певних психічних станів

Згуртованість групи – ступінь міцності соціально-психологічних зв'язків у групі.

Ідентифікація – механізм психологічного захисту особистості як несвідоме перенесення на себе почуттів і якостей, властивих іншій людині і недоступних, але бажаних для себе.

Індивідуальність – це поєднання психологічних особливостей людини, що утворюють її своєрідність, відмінність від інших людей.

Інстинкт – це ланцюжок безумовних рефлексів, вроджена, видова форма поведінки тварин.

Інтелект – індивідуальні особливості структури пізнавальної сфери людини.

Інтерв'ю – це метод одержання необхідної інформації шляхом безпосередньої цілеспрямованої бесіди інтерв'юера з респонентом.

Інтеріоризація (лат. interior — внутрішній) — процес формування внутрішньої структури людської психіки за допомогою засвоєння соціальних норм, цінностей, ідеалів, процес переведення елементів зовнішнього середовища у внутрішнє «Я».

Керівництво — здійснюваний індивідом чи колективним суб'єктом соціально-психологічний вплив на інших людей з метою структурування дій та відносин у групі (організації).

Колектив – група людей, об'єднаних спільними цілями і завданнями, які збігаються з цілями суспільства, що досягла в процесі виконання спільної соціально значущої діяльності високого рівня розвитку.

Комунікативний бар'єр - це психологічна перепона різного походження, яку реципієнт встановлює на шляху небажаної, втомлюючої або небезпечної інформації.

Комунікація (від лат. - повідомлення, передача) – це передача інформації від однієї системи до іншої через посередництво спеціальних матеріальних носіїв, сигналів.

Лідер – людина, яка завдяки своїм особистим якостям (професійним, організаційним, комунікативним тощо) має найбільший вплив на членів

соціальної групи.

Лідерство – стосунки домінування і підкорення, впливу і наслідування в системі міжособистісних стосунків у групі.

Локус контролю – це схильність людини приписувати відповідальність за результати своїх дій зовнішнім силам і обставинам, або навпаки – власним зусиллям та здібностям.

Мала група – відносно стійке, нечисленне, пов'язане спільною метою об'єднання людей, у якому здійснюється безпосередній контакт між його членами.

Ментальність – це притаманний нації варіант світосприймання, поведінки, який реалізується на спільній мовній, культурній і морально-етичній основі.

Міжособистісна взаємодія – це певна форма життєдіяльності людей, спосіб передачі форм культури та суспільного досвіду.

Міжособистісні стосунки – це взаємозв'язки між окремими людьми (групами людей), які об'єктивно виявляються в характері і способах взаємних впливів людей один на одного в процесі різних видів спільної діяльності і, зокрема, спілкування, суб'єктивно переживаються та оцінюються ними

Мова – це система словесних знаків, яка включає в себе слова з їхніми значеннями і синтаксис – сукупність правил, за якими будується речення.

Мовленнєва діяльність – процес використання людиною мови для спілкування.

Мода - це форма стандартизованої масової поведінки людей, що виникає стихійно під впливом настроїв, смаків, захоплень, які домінують у суспільстві.

Мотивація досягнення – це наполегливість у досягненні своєї мети, прагнення до поліпшення результатів, незадоволеність досягнутим, намагання досягти успіху.

Мотиви – це пов'язані із задоволенням певних потреб спонукання до діяльності.

Навіювання – це цілеспрямований вплив однієї людини на іншу, яка некритично, пасивно, в обхід своїх думок сприймає цей вплив.

Наслідування – вид психологічного впливу, спрямований на відтворення індивідом певних зовнішніх рис і зразків поведінки, манер, дій, вчинків, які характеризують об'єкт пізнання, і позначене при цьому певною емоційною й раціональною спрямованістю

Національна самосвідомість – це усвідомлення людиною своєї причетності до певного народу, його культури і мови, усвідомлення свого місця й ролі у світовій цивілізації та права на національну незалежність.

Неофіційна група (неформальна) – реальна соціальна спільність, що не має юридично зафіксованого статусу, добровільно об'єднана на основі симпатії, дружби, спільності інтересів чи прагматичних цілей.

Опитування – метод збору первинної інформації, який ґрунтується на безпосередній – бесіда, інтерв'ю чи опосередкованій – анкета соціально-педагогічний взаємодії дослідника та респондента.

Особистість – це системна соціальна якість індивіда, яка виникає в

результаті його активної взаємодії з довкіллям.

Офіційна група (формальна) – реальна чи умовна соціальна спільність, що має зовні задані соціально значущі цілі діяльності, юридично зафіксований статус, нормативно визначену структуру (керівництва та підлеглості), нормативно закріплені права й обов'язки її членів.

Подразливість – здатність живого організму реагувати на зовнішні впливи середовища певними біологічними процесами.

Потреба – це стан живої істоти, що відображає залежність її від умов існування та спричиняє активність у ставленні до цих умов.

Потяг – це спонукання до діяльності, що є недиференційованою, недостатньо чітко усвідомленою потребою, невиразна потреба в чомусь.

Прагнення особистості – це мотиви поведінки, в яких виявлена потреба в чомусь, що може бути досягнуто вольовими зусиллями.

Праця – соціально зумовлений вид діяльності, який виявляється у зв'язку із значеннями, зафіксованими в закріплених знаряддях схемах дій, мовленнєвих поняттях, соціальних ролях, цінностях і соціальних нормах.

Проблемна ситуація – це суперечність між обставинами та умовами, між тим, якими знаннями володіє на сьогодні суб'єкт, і тим, до чого він прагне.

Проекція – несвідоме перенесення (приписування) власних почуттів, бажань і прагнень, у яких людина не хоче собі зізнатися, розуміючи їхню соціальну неприйнятність, на інших.

Раціоналізація – механізм психологічного захисту особистості як псевдорозумне пояснення людиною своїх бажань, учинків, насправді зумовлене причинами, визнання яких загрожувало б втратою самоповаги.

Реальна група – це обмежена за розмірами спільність людей, яка існує у спільному просторі й часі та об'єднана реальними стосунками у процесі взаємодії.

Референтна група – це реальна чи умовна соціальна спільність, з якою людина порівнює себе, як з еталоном, до якої відносить себе і на норми та цінності якої орієнтується у своїй поведінці та самооцінці.

Рефлексія – усвідомлення суб'єктом того, як його сприймають і оцінюють інші індивіди або спільноти; аналіз власного психічного стану.

Ригідність – інертність, нечутливість до зміни умов, нерухомість, стереотипність мислення.

Риси характеру – це набуті впродовж життя складні індивідуальні особливості людини, які дають змогу з певною вірогідністю передбачати її поведінку в тому чи іншому конкретному випадку.

Рівень домагань особистості – це прагнення до досягнення мети тієї складності, на яку людина вважає себе здатною.

Роль (франц. rôle — список) — певна соціальна, психологічна характеристика особистості, спосіб поведінки людини залежно від її статусу і позиції у групі, суспільстві, в системі міжособистісних, суспільних відносин.

Самоактуалізація особистості – це використання індивідом усіх своїх талантів, здібностей, можливостей.

Самооцінка – це та цінність, значущість, якої надає собі індивід загалом

та окремим сторонам своєї особистості, діяльності, поведінки.

Самоповага – співвідношення справжніх досягнень особистості і того, на що людина претендує, розраховує.

Самосвідомість особистості – усвідомлене ставлення людини до своїх потреб і здібностей, потягів і мотивів поведінки, переживань і думок.

Свідомість – це вища, інтегрована, керована форма психіки, яка складається під впливом суспільно-історичних умов у трудовій діяльності людини та її спілкування за допомогою мови з іншими людьми.

Соціалізація (лат. socialis — суспільний) — процес входження індивіда в суспільство, активного засвоєння ним соціального досвіду, соціальних ролей, норм, цінностей, необхідних для успішної життєдіяльності в певному суспільстві.

Соціальна адаптація (лат. adaptatio — пристосовувати) — вид взаємодії особи із соціальним середовищем, у процесі якого відбувається узгодження вимог та сподівань обох сторін.

Соціальна група – зібрання двох або більше людей, які взаємодіють один з одним і залежать один від одного в тому розумінні, що загальні потреби і цілі заставляють їх розраховувати один на одного.

Соціальна компетентність – базисна, інтегральна характеристика особистості, що відображує її досягнення в розвитку стосунків з іншими людьми, забезпечує повноцінне оволодіння соціальною реальністю і дає можливість ефективно вибудовувати свою поведінку в залежності від ситуації й у відповідності з прийнятими в соціумі на даний момент нормами й цінностями

Соціальна психологія - галузь психології, яка вивчає факти, закономірності і механізми поведінки, діяльності і спілкування індивіда, що обумовлює його входження в соціальні спільності, а також психологічні характеристики цих спільностей.

Соціальні норми — конвенціональні (тобто прийняті в певній групі або спільності) правила, які приписують або забороняють певну поведінку, діяльність, дію.

Соціальний інтелект – набір психічних властивостей особистості, який дозволяє людині шляхом розумових операцій ефективно взаємодіяти з іншими людьми, здатність до усвідомлення і вирішення в розумовому плані різних завдань і проблем, що постають в реальних ситуаціях життя.

Соціометрія – це соціально-педагогічний метод, який використовується для оцінки міжособистісних емоційних зв'язків у групі.

Спілкування – взаємодія двох чи більше людей, яка полягає в обміні між ними інформацією пізнавального чи афективно-оцінного характеру.

Спостереження — пасивний метод наукового дослідження, при якому дослідник, тобто спостерігач не впливає на розвиток подій.

Стадії соціалізації — етапи, періоди становлення особистості, засвоєння нею соціального досвіду.

Статус (лат. status — стан, становище) — місце індивіда в системі міжособистісних відносин у групі, суспільстві, його права, обов'язки і привілеї.

Стереотип – це відносно стійкий і спрощений образ об'єкта, який

складається в умовах недостатньої інформації або є результатом узагальнення власного досвіду особистості.

Стиль спілкування – це індивідуально-стабільна форма комунікативної поведінки людини, яка виявляється в будь-яких умовах взаємодії – в ділових і особистісних стосунках у стилі керівництва і виховання дітей, способах прийняття рішень і розв'язання конфліктів, у прийомах психологічного впливу на людей.

Стрес – психофізіологічний стан крайньої психологічної (емоційної) напруги, який призводить до негативних наслідків для здорової людини.

Стресори – стимули, які призводять до розвитку стресу.

Сублімація – форма психологічного захисту в ситуації конфлікту шляхом трансформації нижчих (наприклад, інстинктивних) форм у вищі форми.

Суспільні цінності – матеріальні та духовні явища, що є важливими, позитивним для суспільства.

Сфера соціалізації — середовище дії, в якому відбувається процес розширення та примноження соціальних зв'язків індивіда з зовнішнім світом.

Умовна група – об'єднана за певною ознакою (стать, вік, рівень освіти, вид діяльності, національність та ін.) спільність людей, що включає суб'єктів, які не пов'язані об'єктивною, реальною взаємодією.

Ціннісні орієнтації — важливий компонент світогляду особистості або групової ідеології, що виражає переваги і прагнення особистості або групи відносно тих або інших узагальнених людських цінностей (добробут, здоров'я, комфорт, пізнання, цивільні свободи, творчість, праця і т. п.).

Чутка - це повідомлення, що надходить від однієї або більше осіб, про нічим не підтвержені події.

Я-концепція – це динамічна система уявлень людини про себе, яка включає усвідомлення своїх фізичних, інтелектуальних та інших особливостей; самооцінювання та суб'єктивне сприймання зовнішніх чинників, які впливають на особистість.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Ануфрієва Н. М. Соціальна психологія: Навч. посібник / Н. М. Ануфрієва, Т. М. Зелінська, Н. О. Єрмакова. – К. : Каравела, 2011. – 296. с.
2. Васютинський В.О. Інтеракційна психологія влади В. О. Васютинський. – К., 2005. – 492 с.
3. Васютинський В. О. Психологічні виміри спільноти: монографія. К. : Золоті ворота. 2010. 120 с.
4. Віннікова, С. Р. Теоретичний огляд основних підходів до вивчення поняття конформізм та конформна поведінка / С. Р. Віннікова // Соціально-психологічні технології розвитку особистості : зб. наук. праць за матеріалами V Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених, аспірантів та студентів (м. Херсон, 14 травня 2020 р.) / ред. колегія : А. М. Яцюк, Н. О. Олейник, В. В. Мойсеєнко та ін. – Херсон : ФОП Вишемирський В.С., 2020. – С. 61-64.
5. Власова О. І., Никоненко Ю. В. Соціальна психологія організацій та управління: Підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 398 с.
6. Гапон Н. Соціальна психологія: навчальний посібник. Л.: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2008. 366 с.
7. Донченко О. А., Хазратова Н. В. Основи соціальної психології: навчальний посібник / За ред. М. М. Слюсаревського. Київ: Міленіум, 2008. 495 с.
8. Корнєв М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: Підручник. – К.: Либідь, 2008. – 301 с.
9. Кричевский Р.Л. Психологія малої групи: теоретичний и прикладний аспекти. – М.: Аспект-Пресс, 2012. – 485 с
10. Крупник І. Р., Ткаленко Н. В. Маніпулятивна поведінка у професійній діяльності офісних співробітників. Інсайт: психологічні виміри суспільства. Херсон: ВД «Гельветика», 2019. Вип. 1. С. 96-101.
11. Кудерміна О. І., Казміренко Л. І., Власенко С. Б. Соціальна психологія: навч. посіб. Київ: 2020.
12. Москаленко В.В. Соціальна психологія. Підручник. Видання 2 ге, виправлене та доповнене – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 688 с.
13. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: Підручник: У 2 кн. Кн. 1: Соціальна психологія особистості і спілкування / Л. Е. Орбан-Лембрик. – Чернівці : Книги – ХХІ, 2010. – 464 с.
14. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: Підручник: У 2 кн. Кн. 2: Соціальна психологія груп. Прикладна соціальна психологія / Л. Е. Орбан-Лембрик. – Чернівці : Книги – ХХІ, 2010. – 464 с.
15. Основи соціальної психології : підручник для закладів вищої освіти / П. П. Горностай, М. М. Слюсаревський, В. О. Татенко, Т. М. Титаренко, Н. В. Хазратова та ін. ; за ред. М. М. Слюсаревського. – Київ : Талком, 2018. – 580 с.
16. Основи соціальної психології: Навчальний посібник /О.А. Донченко, . М.М. Слюсаревський, В. О. Татенко, Т. М. Титаренко, Н. В. Хазратова та ін.; За ред. М.М. Слюсаревського. – К. : Міленіум, 2008. – 495 с.

17. Основи соціальної психології: підруч. для закл. вищої освіти/ за ред. М. М. Слюсаревського. К. : Талком, 2018. 579 с.
18. Поліщук В. М. Соціальна психологія: навч. посіб. С.: Університетська книга, 2006.
19. Психологія мас : навчальний посібник / автор-упорядник Я. Є. Кальба. Тернопіль : Навчальна книга. Богдан, 2012. 208 с.
20. Роменець В. А. Історія психології: ХІХ – початок ХХ століття : Навч. посіб. – К., 2007.
21. Скоробагатська О. Феномен конформізму в контексті проблеми ефективності адміністративного управління. Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології: науковий журнал / Міністерство освіти і науки України, Сумський державний педагогічний університет імені А. С. Макаренка. 2017. № 4 (68). С. 259–271.
22. Слюсаревський М. М. «Ми» і «Я» в сучасному світі: Вибрані твори / М. М. Слюсаревський. – К. : Міленіум, 2009. – 340 с.
23. Слюсаревський М. М. Історіогенез соціальної психології як джерело уявлень про її змістовий обсяг, дисциплінарну побудову та науковий статус // Психологія і суспільство. – 2013. – № 2. – С. 45–57.
24. Соловійова Г. С. Проблема конформізму як прояву прагнення особи до підкорення у зарубіжній політичній думці 30-70-х рр. ХХ століття. Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили. Серія «Політологія». 2010. Т. 131. Вип. 118. С. 44-49.
25. Соціальна психологія в Україні: Довідник / За ред. М. М. Слюсаревського; Упоряд. Л. П. Булах, Л. М. Калачнікова, Л. П. Черниш. – К. : Міленіум, 2004. – 196 с.
26. Соціальна психологія: навч. посіб. / Воляннюк Н. Ю., Ложкін Г. В., Винославська О. В., Блохіна І. О., Кононець М. О., Москаленко О. В., Боковець О. І., Андрійцев Б. В. Київ, 2019. 254 с.
27. Тарарака А.В., Селюкова Т.В. Позитивні та негативні сторони конформізму. Наукова дискусія: питання педагогіки та психології: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, Україна, 4–5 грудня 2020 року). Київ : ГО «Київська наукова організація педагогіки та психології», 2020. Ч. 2. С. 154-158.
28. Татенко В. О. Соціальна психологія впливу: монографія. К.: Міленіум, 2008.
29. Філоненко М. М. Психологія спілкування. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 383 с.
30. Фройд З. Вступ до психоаналізу. Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2019
31. Циба В. Т. Системна соціальна психологія: Навч. посібник. – К.: Либідь, 2006. – 461 с.
32. Циба В. Т. Теоретичні засади соціальної психології: системний підхід : монографія. К. : Університет «Україна», 2011. 359 с.
33. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування: Навч. посібник – К.: Основи, 2007. – 390 с.
34. Шахова О. Г. Соціальна психологія особистості: навчальний посібник. Харків: «Контраст», 2019.

35. Handbook of social psychology / Susan T. Fiske, Daniel T. Gilbert, Gardner Lindzey (Eds.). – 5th Edition: in 2 vol. – New Jersey, 2010.
36. Handbook of the history of social psychology / A. W. Kruglanski, W. Stroebe (Eds.). – New York, 2012.
37. Handbook of theories of social psychology / Paul A. M. van Lange, Arie W. Kruglanski, E. Tory Higgins. – SAGE Publications, 2011. – Vol. 1.; Vol. 2.
38. Harre R. Social Being: a Theory for Social Psychology. – Oxford, 1979.
39. Social psychology: Handbook of basic principles / Ed. By A. W. Kruglanski, E. T. Higgins. – 2nd ed. – USA, 2007.