

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

КАФЕДРА ПСИХОЛОГІЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОСОБЛИВИХ УМОВАХ

Курс лекцій

з дисципліни «Соціальна психологія»

Укладач:

доцент кафедри ПДОУ

к.психол.н., доцент

Н.Є. Афанасьєва

ПЛАН-КОНСПЕКТ

лекції з навчальної дисципліни «Соціальна психологія»

ТЕМА: «ВСТУП У СОЦІАЛЬНУ ПСИХОЛОГІЮ».

Нормативне забезпечення:

Час: 2 год. 40 хв.

Місце проведення лекції: аудиторія за розкладом занять.

Порядок проведення лекції

Вступ

1. Предмет, об'єкт і завдання соціальної психології.
2. Етапи розвитку соціально-психологічного знання.
3. Історія розвитку західної соціальної психології ХХ ст. і її основні теоретичні підходи.
4. Розвиток вітчизняної соціальної психології.
5. Принципи соціальної психології.
6. Соціальна психологія в системі наук, її основні напрями.

Висновки

Література

1. Андреева Г.М. Социальная психология : учебник для высш. уч. заведений / Г.М. Андреева. – М.: Аспект Пресс, 1996. – 376 с.
2. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Современная социальная психология на Западе. – М. : Наука, 1989. – 354 с.
3. Крысько В.Г. Социальная психология : схемы и комментарии / В.Г. Крысько. – М. : ВЛАДОС-ПРЕСС, 2001. – 208 с.
4. Московичи С. Общество и теория в социальной психологии // Современная зарубежная социальная психология. Тексты. – М. : Наука, 1984. – 295 с.
5. Парыгин Б.Д. Социальная психология. – СПб. : Питер, 1999. – 321 с.
6. Петровская Л.А. Теоретические и методические проблемы социально-психологического тренинга. – М. : МГУ, 1982. – 297 с.
7. Поршнев Б.Ф. Социальная психология и история. – М. : Наука, 1996. – 342 с.
8. Социальная психология в трудах отечественных психологов : хрестоматия / сост. А.Л. Свинцицкий. – СПб. : Питер, 2000. – 512 с.
9. Хрестоматия по социальной психологии : учебное пособие для студентов / под ред. Т.В. Кутасовой. – М. : Международная педагогическая академия, 1995. – 222 с.
10. Шибутанин Т. Социальная психология : учебное пособие / Т. Шибутанин. – Р-на-Д. : Феникс, 1998. – 544 с.
11. Шихирев П.Н. Современная социальная психология в Западной Европе : монография / П.Н. Шихирев. – М. : Наука, 1985.

Розробив:

доцент кафедри

загальної психології,

к. психол. н., доцент

Н.Є. Афанасьєва

ЛЕКЦІЯ 1, 2
ТЕМА 1.1.
ВСТУП У СОЦІАЛЬНУ ПСИХОЛОГІЮ

1. Предмет, об'єкт і завдання соціальної психології.
2. Етапи розвитку соціально-психологічного знання.
3. Історія розвитку західної соціальної психології ХХ ст. і її основні теоретичні підходи.
4. Розвиток вітчизняної соціальної психології.
5. Принципи соціальної психології.
6. Соціальна психологія в системі наук, її основні напрями.

1. Предмет, об'єкт і завдання соціальної психології.

Соціальна психологія – це область психології, що вивчає психологічні явища і закономірності поведінки і діяльності людей, обумовлені включенням їх в соціальні групи, а так само психологічні характеристик самих цих груп.

Об'єктом соціальної психології є співтовариства людей. Властиві співтовариствам і людині в них, особливі психологічні факти, закономірності і механізми, називаються соціально-психологічними явищами.

Соціально-психологічні чинники – це спостережувані або такі, що фіксуються прояви соціально-психологічної реальності. Вони роблять вплив на всі психологічні прояви індивіда: його сприйняття, мислення, пам'ять, уяву, емоції і волю.

Соціально-психологічні закономірності – об'єктивно існуючі стійкі залежності соціально-психічних явищ, що періодично повторюються, причинно-наслідкові.

Соціально-психологічні механізми – механізми, за допомогою яких здійснюється дія закономірностей, і відбуваються переходи від причини до слідства.

Завдання соціальної психології:

- 1) продовження поглиблених досліджень проблем, що відносяться до предмету соціальної психології у взаємодії з іншими науками;
- 2) змістовний перегляд соціально-психологічних проблем у зв'язку з соціальними умовами, що змінилися, в нашій країні;
- 3) дослідження нових соціально-психологічних явищ (етнічних, економічних, класових, політичних, ідеологічних і ін.);
- 4) соціально-психологічні дослідження змін в масовій свідомості, суспільних настроях і громадській думці;
- 5) аналіз зростання ролі соціальної психології в умовах реформування суспільства;
- 6) взаємодія соціальної психології з прикладною і практичною психологією;
- 7) забезпечення взаємозв'язку вітчизняної соціальної психології з різними напрями зарубіжної соціальної психології.

У соціальній психології розрізняють теоретичну і практичну частини.

Підходи до розуміння предмету теоретичної соціальної психології:

- 1) предметом соціальної психології служать явища психіки, характерні для великих соціальних груп (нації, країни, великі соціально-демографічні групи);
- 2) головним предметом соціальної психології є особистість: її положення в колективі, міжособистісні відношення, особливості спілкування, вивчення особистості, її рис;
- 3) предметом психології є масові психічні процеси і положення особистості в групі.

Предметом прикладної соціальної психології є вивчення закономірностей психодіагностики, консультування і застосування психотехнологій у сфері соціально-психологічних явищ.

Соціальна психіка є складною, динамічною і суперечливою освітою, яка функціонує як єдність масових, групових, міжгрупових, міжособових і особових настроїв, масових, групових і індивідуальних емоцій, стереотипів і установок.

Функції соціальної психіки:

- 1) інтеграція і трансляція соціального досвіду, на основі якого формується єдиний напрям думок, волі і відчуттів, у даній соціальній групі;
- 2) соціальна адаптація – приведення індивідуальної свідомості у відповідність з принципами і нормами, пануючими в даній соціальній групі;
- 3) соціальна кореляція – приведення поведінки особистості у відповідність з нормами, прийнятими в даному соціумі;
- 4) соціальний контроль – регуляція поведінки особистості системою неформальних санкцій суспільства;
- 5) психологічне розвантаження – звільнення від соціально-психологічної напруги, без порушення загальноприйнятих норм;
- 6) соціальна активація – посилення людської діяльності завдяки активізації масових емоцій.

2. Етапи розвитку соціально-психологічного знання.

Історію розвитку соціальної психології можна розділити на 3 етапи:

1) описовий етап (VI ст. до н. е. середина XIX ст.) зародження соціально-психологічного знання.

Соціоцентризм Платона – соціум стоїть над індивідом, диктує йому лінію поведінки. Індивідуальні особливості людини і її соціальна поведінка і положення у Платона пов'язані з трьома частинами тіла: головою (розумом) розвиненою у філософів, серцем (мужністю) у воїнів і животом (тілесні жадання) у ремісників. На подібній основі Платон розрізняє і окремі народи.

Егоцентризм Аристотеля – людина розглядалася як «соціальна тварина», яка не може розвиватися нормально поза суспільством, проте, вирішуючи суспільні проблеми, потрібно йти від інтересів індивіда до маси.

Теорії «поганої» і «хорошої» людини. У епоху Відродження існували два учення, одне з яких («реалістичне») дотримувалося думки про початкову порочність людини і аморальності суспільства (Н. Макіавеллі, Т. Гоббс). Згідно іншому ученню («романтичному»), людина за своєю природою добра, але саме суспільство псує її, формуючи негативні риси (Ж.-Ж. Руссо, І. Кант, Д. Дідро).

У XVIII ст. отримала розвиток теорія, що будується на принципі особистої вигоди (І. Бенґам, А. Сміт). Головним принципом поведінки оголошувалася оцінка всіх явищ, виходячи з їх корисності, для окремого індивіда. Добробут суспільства, по цій теорії, повинен будуватися на волі дій кожного його члена відповідно до свого власного інтересу в економічній сфері.

Методологія позитивізму О. Конта – при вивченні поведінки людини і явищ суспільного життя необхідно використовувати той же самий науковий підхід, що і при вивченні природного світу. Психіка людини, на думку Конта, розвивається тільки в суспільстві і вона завжди повинна розглядатися виходячи зі свого соціального оточення.

2) Етап становлення соціально-психологічного знання характеризувався наступними напрямками:

Психологія народів – «дух» нації або народу протиставлявся «духу» окремих індивідів (Лацарус і Штейнталь). В. Вундт також вважав, що психічні продукти суспільного характеру людського життя (мова, міфи і звичаї) нез'ясовні тільки виходячи з індивідуальної свідомості, і мають соціальне походження.

Теорії домінуючого чинника зводили основи всіх соціально-психологічних явищ до єдиного пояснення. У. Баджот і Г. Тард називали як такий чинник наслідування, Г. Лебон – навіювання, У. Джеймс – звичку, У. Макдугалл і У. Троттер – інстинкт, Э. Дюркгейм і Л. Леві-Брюль – «колективну свідомість».

Соціальний дарвінізм робив акцент на «боротьбі за існування» за допомогою міжособистісних і міжгрупових конфліктів (Р. Спенсер). Спенсер використовував дарвінізм, щоб довести перевагу одних соціальних груп над іншими, виправдовуючи війну, політику колоніалізму і взагалі будь-які дії, які мають на увазі конкуренцію або конфлікт.

Психоаналітична теорія З. Фрейда – інстинктивні імпульси людини приходять у конфлікт з інтересами суспільства, результатом чого є фрустрації. У основі емоційних зв'язків суспільства лежать ідентифікація і десексуалізація «лібідо» (сублімація).

3) Етап експериментально-теоретичного розвитку соціальної психології в ХХ столітті. На рубежі ХІХ–ХХ ст. у розвитку соціальної психології починається новий період – дослідники звертаються до лабораторного експерименту. Засновником соціально-психологічного експерименту вважається Н. Триплет.

3. Історія розвитку західної соціальної психології ХХ ст. і її основні теоретичні підходи.

У західній соціально-психологічній науці в ХХ ст. отримали розвиток наступні теоретичні підходи:

1) соціокультурний підхід Е. Росса – джерела соціальної поведінки людей властиві не окремій особі, а соціальній групі, соціальна поведінка пояснюється впливом великих соціальних груп. Група розглядалася як своєрідна цілісність, що має свідомість. Відповідно до сучасного соціокультурного підходу вважається, що переконання, цінності і забобони людини обумовлені перш за все чинниками групового рівня (нація, соціальний клас, норми культури);

2) еволюційний підхід У. Макдугалла – направлений на пошук причин соціальної поведінки у фізичних і психічних схильностях, що допомагали нашим предкам виживати і народжувати потомство. Передбачається, що тварини, найбільш пристосовані до умов навколишнього середовища, мають більше шансів вижити і породити на світло життєздатне потомство, передавши йому по спадку відповідні властивості. Ці властивості з часом замінюються новими властивостями живих організмів, більше відповідними для певного середовища;

3) Теорія соціального навчання (А. Бандура і Р. Уолтерс) соціальна поведінка розглядається як продукт минулого досвіду індивіда і його навчання в процесі отримання винагород і покарань. Особлива роль в розвитку тих або інших поведінкових форм відводиться наслідуванню. Так, наприклад, діти можуть навчитися агресії, спостерігаючи за різними формами агресивної поведінки дорослих. Важлива роль в розвитку індивідуальної поведінки відводиться також переконанням, очікуванням, можливості вибору і самопідкріпленню;

4) феноменологічний підхід К. Левіна – соціальна поведінка людини прямує її суб'єктивною інтерпретацією подій соціального світу. Основним в системі поглядів Левіна на соціальну поведінку людини є поняття «Життєвого простору», в яке входить вся сума можливих подій, які впливають на індивіда з минулого, сьогодення і

майбутнього, як це їй представляється. Поведінка людини при цьому розглядається як її рух крізь ділянки даного життєвого простору, одні з яких привабливі, а інші – ні. Інтерпретація людиною тієї або іншої ситуації, згідно Левіну, пов'язана з її цілями в даний момент. Так, наприклад, якщо фанат якої-небудь футбольної команди бажає вплутатися в бійку з поклонниками «чужої» команди, він може інтерпретувати випадковий поштовх як агресивний випад з іншого боку;

5) соціально-когнітивний підхід – зосереджується на ментальних процесах, що беруть участь в тому, яким чином індивід звертає увагу на соціальні події, інтерпретує їх і зберігає в пам'яті. Прихильники цього підходу вважають, що психічні процеси, пов'язані з тим, які саме події привертають увагу людини, як вона інтерпретує ці події і зберігає їх в своїй пам'яті, особливим чином здатні впливати на соціальну поведінку людини, направляючи її увагу до того або іншого аспекту ситуації. Вони також можуть робити вплив на розуміння цієї ситуації на основі виниклих у неї асоціацій даної події з аналогічним досвідом минулого, що зберігся в пам'яті.

Розглянуті підходи до розуміння соціально-психологічних явищ не протирічають один одному, а є лише однією з граней соціально-психологічного аналізу, які взаємно доповнюють один одного. Поєднання цих підходів і їх комплексне використання забезпечують всебічне вивчення того або іншого явища соціальної психології.

4. Розвиток вітчизняної соціальної психології.

Основоположником вітчизняної соціально-психологічної думки був Н.К. Михайлівський, який вперше узагальнив досвід спостереження і аналізу масової психології, що накопичився в російській соціології, художній літературі і публіцистиці. Він розглядав натовп як «самостійне суспільно-психологічне явище», вважаючи, що герої є породженням натовпу, який висуває їх в певні моменти історії. Натовп неусвідомлено наслідує героєві, що пояснюється легкою навіюваністю мас, їх податливістю силі особистості героя.

На розвиток соціальної психології в Росії сильний вплив зробив марксизм. Г.В. Плеханов розглядав «суспільну психологію» як конкретно-історичне і класове явище.

Експериментальна соціальна психологія. В.М. Бехтерев, вважаючи об'єктивні методи єдино можливими при вивченні психіки, сприяв використанню експериментальних методів до явищ соціальної психології. Він розглядав групову психіку як сукупність умовних рефлексів. Бехтерев дав характеристику різних соціальних груп, створив оригінальну класифікацію колективів. Закони психології мас він зводив до фізичних законів. Експерименти, проведені Бехтеревим спільно з М.В. Ланге, показали істотний вплив групи на особливості психічної діяльності її членів, виявили статеві, вікові, освітні і природні відмінності зрушень психічних процесів в умовах групової роботи. Було встановлено, що група може стимулювати психічну діяльність одних своїх членів і в той же самий час гальмуючим чином впливати на інших.

У 20-і рр. велика увага приділялася соціально-психологічним проблемам дитячих, учнівських колективів (Е.А. Аркин, Б.В. Беляєв, і ін.), соціальної психології праці, управління організаціями (Н.А. Витку і ін.).

Культурно-історична теорія розвитку психіки Л.С. Виготського дотримувалася думки, що «в процесі історичного розвитку суспільна людина змінює способи і прийоми своєї поведінки, трансформує природні завдатки і функції, виробляє і створює нові форми поведінки – специфічно культурні». Ця теорія зробила великий вплив на дослідження розвитку поведінки дитини.

З 30-тих по 50-ті рр. соціально-психологічних роботи практично не проводилися

по ідеологічних міркуваннях, якщо не рахувати робіт А.С. Макаренка, який вважав головною метою виховання формування колективіста, проголошуючи пріоритет колективу над особою. При цьому одним з важливих завдань є виховання потреб «колективіста».

Відродження соціальної психології як науки в кінці 50-х рр. почалося з обговорення питання про предмет соціальної психології. У 1962 р. була створена перша в країні лабораторія соціальної психології в Ленінградському державному університеті (під керівництвом Е.С. Кузьміна). Проводилися роботи по емпіричному дослідженню фольклору, взаємин у виробничих бригадах, шкільних класах.

Б.Ф. Поршнев вперше у нас в країні ставить питання про такі соціально-психологічні категорії, як «ми» і «вони».

У 1968 р. в Ленінградському університеті (під керівництвом Е.С. Кузьміна), а в 1972 р. в Московському університеті (під керівництвом Г.М. Андрєєвої) були відкриті перші кафедри соціальної психології. Виходять в світ перші навчальні посібники по соціальній психології, проводяться соціально-психологічні дослідження на промислових підприємствах, в установах державного управління, школах, вузах, спортивних колективах, центрах мистецтва і культури, організаціях системи охорони здоров'я.

5. Принципи соціальної психології.

- Принцип соціальної і психологічної комплексності полягає в тому, що соціальна психологія, знаходячись на стику соціології і психології, займається вивченням психологічних проблем, що обумовлені і обумовлюють соціальні проблеми, розкриваючи їх у всіх деталях. Специфіка соціально-психологічних фактів, закономірностей і механізмів, які утворюють соціально-психологічну реальність і досліджуються нею, пояснюється прикордонним положенням соціальної психології.

- Принцип соціально-психологічної причинності. Соціально-психологічні явища як явища психологічної природи, носять відбивний характер, тобто є ідеальним образом навколишньої соціальної дійсності, що виникає в свідомості людей під її впливом. Причиною соціально-психологічних явищ завжди є об'єктивні обставини життєдіяльності конкретних груп людей і індивіда в них, а також вплив на психологію людини в групі психологічних особливостей навколишніх людей, їх погляди, настрої, бажання, наміри, поведінка. В процесі сумісної життєдіяльності, спілкування, обміну думками, намірами, відчуттями, відбувається активний обмін продуктами психології різних людей, який виявляє спільності людей, сприяє їх інтеграції, консолідації в групу і відособленню від інших груп.

Вплив людей виявляється в інформуванні, навчанні, роз'ясненні, переконанні, домовленостях, спонуках до дії, запрошенні до сумісних дій і т. д. На людину направлений також мало продуманий психологічний вплив засобів масової інформації, друку, пропаганди і ін. Соціально-психологічне віддзеркалення під впливом активної дії навколишнього середовища набуває подвоєної соціальної причинності, оскільки виступає і суб'єктом віддзеркалення соціальної реальності і об'єктом дії її активних елементів.

- Принцип єдності соціально-психологічних явищ, середовища і активності полягає в тому, що середовище, активність, що виявляється в спілкуванні і спільній діяльності, у взаємодії роблять вплив на соціально-психологічні явища, що спостерігаються в різних групах. При цьому із зростанням розміру групи роль спілкування і спільної діяльності зменшується, а роль середовища, об'єктивних умов життя і діяльності зростає.

Принцип соціально-психологічної системності полягає в тому, що соціально-психологічна реальність є системою, що знаходиться на вищому системному рівні і складнішу по причинах що її викликає, по своїх закономірностях, механізмах, чим індивідуально-психологічна реальність. Елементом даної системи виступає психологія окремих людей як осіб, включених у зв'язок з іншими особами.

Як будь-яка система, соціально-психологічна реальність – це не проста сума властивостей кожного з вхідних в неї елементів, а сукупність, що має специфічні системні властивості, які є продуктом цілісного її функціонування. Системні властивості виникають на основі взаємодії елементів і роблять зворотний вплив на них, підпорядковуючись законам цілісного функціонування. Взаємодіючи з середовищем і іншими об'єктами, соціально-психологічна система виступає як цілісність.

- Принцип соціально-психологічного розвитку полягає в тому, що розвиток індивіда відбувається в постійно змінній соціально-психологічній реальності, в суспільстві, що безперервно розвивається, під впливом якого відбувається зміна і самої особистості.

- Принцип об'єктивності полягає в достовірності знання, отриманого в соціально-психологічних дослідженнях.

6. Соціальна психологія в системі наук, її основні напрями.

Соціальна психологія знаходиться на стику соціології і психології. Соціологію і соціальну психологію зв'язує загальний інтерес до поведінки людей в групах. Проте, на відміну від соціології, яка вивчає різні за чисельністю групи в діяльнісному, операціонально-статистичному аспекті, соціальна психологія вивчає осіб, індивідуумів, їх поведінку і те, як вони впливають, взаємодіють, відносяться один до одного. При цьому вивчається вплив як групи на індивідуума, так і індивідуума на групу.

Методи соціології і соціальної психології часто співпадають, проте соціальна психологія більше спирається на експерименти, в яких можлива маніпуляція яким-небудь чинником.

На відміну від психології особистості соціальна психологія має соціальний характер. Психологія особистості вивчає внутрішній світ індивіда, його схожість з іншими людьми і індивідуальні відмінності. Соціальна психологія займається дослідженням тих особливостей, які властиві всім людям, тим, як вони сприймають один одного і впливають один на одного. Соціальна психологія вивчає соціально-психологічні явища, такі як: соціально-психологічні факти, закономірності і механізми їх розвитку.

Окрім соціології і психології соціальна психологія тісно взаємодіє з біологією, яка вивчає природу людини, тварин, рослин. Так, як людина тісно пов'язана з тваринним світом і, як затверджують еволюційні психологи, відбулася з нього, соціальна психологія має загальні точки зіткнення з біологією, фізіологією, анатомією.

Соціальна складова ріднить соціальну психологію з філософією, теологією, економікою, політикою, освітою, психологічна – з біологією, хімією, фізикою, що займаються вивченням людини, кожна в своєму руслі.

Основні напрями соціальної психології. Соціальна психологія розділяється на теоретичну і прикладну соціальну психологію.

Теоретична психологія включає:

- 1) соціальну психологію особистості і малих груп, яка вивчає процеси соціалізації, соціально-психологічні механізми, взаємини, спілкування і взаємодію,

масові соціально-психологічні явища, психологію малих груп, психологію особистості в групі, психологію різних видів груп і інш.;

2) соціальну психологію великих спільностей (груп), яка вивчає соціально-психологічні особливості великих груп, соціально-гендерну психологію, соціально-політичну психологію, психологію суспільних рухів, етнопсихологію, соціально-вікову психологію, психологію релігії і інш.;

3) соціальну психологію суспільства, яка вивчає психологію соціально-економічних систем, влади і суспільства, правового суспільства, психологію суспільних криз і інш.

Прикладна психологія включає:

1) професійну соціальну психологію, яка включає соціально-психологічну професіографію, соціальну психологію професійної діяльності, трудового колективу, інновацій, соціально-психологічні особливості діяльності різних фахівців і інш.;

2) галузеву соціальну психологію, яка вивчає соціальну психологію управління, економіки і підприємництва, міжнародних відносин, законності і правопорядку, освіти, культури, торгівлі, реклами, конкуренції, суперництва, конфліктологію і інш.;

3) практичну психологію, яка включає систему соціально-психологічного забезпечення практики, особистість і діяльність соціального психолога, соціально-психологічну діагностику, експертизу, аналіз, консультування, технологію служби довіри, сім'ї і ін.

Контрольні питання

1. Місце соціальної психології в системі наук.
2. У чому виявляється синтезуюча роль соціальної психології в системі наук?
3. Назвіть основні види соціально-психологічного знання.
4. Чим відрізняються об'єкт і предмет соціальної психології?
5. Які основні проблеми вивчає соціальна психологія?
6. Завдання соціальної психології?
7. Основні етапи і періоди виникнення і розвитку соціально – психологічного знання?
8. Назвіть основні напрями описового етапу соціально – психологічних ідей.
9. Назвіть основні соціально – психологічні школи 2–го етапу розвитку соціально – психологічного знання.
10. Назвіть основні напрями 1–го періоду 3 – го етапу розвитку соціально – психологічного знання.
11. Якими напрямам представлена сучасна зарубіжна соціальна психологія?
12. Особливості і тенденції розвитку вітчизняної соціальної психології?
13. Назвіть основні принципи соціальної психології.

ПЛАН-КОНСПЕКТ

лекції з навчальної дисципліни «Соціальна психологія»

ТЕМА: «МЕТОДОЛОГІЯ ТА МЕТОДИ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ».

Нормативне забезпечення:

Час: 2 год. 40 хв.

Місце проведення лекції: аудиторія за розкладом занять.

Порядок проведення лекції

Вступ

1. Методологія і методи соціальної психології.
2. Програма дослідження, етапи дослідження.
3. Метод спостереження.
4. Метод аналізу документів.
5. Метод опиту.
6. Метод соціометрії.
7. Метод групової оцінки особистості (ГОО).
8. Метод апаратурний.

Висновки

Література

1. Введение в практическую социальную психологию. / Под ред. Ю.М. Жукова, Л.А. Петровской, О.В. Соловьевой. М., Наука, 1994.
2. Кэмпбелл Д. Модели экспериментов в социальной психологии и прикладных исследованиях. СПб., Социально-психологический центр, 1996.
3. Лекции по методике конкретных социальных исследований. / Под ред. Г.М. Андреевой. М., Изд-во МГУ, 1972.
4. Методики социально-психологического исследования личности и малых групп. //Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Журавлева. М., ИП РАН, 1995.
5. Методики социально-психологической диагностики личности и группы. //Отв. ред. А.Л. Журавлев, В.А. Хащенко. М., ИПАН СССР, 1990.
6. Методология и методы социальной психологии. // Отв. ред. Е.В. Шорохова. М., Наука, 1977.
7. Методы социальной психологии. // Под ред. Е.С. Кузьмина, В.Е. Семенова. Л., Изд-во ЛГУ, 1977.
8. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. СПб., Изд-во «Питер», 2000.
9. Парыгин Б.Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории. СПб., ИГУП, 1999.
10. Спецпрактикум по социальной психологии опрос, семейное и индивидуальное консультирование. //Под ред. Ю.Е. Алешиной, К.Е. Данилина, Е.М. Дубовской. М., МГУ, 1989.
11. Чернышев А.С. Лабораторный эксперимент в социально-психологическом изучении организованности коллектива. // Психол журн. Т. 1, 1980, №4, С. 84-94.

Розробив:

доцент кафедри
загальної психології,
к. психол. н., доцент

Н.С. Афанасьєва

ЛЕКЦІЯ 3, 4

ТЕМА 1.2.

МЕТОДОЛОГІЯ ТА МЕТОДИ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

1. Методологія і методи соціальної психології.
2. Програма дослідження, етапи дослідження.
3. Метод спостереження.
4. Метод аналізу документів.
5. Метод опиту.
6. Метод соціометрії.
7. Метод групової оцінки особистості (ГОО).
8. Метод апаратурний.

1. Методологія і методи соціальної психології.

Методологія (у перекладі з грецької – «шлях пізнання») – це область знання, що вивчає засоби, передумови, принципи організації і побудови теоретичної і практичної діяльності.

Рівні методології соціальної психології:

1) загальна методологія – загальний філософський підхід, спосіб пізнання явищ об'єктивного світу. На цьому рівні методологія формулює загальні принципи співвідношень суспільства і особистості, які застосовуються в соціопсихологічних дослідженнях;

2) окрема методологія – сукупність методологічних принципів, властивих соціології і психології, які трансформуються в своєрідний норматив соціально-психологічного дослідження і визначають дослідницьку стратегію;

3) методологія як сукупність конкретних прийомів, методик, для яких характерне те, що вони зазвичай є відносно не залежними від загальнометодологічних принципів і застосовуються, як правило, в одній і тій же формі в рамках різних методологічних переваг.

Особливості наукового дослідження в соціальній психології:

1) дослідження ведеться з конкретними об'єктами, певною кількістю емпіричних даних, які збираються за допомогою конкретних технік, методик і прийомів;

2) дослідження передбачає самостійне вирішення емпіричних, логічних і теоретичних завдань;

3) для дослідження характерне достатньо чітке розмежування між встановленими фактами і гіпотетичними припущеннями, відпрацьовані процедури перевірки гіпотез;

4) метою соціально-психологічних досліджень є пояснення фактів, явищ і їх прогнозування.

Соціально-психологічне дослідження – вид наукового дослідження, що проводиться з метою встановлення в поведінці і діяльності людей психологічних закономірностей, обумовлених фактом включення в соціальні групи, а також психологічних характеристик самих цих груп.

Специфіка соціально-психологічних досліджень :

1) описують психологічні характеристики самої групи;

2) розкривають деякі характеристики свідомості індивідів (уявлень, думок, установок, цінностей і т.п.);

3) мають соціальний контекст дослідження, що впливає на відбір, інтерпретацію

і виклад фактів;

- 4) джерелом даних є сама людина;
- 5) нестійкість і постійна зміна соціально-психологічних явищ;
- 6) культурно обумовлена відносність соціально-психологічних закономірностей;
- 7) робота з реальними об'єктами дослідження (індивідами і групами).

Джерела інформації в соціальній психології:

- 1) характеристики реальної поведінки і діяльності людей і груп;
- 2) характеристики індивідуальної і групової свідомості (думки, оцінки, уявлення, установки, цінності і т.п.);
- 3) характеристики продуктів людської діяльності – матеріальної і духовної;
- 4) окремі події, стани соціальної взаємодії.

Тенденції розвитку соціально-психологічних методів дослідження:

- 1) підвищення надійності методів, вживаних для збору інформації, за рахунок алгоритмізації дослідження і формалізації процедури вимірювання (шкалювання ознак об'єкту, стандартизація правил збору первинної інформації і її обробки);
- 2) розробка комп'ютерних аналогів існуючих методик дослідження;
- 3) комплексність збору емпіричної інформації, поєднання різноманітних прийомів вимірювання, а також джерел інформації (тести, опитувальники, експертні оцінки і т.п.)
- 4) розробка методів, що зменшують суб'єктивний вплив дослідника і досліджуваних на процес збору емпіричної інформації (апаратні методи, проведення досліджень в природних умовах і ін.).

Види методів соціальної психології:

1) методи збору інформації:

- а) спостереження;
- б) експеримент;
- в) опит;
- г) інтерв'ювання;
- д) тестування;
- ж) проєктивні методики;
- з) соціометрія;
- к) вивчення документів;
- л) вивчення продуктів діяльності;

2) методи обробки інформації:

- а) прийоми теоретичної і логічної обробки даних;
- б) використання математичної статистики.

У соціальній психології розрізняють три рівні дослідження: емпіричний, теоретичний і методологічний. Емпіричним рівнем є збір первинної інформації, що фіксує соціально-психологічні факти, і опис отриманих даних, зазвичай в рамках певних теоретичних концепцій. Теоретичний рівень дослідження забезпечує пояснення емпіричних даних шляхом співвідношення їх з результатами інших робіт. Це рівень побудови концептуальних, теоретичних моделей соціально-психологічних процесів і явищ. Методологічний рівень із змістовного боку розглядає багаторівневу, системну організацію соціально-психологічних явищ і складових їх елементів, співвідношення принципів і категорій, визначає початкові принципи вивчення цих явищ. З формального боку методологія визначає операції, за допомогою яких відбувається збір і аналіз емпіричних даних. Іноді виділяють і четвертий рівень — процедурний. Це система знань про методи, прийоми дослідження, що забезпечує

надійність і стійкість психологічної інформації. В сукупності ці рівні створюють умови для розробки дослідницької програми.

2. Програма дослідження, етапи дослідження.

Будь-яке дослідження починається з складання дослідницької програми. Від її наукової обґрунтованості в значній мірі залежать ефективність дослідження, значущість його теоретичних і практичних результатів. Програма є теоретико-методологічною основою психологічних процедур дослідження: збору, обробки і аналізу даних. Програма задає певну логіку (етапність) дослідження. Зазвичай вона включає: визначення проблеми, об'єкту і предмету дослідження; попередній теоретичний аналіз об'єкту дослідження; характеристики цілей і завдань дослідження; інтерпретацію і операціоналізацію основних понять; формулювання робочих гіпотез; визначення плану дослідження (пошукового, описового, експериментального); складання плану вибірки; опис методів збору і обробки даних, схеми їх аналізу і інтерпретації. Іноді в програмі виділяють теоретичний (методологічний) і методичний (процедурний) розділи. До першого відносять компоненти програми, які починаються з постановки проблеми і завершуються складанням плану вибірки, до другого — опис методів збору, обробки і аналізу даних. Важливим елементом програми прийнято вважати пілотажне дослідження. Мета його — оцінка якості і надійності методичного інструментарію і процедур організації дослідження, а також можливість внесення коректив і змін в остаточні варіанти методик і прийомів збору даних. Підсумки дослідження зазвичай оформляються у вигляді звіту, який складається по певному плану, містить опис всіх розділів програми, а також опис аналізу отриманих результатів.

Джерелами інформації в соціальній психології прийнято вважати:

- характеристики реальної поведінки і діяльності людей і груп;
- характеристики індивідуальної і групової свідомості (думки, оцінки, уявлення, установки, цінності і тому подібне);
- характеристики продуктів людської діяльності — матеріальною і духовною;
- окремі події, стани соціальної взаємодії.

Методи, вживані в соціальній психології для збору емпіричних даних, є певною мірою міждисциплінарними і застосовуються не тільки в соціальній психології, але і в інших науках, наприклад, в соціології, психології, педагогіці. Розвиток і вдосконалення соціально-психологічних методів відбувається нерівномірно, що визначає труднощі їх систематизації. Весь набір методів зазвичай підрозділяють на дві групи: методи збору інформації і її обробки. Існують і інші класифікації методів. Виділяють, наприклад, такі методи, як спостереження, експеримент і опит (включаючи анкетування, інтерв'ю, соціометрію і тести). Найбільш відома класифікація методів припускає виділення трьох груп методів: методи емпіричного дослідження (спостереження, аналіз документів, опит, групова оцінка особистості, соціометрія, тести, апаратурні методи, експеримент); методи моделювання.

Особливо важливе для методології соціальної психології виділення і класифікація методів соціально-психологічної дії. Значення останніх пов'язано з посиленням ролі соціальної психології у вирішенні соціальних проблем. Зазвичай дану групу методів ділять по таких дихотомічних підставах, як ступінь активності (активні, пасивні), рівень організованості (організовані, стихійні), спрямованість (прямі, непрямі).

3. Метод спостереження.

Спостереження в соціальній психології — метод збору інформації шляхом безпосереднього, цілеспрямованого і систематичного сприйняття і реєстрації соціально-психологічних явищ (фактів поведінки і діяльності) в природних або лабораторних умовах. Метод спостереження може використовуватися як один з центральних, самостійних методів дослідження. Метод спостереження здійснюється також в цілях збору попереднього матеріалу дослідження, а також для контролю отриманих емпіричних даних. Класифікація спостереження проводиться по різних підставах. Залежно від ступеня стандартизації техніки спостереження прийнято виділяти два основні різновиди цього методу: стандартизоване і нестандартизоване спостереження.

Стандартизована техніка припускає наявність розробленого списку ознак, які належить спостерігати, визначення умов і ситуацій спостереження, інструкції для спостерігача, одноманітних кодифікаторів для реєстрації спостережуваних явищ. Збір даних при цьому припускає подальшу їх обробку і аналіз за допомогою прийомів математичної статистики.

Нестандартизована техніка спостереження визначає лише загальні напрями спостереження, де результат фіксують у вільній формі, безпосередньо у момент сприйняття або по пам'яті. Дані цієї техніки зазвичай представлені у вільній формі, можлива також і їх систематизація за допомогою формальних процедур.

Залежно від ролі спостерігача в ситуації, що вивчається, розрізняють включене і невключене спостереження. Включене спостереження припускає взаємодію спостерігача з групою, що вивчається, як повноправного її члена. Дослідник імітує своє входження в соціальне середовище, адаптується до нього і спостерігає події в ньому як би «зсередини». Існують різні види включеного спостереження залежно від ступеня інформованості членів групи, що вивчається, про цілі і завдання дослідника.

Невключене спостереження реєструє події «з сторони», без взаємодії і встановлення відносин з особою, що вивчається, або групою. Спостереження може проводитися відкритим способом і інкогніто, коли той, що спостерігає маскує свої дії. Головний недолік включеного спостереження пов'язаний з дією на спостерігача (його сприйняття і аналіз) цінностей і норм групи, що вивчається. Дослідник ризикує втратити необхідну нейтральність і об'єктивність при відборі, оцінці і інтерпретації даних. Типові помилки: скорочення вражень і їх спрощення, банальне їх тлумачення, реконструкція подій до середнього, випадання «середини» подій і ін. Крім того, викликають серйозні проблеми трудомісткість і організаційна складність даного методу. По умові організації спостереження діляться на польові (спостереження в природних умовах) і лабораторні (спостереження в умовах експерименту).

Об'єктом спостереження є окремі люди, малі групи і великі соціальні спільності (наприклад, натовп) і соціальні процеси, що відбуваються в них, наприклад, паніка. Предметом спостереження зазвичай служать вербальні і невербальні акти поведінки індивіда або групи в цілому в певній соціальній ситуації. До найбільш типових вербальних і невербальних характеристик відносять: мовні акти (їх зміст, спрямованість і послідовність, частота, тривалість і інтенсивність, а також експресивність); виразні рухи (експресія очей, обличчя, тіла і тому подібне); фізичні дії, тобто торкання, поштовхи, удари, сумісні дії і тому подібне. Іноді спостерігач фіксує події, що відбуваються, використовуючи узагальнені риси, якості людини або найбільш типові тенденції її поведінки, наприклад, домінування, підпорядкування, дружелюбність, аналітична, експресивність і так далі.

Питання про зміст спостереження завжди конкретне і залежить від мети

спостереження і теоретичних позицій дослідника щодо феномена, що вивчається. Головне завдання дослідника на стадії організації спостереження — визначити, в яких актах поведінки, доступних спостереженню і фіксації, виявляється те психологічне явище або властивість, що його цікавить, і вибрати найбільш істотні, найповніші ознаки, що достовірно характеризують його. Вибрані характеристики поведінки (одиниці спостереження) і їх кодифікатори складають так звану «схему спостереження». Складність або простота схеми спостереження впливає на надійність методу. Надійність схеми залежить від числа одиниць спостереження (чим їх менше, тим вона надійніша); їх конкретності (чим ознака абстрактніша, тим складніше її фіксувати); складності висновків, до яких приходять спостерігач при класифікації виявлених ознак. Надійність схеми спостереження зазвичай перевіряють за допомогою контролю даних з боку інших спостерігачів, а також іншими методами (наприклад, використання схожих схем спостереження, експертна оцінка) і повторним спостереженням. Результати спостереження фіксуються відповідно до спеціально підготовленого протоколу спостереження.

Найбільш поширені наступні способи реєстрації даних спостереження: дескриптивний (фактологічний), такий, що припускає фіксацію всіх випадків прояву одиниць спостереження; оцінний — коли прояв ознак не тільки фіксується, але і оцінюється з використанням шкали інтенсивності і шкали часу (наприклад, тривалість акту поведінки). Результати спостереження повинні бути піддані якісному і кількісному аналізу і інтерпретації. До прийомів обробки даних спостереження відносять методи класифікації і групування, контент-аналізу і ін.

Виділяють декілька напрямів в зміні класичних процедур використання методу:

- відмова від пасивності дослідника і модифікація природних ситуацій спостереження (провокує спостереження);
- розробка «нереактивних» методів дослідження — виключення впливів спостерігача, фіксація явища тільки по його об'єктивним ознакам;
- аналіз соціальних ситуацій — вивчення поведінки (стилів, норм і їх порушень) в типових соціальних ситуаціях;
- вивчення невербальних аспектів поведінки і ін.

Основними недоліками методу вважають:

- високий суб'єктивізм при зборі даних, привнесений спостерігачем (ефекти ореолу, контрасту, поблажливості, моделювання і ін.) і спостережуваними (ефект присутності спостерігача);
- переважно якісний характер висновків спостереження;
- відносна обмеженість в узагальненні результатів дослідження.

Шляхи підвищення надійності результатів спостереження зв'язані з використанням надійних схем спостереження, технічних засобів фіксації даних, тренування спостерігача, мінімізацією ефекту присутності спостерігача.

4. Метод аналізу документів.

Даний метод є різновидом способів аналізу продуктів людської діяльності. Документом називають будь-яку інформацію, фіксовану в друкарському або рукописному тексті, на магнітних або фотоносіях. Вперше в соціальній психології застосований як основний метод дослідження У. Томасом і Ф. Знанецьким при вивченні феномена соціальної установки. Документи розрізняються за способом фіксації інформації (рукописні, друкарські, кіно-, фото-, відеодокументи), за цільовим призначенням (цільові, природні), по ступеню персоніфікації (особисті і безособові), залежно від статусу документа (офіційні і неофіційні). Іноді їх також ділять по

джерелу інформації на первинні (документи на базі безпосередньої реєстрації подій) і вторинні документи. Перевагу того або іншого виду документа як носія соціально-психологічної інформації визначається виходячи з мети дослідження і місця документів у загальній програмі дослідження.

Всі методи аналізу документів розділяються на традиційні (якісні) і формалізовані (якісно-кількісні). У основі будь-якого методу лежать механізми процесу розуміння тексту, тобто інтерпретації дослідником інформації, що міститься в документі. Кількісні методи аналізу текстових матеріалів набули широкого поширення в 30-40-х роках у зв'язку з розробкою спеціальної процедури, названою контент-аналізом (дослівно термін означає аналіз змісту). Контент-аналіз — це спосіб перекладу в кількісні показники текстової інформації з подальшою статистичною її обробкою. Отримані за допомогою контент-аналізу кількісні характеристики тексту дають можливість зробити висновки про якісний, зокрема латентний (не явний) зміст тексту. У зв'язку з цим метод контент-аналізу нерідко позначається як якісно-кількісний аналіз документів.

Основні одиниці і процедури контент-аналізу. Процедура контент-аналізу припускає декілька етапів: виділення одиниць аналізу (якісних і кількісних), складання кодировочної інструкції, пілотажне кодування тексту, кодування всього масиву досліджуваних текстів і розрахунок кількісного співвідношення одиниць аналізу в досліджуваному тексті, а також інтерпретацію отриманих даних. Якісні (сміслові) одиниці:

- категорії — найбільш загальні, ключові поняття, складові концептуальної схеми дослідження;
- підкатегорії — окремі поняття, що розкривають зміст категорій;
- індикатори — форми виразу смислових одиниць аналізу на мові тексту, що вивчається.

До кількісних одиниць аналізу відносять:

- одиниці контексту — частини тексту (пропозиція, відповідь на питання, абзац тексту), в яких враховуються частота і об'єм вживання категорій;
- одиниці рахунку і об'єму — просторові, частотні, тимчасові характеристики представленості в тексті смислових одиниць аналізу.

Процедура проведення контент-аналізу вимагає розробки кодировочної інструкції — опису прийомів кодування тексту, способів фіксації і обробки даних. Вона містить коротке обґрунтування категорій аналізу, відповідний словник індикаторів категорій і підкатегорій контент-аналізу в термінах досліджуваного тексту, а також визначаються їх коди (цифрові або буквені позначення) і вибрані одиниці кількісного аналізу. Як правило, в ній описуються форми (спеціально підготовлені таблиці) робочої реєстрації частоти і об'єму згадки категорій контент-аналізу.

Кількісна обробка інформації припускає використання типових способів статистичного аналізу даних: розподілу і частоти категорій аналізу, коефіцієнтів кореляції і ін. Розроблені спеціальні прийоми кількісної обробки даних контент-аналізу. Найбільш відомими є коефіцієнти категорій, що «сумісно зустрічаються», «асоціацій», «сприятливості оцінки», «питомої ваги» категорій і ін. Основна методична складність контент-аналізу — знаходження в тексті відповідних смислових одиниць аналізу досліджуваного явища, а також адекватний їх опис. Розроблені процедури для обґрунтування повноти одиниць аналізу, що виділяються: метод «сніжного кома», метод експертів (суддів), метод незалежного критерію і ін. Контент-аналіз

застосовується:

- при необхідності точного і об'єктивного аналізу документів;
- наявності великого за об'ємом несистематизованого матеріалу;
- у разі, коли категорії аналізу тексту зустрічаються з певною частотою.

Контент-аналіз може використовуватися як самостійний метод, наприклад, в дослідженні соціальних установок аудиторії того або іншого органу або суб'єкта комунікації. Проте частіше і найуспішніше він використовується у поєднанні з іншими методами, наприклад, спостереження, опит і ін. Область застосування контент-аналізу у соціальній психології: вивчення соціально-психологічних особливостей комунікаторів і реципієнтів; дослідження соціально-психологічних явищ, відбитих в змісті документа; вивчення специфіки засобів комунікацій, форм і прийомів організації їх змісту; дослідження соціально-психологічних аспектів комунікаційної дії. Специфіка застосування контент-аналізу у кожному конкретному випадку в значній мірі визначається початковою теоретичною основою дослідження. Жоден інший метод у соціальній психології не пов'язаний так безпосередньо з метою і теоретичною концепцією дослідження, як контент-аналіз. Це пояснюється тим, що основні поняття дослідження одночасно є і категоріями контент-аналізу, з якими співвідноситься зміст тексту, що вивчається. Головне завдання контент-аналізу не тільки виявити реальні факти, події, про які йде мова в тексті, але і настрої, установки, відчуття, і інші соціально-психологічні феномени. Основний недолік методу полягає в складності і трудомісткості процедури і техніки, що вимагає високої кваліфікації кодувальників-аналітиків

5. Метод опиту.

Вельми поширений метод у соціально-психологічних дослідженнях. Суть методу полягає в отриманні інформації про об'єктивні або суб'єктивні (думки, настрої, мотиви, відносини і т.д.) факти із слів опитуваних. Серед численних видів опиту найбільше розповсюдження мають два основні типи: а) опит «лицем до лица» — інтерв'ю, очний опит, що проводиться дослідником у формі питань-відповідей з опитуваним (респондентом); б) заочний опит — анкетування за допомогою призначеного для самостійного заповнення запитальника (анкети) самими респондентами. Першим метод опиту в психології застосував Ф. Гальтон з метою вивчення походження розумових якостей і умов розвитку учених.

Область застосування опиту в соціальній психології:

- на ранніх стадіях дослідження, для збору попередньої інформації або пілотажного випробування методичного інструментарію;
- опит як засіб уточнення, розширення і контролю даних;
- як основний метод збору емпіричної інформації.

Специфіка застосування опиту в соціальній психології пов'язана з наступним:

- у соціальній психології опит не є основним методичним інструментом, наприклад, в порівнянні з соціологією;
- опит, як правило, не використовується для вибіркового досліджень;
- застосовується як суцільний опит на реальних соціальних групах;
- найчастіше проводиться в очній формі;
- у соціально-психологічному дослідженні анкета не просто запитальник, а комплекс спеціальних прийомів і методик вивчення об'єкту і ін.

Джерелом інформації при опиті є словесна або письмова думка опитуваної особи. Глибина, повнота відповідей, їх достовірність залежать від умінь дослідника грамотно побудувати конструкцію опитувальника. Існують спеціальна техніка і

правила проведення опиту, направлені на забезпечення надійності і достовірності інформації: визначення показності вибірки і мотивації участі в опиті; конструювання питань і композиції запитальника; проведення опиту.

У літературі описані типові помилки, що виникають при безграмотному конструюванні питань. Найчастіше згадують такі зовнішні ознаки, пов'язані з недоліками в складанні анкети, як: відсутність порядку у відповідях (пропуски питань) унаслідок невдалого формулювання питань, використання спеціальних термінів, що утруднюють їх розуміння; переважання одноманітних відповідей типу «все або нічого», тобто відсутність відмінностей у відповідях респондентів — результат високої стереотипності питання; велику кількість відповідей «не знаю, важко відповісти» — розпливчатість, невизначеність питань; велика кількість недоречних коментарів опитуваних — неповний перелік можливих альтернатив відповіді; значний відсоток відмов — погана композиція анкети, незадовільна інструкція анкети і ін. Існує специфіка складання запитальника для інтерв'ю, що враховує особливості особистої взаємодії учасників опиту, а також етапів (фаз) його проведення.

Основні види інтерв'ю в соціально-психологічному дослідженні — стандартизоване і нестандартне інтерв'ю. У першому випадку інтерв'ю припускає наявність стандартних формулювань питань і їх послідовності, визначених заздалегідь. При цьому дослідник не має можливості їх зміни. Методика нестандартного інтерв'ю характеризується гнучкістю і варіюванням в широких межах. Інтерв'юєр при цьому керується лише загальним планом опиту, формулюючи питання відповідно до конкретної ситуації і відповідей респондента. Велике значення для успішного інтерв'ювання має техніка ведення бесіди. Вона вимагає від інтерв'юєра уміння встановлювати тісний контакт з респондентом, зацікавити його в щирій бесіді, «активно» слухати, мати навички постановки і реєстрації відповідей, подолання «опору» опитуваного. При цьому інтерв'юєр повинен уникати нав'язування («підказування») опитуваному можливого варіанту відповіді, виключати суб'єктивне тлумачення його вислову.

Трудність проведення інтерв'ю пов'язана із завданням підтримки протягом всього часу бесіди необхідної глибини контакту з респондентом. У літературі описані різноманітні прийоми стимулювання активності (відповідей) опитуваного, серед них найчастіше згадуються: вираз згоди (уважний погляд, кивок, усмішка, піддакування), використання коротких пауз, часткова незгода, уточнення шляхом неправильного повторення сказаного, вказівка на суперечності у відповідях, повторення останніх слів, вимога пояснень, додаткової інформації і ін. Виділяють також інші види інтерв'ю, наприклад, що фокусує, терапевтичне і ін. Кожен з перерахованих видів інтерв'ю характеризується певними обмеженнями по цілях застосування і характеру отримуваної інформації.

Прийнято виділяти ключові фази: встановлення контакту, основна частина і завершення інтерв'ю. Критерії ефективності інтерв'ю: повнота (широта) — воно повинне дозволити опитуваному по можливості повно освітити різні аспекти обговорюваної проблеми; специфічність (конкретність) — в ньому повинні бути отримані точні відповіді по кожному значущому для опитуваного аспекту проблеми; глибина (особовий сенс) — воно зобов'язане виявити емоційний, когнітивний і ціннісний аспекти відношення респондента до обговорюваної ситуації; особовий контекст — інтерв'ю покликане виявити характеристики особистості опитуваного і його життєвого досвіду.

Види анкетування розділяються по числу опитуваних (індивідуальне і групове),

по місцю проведення, за способом розповсюдження анкет (роздаточне, поштове, пресове). Серед найбільш істотних недоліків роздаточного, і особливо поштового і пресового опиту є низький відсоток повернення анкет, відсутність контролю за якістю заповнення анкет, використання тільки дуже простих по структурі і за об'ємом анкет.

Вибір типу опиту визначається цілями дослідження, його програмою, рівнем вивченої проблематики. Основну перевагу анкетування пов'язують з можливістю масового обхвату великої кількості респондентів і його професійною доступністю. Інформація, що отримується в інтерв'ю, є змістовнішою і глибшою порівняно з анкетною. Проте недоліком є перш за все важко контрольований вплив особистості і професійного рівня інтерв'юєра на опитуваного, який може приводити до спотворення об'єктивності і надійності інформації.

6. Метод соціометрії.

Відноситься до інструментарію соціально-психологічного дослідження структури малих груп, а також особистості як члена групи. Область вимірювання соціометричною технікою — діагностика міжособових і внутрішньогрупових відносин. За допомогою соціометричного методу вивчають типологію соціальної поведінки в умовах групової діяльності, оцінюють згуртованість, сумісність членів групи.

Метод розроблений Дж. Морено як спосіб дослідження емоційно безпосередніх відносин усередині малої групи. Вимірювання припускає опит кожного члена малої групи з метою встановлення тих членів групи, з якими він вважав за краще б (вибрав) або, навпаки, не захотів брати участь в певному виді діяльності або ситуації. Процедура вимірювання включає наступні елементи:

- визначення варіанту (числа) виборів (відхилень);
- вибір критеріїв (питань) опиту;
- організація і проведення опиту;
- обробка і інтерпретація результатів з використанням кількісних (соціометричні індекси) і графічних (соціограми) методів аналізу.

Соціометрична процедура проводиться в двох формах. Непараметрична процедура припускає відповіді на питання опиту без обмеження числа виборів або відхилень. Їх максимальне число рівне $N - 1$ (соціометрическая константа), де N — число членів групи. Перевага цього варіанту пов'язана з виявленням так званої емоційної експансивності у кожного члена групи. При збільшенні розмірів групи до 12-16 осіб зростає вірогідність отримання випадкового вибору.

Параметрична процедура — обмеження числа виборів. Досліджуваним пропонується вибрати строго фіксоване число осіб із всіх членів групи, тобто вводиться так зване соціометричне обмеження (d). Дана форма підвищує надійність вимірювання, дозволяє стандартизувати умови виборів в групах різної чисельності. Її недолік пов'язаний з неможливістю розкрити всю повноту відносин в групі.

Виділяють різні види соціометричних критеріїв: комунікативні (виявляють реальні відносини), гностики (визначають ступінь усвідомленості реальних відносин), подвійні і одинарні, ролеві і ін. З вибором критеріїв пов'язана проблема визначення їх числа і спеціалізації в соціометричному запитальнику. Рекомендується проводити спеціалізацію і вибір критеріїв виходячи з попереднього аналізу життєдіяльності групи, виділяючи ситуації, особливо значущі для групи, тобто опосередковані завданнями і цілями, що стоять перед групою, використовувати загальний, фундаментальний критерій для виявлення «глибинного» зв'язку членів групи. Остання припускає використання питань, що стосуються оцінки загального емоційного стану

досліджуваних за умови розпаду групи в майбутньому, наприклад, у разі реорганізації колективу, його переміщення, переформовувань і тому подібне — «З ким з членів вашого колективу ви хотіли б залишитися в тому випадку, якщо він буде реорганізований?»».

Результати дослідження можуть бути представлені у вигляді соціометричної матриці (таблиці), куди включені всі вибори і (або) відхилення, зроблені або передбачувані членами групи, у вигляді соціограми, що графічно зображає отримані результати або у формі різноманітних соціометричних індексів, що дають кількісне уявлення про положення індивіда в групі, а також оцінку групи в цілому.

Соціометричні індекси ділять на дві групи: індивідуальні і групові. До індивідуальних показників відносять: соціометричний статус — величина позитивності або негативності відношення групи до окремого її члена, яка визначається відношенням кількості виборів і відхилень, які отримав індивід, до їх максимально можливого числа. Індекс емоційної (психологічної) експансивності — ступінь активності індивіда у взаємодії з іншими членами групи, потреба в здійсненні контактів з ними. Він розраховується як відношення кількості зроблених індивідом виборів і відхилень щодо членів групи до їх максимально можливого числа.

Для характеристики позиції індивіда в групі обчислюють і інші індекси, наприклад, «наказана роль» і ін. Проте головна складність полягає в їх інтерпретації, зіставленні їх з відомими соціально-психологічними поняттями. До найбільш популярних групових індексів відносять: показники групової експансивності (інтенсивність групової взаємодії), інтегрованості групи (ступінь включеності в спілкування членів групи в конкретному виді діяльності або ситуації), згуртованості і ряд інших. Графічний аналіз даних здійснюється шляхом побудови соціограм. Остання дозволяє наочно виділити у складі досліджуваного колективу підгрупи (угруповання), позитивні, конфліктні або напружені «ділянки» усередині групових відносин, «популярних» її членів (індивіди, що мають максимальну кількість виборів) або «відкиданих» (індивіди, що отримали максимальну кількість відхилень), визначити лідера групи. Розрізняють два види соціограм: колективну і індивідуальну. Найчастіше для відображення структури відносин в групі застосовують соціограму-мішень. Вона є декількома концентричними кругами, в центр яких поміщають «популярних індивідів», в зовнішнє кільце — «відкиданих», у внутрішнє кільце — «середньо популярних».

Зазвичай складають декілька колективних соціограм для однієї групи: взаємних виборів, взаємних відхилень, перших двох (п'яти) виборів і деякі інші. Індивідуальні соціограми дозволяють провести тонший аналіз положення конкретного члена в групі: відрізнити позицію лідера від позиції «популярних» членів групи. Чітка лідерська позиція часто визначається по тому кому з складу групи переважно віддають переваги в своїх виборах «популярні» її члени.

Надійність вимірювання в соціометрії залежить від «сили» соціометричного критерію, віку досліджуваних, виду індексів (персонального або групового). У соціометричному тесті не виключена можливість спотворення відповідей досліджуваного, заховання його дійсних відчуттів. «Гарантією» відвертості досліджуваного можуть виступати: особисто значуща мотивація участі в дослідженні, вибір значущих для членів групи критеріїв опиту, довіра до дослідника, добровільний характер тестування і ін.

Стійкість соціометричного вимірювання підтверджують, як правило, методом паралельного тесту і взаємною кореляцією результатів. Встановлено, що стабільність соціометричних результатів обумовлюється динамічною природою соціально-

психологічних явищ, в цілому, міжособових відносин, зокрема, з бігом часу знижується. Для визначення валідності соціометричного методу застосовують порівняння результатів вимірювання із зовнішнім критерієм, зазвичай — з думкою експертів. Соціометричний метод повинен бути доповнений іншими прийомами, направленими на глибший аналіз підстав міжособових переваг: мотивів міжособових виборів, зроблених членами групи; їх ціннісних орієнтації, змісту і типу здійснюваної спільної діяльності.

Існують різновиди соціометричного методу. До найбільш відомих слід віднести шкалу прийнятності Н.В. Бахарева, аутосоціометричну методику К.Е. Даніліна, Я.Л. Коломінського, референтометрію О.В. Щедріної, комунікометрію Я.Л. Коломінського.

Найбільш істотними недоліками методу прийнято вважати:

- неможливість виявлення мотивів міжособових виборів;
- можливість спотворення результатів вимірювання із-за нещирості досліджуваних або унаслідок впливу психологічного захисту;
- соціометричне вимірювання набуває значення лише при дослідженні малих груп, що мають досвід групової взаємодії.

7. Метод групової оцінки особистості (ГОО).

Метод групової оцінки — спосіб отримання характеристики людини в конкретній групі на основі взаємного опиту її членів один про одного. Розробка методу пов'язана з прикладними дослідженнями в промисловій і організаційній психології, де на його основі намагаються вирішувати питання відбору і розстановки кадрів.

Даний метод дозволяє оцінити наявність і ступінь вираженості (розвитку) психологічних якостей людини, які виявляються в поведінці і діяльності, у взаємодії з іншими людьми. Широке застосування ГОО в прикладних і дослідницьких цілях пов'язано з його простотою і доступністю для користувачів, можливістю діагностувати ті якості людини, для яких відсутній надійний інструментарій (тести, опитувальники) і ін.

Психологічною основою ГОО є соціально-психологічний феномен групових уявлень про кожного з членів групи як результат взаємного пізнання людей в процесі спілкування. На методичному рівні ГОО є статистичною сукупністю індивідуальних уявлень (образів), що фіксується у формі оцінок. Психологічна суть методу визначає межі його практичного застосування як прийому фіксації деяких відбитих властивостей особистості, рівня прояву якостей оцінюваної особистості в конкретній групі.

Процедура методу ГОО припускає оцінку людини по певному переліку характеристик (якостей) з використанням прийомів прямого бального оцінювання, ранжирування, попарного порівняння і ін. Зміст оцінки, тобто сукупність оцінюваних якостей, залежить від мети використання отриманих даних. Число якостей варіює у різних дослідників в широкому діапазоні від 20 до 180. Якості можуть групуватися в окремі смислові групи (наприклад, ділові і особисті якості). Для отримання надійних результатів рекомендується число суб'єктів оцінювання в межах 7—12 осіб. Адекватність вимірювання за допомогою ГОО залежить від трьох моментів: пізнавальних здібностей суб'єктів оцінки (експертів); від особливостей об'єкту оцінки; від позиції (рівня, ситуації) взаємодії суб'єкта і об'єкту оцінки.

8. Метод апаратурний.

Дана група методів є розвитком експериментальних процедур дослідження

соціально-психологічних особливостей індивіда, малої групи і різних соціальних спільностей (аудиторій). Найбільш відомі і широко застосовуються в соціальній психології апаратурні методи вивчення різних соціально-психологічних феноменів, які виявляються в умовах групової роботи. У основі конструювання апаратурних методів і їх класифікації лежать наступні принципи: технічний (особливості конструкції, функціональні можливості моделі, здатність реєстрації різних компонентів діяльності), загально психологічний (включеність різних психічних процесів в модельовану діяльність), соціально-психологічний (характер, тип, рівень взаємозв'язаної дії при виконанні завдань).

Прийнято виділяти на основі цих критеріїв наступні групи апаратурних моделей:

- моделі порівняльної оцінки індивідуальних внесків (Арка, Лабіринт, Естакада);
- моделі сумарної дії (Рітмограф, Волонтограф);
- моделі багатозв'язаного управління рівновагою в системі (Гомеостат);
- моделі багатозв'язаного управління рухомим об'єктом (Кібернометр, Груповий сенсомоторний інтегратор).

Не дивлячись на те, що всі методи конструктивно вельми умовні, вони вважаються достатньо адекватними природі соціально-психологічних явищ, що вивчаються. Зазвичай ступінь ефективності і достовірності цих методів визначається збігом отриманих в експерименті даних з практикою, з результатами застосування інших методів. Дані методи застосовуються в прикладних дослідженнях при вирішенні завдань діагностики, комплектування і навчання груп малої чисельності

Експеримент. Термін «експеримент» має в соціальній психології два значення: досвід і випробування, як прийнято в природних науках; дослідження в логіці виявлення причинно-наслідкових зв'язків. Одне з існуючих визначень методу експерименту указує, що він припускає організовану дослідником взаємодію між досліджуваним (або групою) і експериментальною ситуацією з метою встановлення закономірностей цієї взаємодії. Проте вважається, що наявність тільки логіки експериментального аналізу не є достатньою і не указує на специфіку експерименту.

Серед специфічних ознак експерименту виділяють: моделювання явищ і умов дослідження (експериментальна ситуація); активна дія дослідника на явища (варіювання змінних); вимірювання реакцій досліджуваних на цю дію; відтворюваність результатів.

Виникнення соціальної психології як науки зобов'язано проникненню експерименту в дослідження людських відносин. По мірі розвитку соціальної психології даний метод набував все більшого значення в теоретичних прикладних дослідженнях, удосконалювалася його техніка. Як правило, експеримент припускає наявність наступних етапів його проведення. Теоретичний етап — визначення початкової концептуальної схеми аналізу явища, що вивчається (визначення предмету і об'єкту дослідження, формулювання гіпотези дослідження). Слід зазначити важливість цього етапу, оскільки експеримент має найвищу опосередованість теорією. Методичний етап дослідження припускає вибір загального плану експерименту, вибір об'єкту і методів дослідження, визначення незалежних і залежних змінних, визначення процедури досвіду, а також прийомів обробки результатів. Експериментальний етап — проведення експерименту: створення експериментальної ситуації, управління ходом експерименту, вимірювання реакцій досліджуваних, контроль змінних, що є неорганізованими, тобто що входять до числа чинників, що вивчаються. Аналітичний етап — кількісна обробка і інтерпретація отриманих фактів

відповідно до початкових теоретичних положень. Залежно від підстави класифікації виділяють різні типи експерименту:

- по специфіці завдання — наукові і практичні;
- по характеру експериментального плану — паралельні (наявність контрольної і експериментальної груп) і послідовні (експеримент «до і після»);
- по характеру експериментальної ситуації - польові і лабораторні; по числу змінних, що вивчаються, — однофакторні і багатофакторні експерименти.

Іноді виділяють природничо-науковий експеримент і експеримент «екс-пост-факто». Прийнято вважати метод експерименту найбільш строгим і надійним методом збору емпіричних даних. Проте використання експерименту як основного методу збору емпіричних даних привело в 70-і роки до кризи експериментальної соціальної психології. Експеримент критикують перш за все за його низьку екологічну валідність, тобто неможливість перенесення висновків, що отримуються в експериментальній ситуації, за її межі (у природні умови). Проте існує точка зору, що проблема валідності експерименту полягає не в тому, що факти, отримані в експерименті, не мають наукової цінності, а в їх адекватній теоретичній інтерпретації. Не дивлячись на багато критичних оцінок цього методу, експеримент залишається важливим засобом отримання достовірної інформації.

Контрольні питання

1. Назвіть основні теоретико-методологічні орієнтації в зарубіжній соціальній психології.
2. Перерахуйте проблеми, що найактивніше розробляються в сучасних соціально-психологічних дослідженнях.
3. У чому особливості соціально-психологічного дослідження в порівнянні з іншими соціальними науками, наприклад, соціологією?
4. Які основні джерела отримання інформації в соціально-психологічному дослідженні?
5. Охарактеризуйте основні етапи соціально-психологічного дослідження.
6. Назвіть основні методи соціально-психологічного дослідження.
7. Які достоїнства і недоліки включеного і невключеного спостереження?
8. У чому особливості використання методу контент-аналізу текстової інформації?
9. Які достоїнства і недоліки очного і заочного опиту?
10. Для вирішення яких завдань використовується соціометричний метод?
11. Перерахуйте основні процедури проведення соціометричного опиту і аналізу даних.
12. Для вирішення яких завдань використовується метод групової оцінки особистості?
13. У чому основні труднощі застосування експерименту в соціальній психології?
14. Які достоїнства і недоліки апаратних методів дослідження?

ПЛАН-КОНСПЕКТ

з навчальної дисципліни «Соціальна психологія»

ТЕМА: «СТРУКТУРА ТА ФУНКЦІЇ СПІЛКУВАННЯ»

Нормативне забезпечення:

Час: 2 год. 40 хв.

Місце проведення лекції: аудиторія за розкладом занять.

Порядок проведення лекції

Вступ

1. Спілкування в структурі соціальних і міжособистісних стосунків.
2. Спілкування як соціально-психологічний феномен.
3. Структура процесу спілкування.
4. Функції процесу спілкування.
5. Функціонально-рольові діалогічні стосунки.

Висновки

Література

1. Аминов И.И. Психология делового общения : учебник. – М. : ОМЕГА-Л, 2005. – 304 с.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. – М. : Аспект Пресс, 2001. - 376 с.
3. Андриенко Е.В. Социальная психология : учеб. пособие / Слостенин В.А. – М. : Академия, 2003. – 264 с.
4. Бороздина Г.В. Психология делового общения : учебник. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 295 с.
5. Введение в практическую социальную психологию : учебное пособие для высших учебных заведений / под ред. Ю.М. Жукова, Л.А. Петровской, О.В. Соловьевой. – 2-е исправ. изд. – М. : «Академия», 1996. – 373 с.
6. Горянина В.А. Психология общения : учебник. – М. : Academia, 2002. – 416 с.
7. Психология и этика делового общения : учебник / Лавриненко В.Н. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 415 с.
8. Рогов Е.И. Психология общения. – М. : Владос, 2002. – 336 с.
9. Руденский Е.В. Социальная психология : курс лекций. – Новосибирск, М. : НГАЭиУ, ИНФРА-М, 1997. – 224 с.

Розробив:

доцент кафедри
загальної психології,
к. психол. н., доцент

Н.Є. Афанасьєва

ЛЕКЦІЯ 5, 6

ТЕМА 2.1.

СТРУКТУРА ТА ФУНКЦІЇ СПІЛКУВАННЯ

1. Спілкування в структурі соціальних і міжособистісних стосунків.
2. Спілкування як соціально-психологічний феномен.
3. Структура процесу спілкування.
4. Функції процесу спілкування.
5. Функціонально-рольові діалогічні стосунки.

1. Спілкування в структурі соціальних і міжособистісних стосунків.

Якість соціального життя людини великою мірою залежить від характеру її спілкування з іншими людьми. Отримання задоволення від спілкування позначається на психологічному благополуччі учасників комунікативного процесу, водночас постійне незадоволення соціальними контактами й міжособистісними стосунками, самотність призводять до поганого настрою, депресії, зниження активності, а зрештою — до погіршення здоров'я й невиконання намічених цілей.

Кожній людині тією чи іншою мірою властива потреба у спілкуванні, налагодженні соціальних контактів. З одного боку, це потреба в нових враженнях, почуттях, знаннях, а з іншого — бажання поділитися з партнером власними переживаннями й думками. Тобто, спілкування є процесом інформаційного обміну. Інформаційний обмін вирізняється тим, що внаслідок нього відбувається збагачення певним досвідом кожного співрозмовника, який бере участь у спілкуванні. Під час спілкування відбувається не лише обмін, а й примноження знань, перетворення надбань кожного учасника спілкування на їхні спільні надбання. Тому саме через спілкування відбувається навчання й виховання людини, засвоєння нею різних форм соціального досвіду, норм і правил поведінки, традицій і звичаїв. Водночас саме у спілкуванні виявляють себе й розкриваються різноманітні риси й властивості особистості, її внутрішній світ, який стає доступним іншим. У процесі розвитку індивіда потреба у спілкуванні набуває соціально-вибіркового характеру.

Потреба у спілкуванні завжди переплітається з потребою в усамітненні (в даному контексті — спілкуванні із самим собою). Зростання частоти соціальних контактів та міжособистісних стосунків, їхня напруженість дедалі гостріше актуалізують бажання індивіда відособитися, зберегти свою незалежність, певну дистанцію від сторонніх. Така самотність тільки на користь суспільству й людині, адже вони обоє дістають задоволення: суспільство — від отримання корисної справи, а людина — від можливості відпочити від численних контактів, поспілкуватися із самою собою і зробити щось важливе для себе та інших. В даному разі йдеться про таке спілкування із самим собою, яке часто буває повноціннішим і важливішим, ніж короткотривалі, поверхові або суто формальні контакти з багатьма малознайомими людьми, від яких людина дуже швидко втомлюється.

Втомлюваність настає від надмірної зайвої інформації, яка може бути індивідові зовсім нецікавою; від того, що в процесі таких контактів йому доводиться постійно стежити за собою, стримувати свої почуття, «грати» певну роль. Водночас він відчуває потребу розслабитися, розібратись у самому собі, навести певний лад у своїй душі. Саме таке вміння спілкуватися із самим собою, вести внутрішні роздуми-діалоги, «розмовляти» або «радитися» з власним сумлінням є надзвичайно важливим не лише для прийняття якихось зважених рішень, підготовки потрібних документів, видань або уникнення помилок, але й для духовного та професійного розвитку людини, збереження її внутрішньої гармонії. Якщо ж спілкування із самістю переходить у ранг

занурювання в самого себе, звинувачення інших або самозвинувачування, то така потреба в спілкуванні із самим собою має негативний відтінок і може призвести до агресії, психічного зриву чи навіть хвороби.

Спілкування є одним з проявів людської сутності, особистісною формою функціонування суспільних стосунків. Воно відображає об'єктивну потребу людей жити в соціумі, об'єднуватись і співпрацювати один з одним. Водночас жодна спільна діяльність не може відбуватися без координації людських дій, узгодження цілей, обміну думками, формування внутрішнього світу людини, її свідомості, почуттів, знань, що можливе тільки завдяки спілкуванню. Отже, спілкування є невід'ємною складовою людського існування, важливою передумовою формування людини як соціальної істоти, здатної до співіснування з подібними до себе, а також необхідною передумовою розвитку суспільства. Постановка питання саме таким чином показує, що в процесі спілкування досягається потрібна організація, єдність і регуляція дій окремих індивідів, інтелектуальна та емоційно-чуттєва взаємодія між ними, яка сприяє формуванню спільності настроїв і поглядів, взаєморозумінню та узгодженості дій, згуртованості й солідарності, без яких неможлива жодна колективна діяльність і котрі складають культурно-комунікативну основу соціального життя суспільства.

Зміст і рівень стосунків, в які вступає людина, надзвичайно різні: соціальні, суспільні, людські міжособистісні тощо. Соціальні відносини відображають взаємодію між соціальними групами та індивідами як представниками цих груп. Суспільні — характеризують взаємодію особи через соціальні спільноти із суспільством. Вони є важливим аспектом економічних, соціальних, політичних, культурних та інших відносин.

Поняття «людські стосунки» застосовується для відтворення різних суб'єктивних проявів людини в процесі її взаємодії з об'єктами зовнішнього світу — це психологічні стосунки. Зазвичай вони виражаються у вигляді виробничих, економічних, правових, моральних, релігійних, політичних, естетичних, етнічних відносин. Стосунки, по-перше, передбачають актуалізацію знання в образно-поняттєвій формі про спільноту (групу) чи особистість у тих, хто вступає у взаємодію; по-друге, мають той чи інший емоційний відгук індивідів, то взаємодіють на групу чи особистість (це може бути позитивна, негативна, нейтрально байдужа чи суперечлива емоційна реакція); по-третє, водночас актуалізують певне поводження з ними, ставлення до них. Названі особливості по-різному впливають на характер прояву людських стосунків: одні з них можуть базуватися на конструктивних засадах, інші — деструктивно впливати на особистість. У зв'язку з цим надзвичайно важливими для індивіда є контакти з суб'єктивно значущими для нього людьми.

В контексті аналізу поняття «людські стосунки» можна виокремити іншу дефініцію — «особисте ставлення», якою визначається індивідуальна суб'єктивна спрямованість людини на групу чи іншу особу. Особисте ставлення до когось чи чогось охоплює конкретне реагування на достоїнства і недоліки партнера, його значущість для суб'єкта стосунків тощо. Індивідуальне реагування проявляється за допомогою мови, голосу, міміки, пантоміміки та ін. Формою вираження ставлення можуть також бути вчинок чи дія. Спілкуючись з іншою людиною, необхідно проявляти неабияку спостережливість для того, щоб адекватно сприймати й розуміти її ставлення до себе.

Міжособистісні стосунки характеризуються реальною безпосередньою чи опосередкованою взаємодією людей, яка має зворотний зв'язок. У цьому розумінні вони, по-перше, набувають характеру соціально-психологічних за рахунок втручання в

суспільні відносини особистого ставлення як персоніфікованої реакції партнерів один на одного, а, по-друге, мають під собою емоційну основу, тобто виникають на ґрунті певних почуттів людей стосовно один до одного.

Природу міжособистісних стосунків можна правильно зрозуміти, якщо їх не ставити поряд із суспільними відносинами, а побачити в них особливу низку стосунків, яка виникає всередині кожного виду суспільних відносин. Йдеться про те, що обидві низки відносин представлені разом. При цьому наявність міжособистісних стосунків усередині різних форм суспільних відносин є реалізацією безособових стосунків у діяльності конкретних особистостей, в актах їхнього спілкування та взаємодії. Отож недооцінка другої низки стосунків (міжособистісних) гальмує глибинний аналіз відносин першої низки (суспільних). Адаже в об'єктивній тканині суспільних відносин відомі моменти, які виходять зі свідомої волі та особливих цілей індивідів. Саме тут і стикаються безпосередньо соціальне і психологічне. З такого розуміння взаємозв'язку суспільних і міжособистісних стосунків випливає висновок про те, що змістом міжособистісних відносин зрештою є той чи інший вид суспільних відносин, тобто певна соціальна діяльність, але їхня сутність залишається прихованою. Отже, міжособистісні стосунки зумовлені об'єктивними суспільними відносинами, але саме в підсумку. Вони є справжньою реальністю суспільних зв'язків: поза ними немає десь «чистих» суспільних відносин.

Названі види стосунків цілком розкриваються й реалізуються саме в спілкуванні, яке є інтеграційною компонентою в життєдіяльності людини та її взаємодії із суспільством, умовою людського існування. Зв'язок між спілкуванням і системою стосунків людини є нероздільним: стосунки, що складаються між учасниками взаємодії, формуються і проявляються в спілкуванні і впливають на численні його характеристики; спілкування, своєю чергою, є реалізацією всієї системи стосунків індивіда; воно формує особистість і водночас розвиває її в координатах соціуму.

2. Спілкування як соціально-психологічний феномен.

У соціальній психології явище спілкування є одним з найважливіших, позаяк породжує такі феномени, як обмін інформацією, сприймання людьми один одного, керівництво й лідерство, згуртованість і конфліктність, симпатія і антипатія тощо.

Виходячи із ідеї єдності спілкування й діяльності, під спілкуванням розуміється реальність людських стосунків, яка передбачає будь-які форми спільної діяльності людей. Тобто будь-які форми спілкування належать до специфічних форм спільної діяльності. До того ж люди не просто спілкуються в ході виконання ними певних функцій, але вони завжди спілкуються під час відповідної діяльності. Отож спілкується завжди діяльна людина. Іншими словами, спілкування доцільно розглядати у двох планах: як аспект спільної діяльності і як її продукт. Водночас діяльність за допомогою спілкування не просто організовується, але й збагачується, в ній виникають нові зв'язки і стосунки між людьми. Таке широке розуміння зв'язку спілкування й діяльності відповідає розумінню самого спілкування як важливої умови привласнення індивідом досягнень історичного розвитку людства, чи то на мікрорівні, у безпосередньому оточенні, чи на макрорівні, у всій системі соціальних зв'язків.

Стосовно іншої позиції, коли категорія «спілкування» може розглядатися як самостійна і зведена до діяльності, процес спілкування стає для людини не лише засобом, а й метою. Таке розуміння спілкування дає змогу розглядати цю дефініцію як таку, що не обов'язково виникає внаслідок потреби у спільній діяльності; вона може виступати й у ролі самомотивованого процесу. Як приклад маємо фатичне (від лат.

fatuus — дурний, пустий) спілкування, в діяльному аспекті беззмістовне, те, метою якого є підтримка самого процесу спілкування.

Ідею автономності й самоцінності спілкування обґрунтовують, по-перше, теоретичною концепцією про структуру фундаментальних потреб людини, в якій спілкування є однією з основних потреб (воно необхідне для того, щоб розділити з іншою людиною своє горе чи радість, щоб відчувати себе людиною); по-друге, з позицій суб'єкт-суб'єктного підходу до спілкування (якщо діяльність пов'язана з формулою «суб'єкт-об'єкт», то в спілкуванні нікого з партнерів не можна розглядати як об'єкт, адже кожний з них є активним суб'єктом цього процесу). Суб'єктність спілкування не зводиться до спрощеного уявлення про цей процес, про обов'язковість абсолютної рівності партнерів. Однак загальною й незмінною умовою розгляду будь-якої взаємодії як спілкування є відмова від категорії об'єкта впливу. Саме тому маніпулятивне спілкування, яке будується за принципом «суб'єкт-об'єкт», спілкуванням як таким не може бути. Отож спілкування як самостійне й зведене до діяльності поняття може бути визначене таким чином: це процес міжособистісної взаємодії, породжений широким спектром актуальних потреб партнерів, спрямований на задоволення цих потреб і опосередкований певними міжособистісними стосунками.

Із усього вищезазначеного неважко помітити, що поняття «спілкування» тлумачиться в психологічній літературі по-різному: як особливий вид діяльності; як специфічна соціальна форма інформаційного зв'язку; як форма взаємодії суб'єктів; як самостійна й зведена до діяльності категорія; як процес міжособистісної взаємодії; як обмін думками, почуттями й переживаннями; як суттєвий аспект людської діяльності; як реальність людських стосунків, що передбачає будь-які форми спільної діяльності людей; як універсальна реальність буття людини, що породжується й підтримується різними формами людських стосунків. Більшість дослідників схиляється до думки про те, що діяльність людини в усіх її модифікаціях і спілкування індивіда з іншими людьми переплетені в його житті найтіснішим чином і фактично жодна з них неможлива без іншої. З цього випливає, що будь-який різновид або форма людської діяльності (гра, керівництво, виховання) виявляються через спілкування й навпаки. І навіть спілкування із самим собою (пролонговане спілкування) відбувається таким чином, що людина подумки продовжує розмову з партнером, з яким нещодавно спілкувалася. Тобто індивід діє так, ніби належить до якоїсь спільноти: він заздалегідь обдумує сценарій розмови, передбачає можливі аргументи й контраргументи учасників спілкування, тактичні прийоми переконання, можливі типи контактів тощо.

Суб'єкт-суб'єктний підхід до проблеми спілкування долає одностороннє розуміння спілкування як форми чи виду діяльності. Спілкування є особливою самостійною формою активності суб'єкта. Сучасна психологічна наука вивчає дві основні форми спілкування: в одному випадку — це засіб організації діяльності, в іншому — задоволення потреби людини в іншій людині, у живому контакті. Тобто в процесі спілкування здійснюється не лише взаємний обмін діяльністю, але й уявленнями, ідеями, почуттями людей. Спілкування, таким чином, тлумачиться як форма взаємодії суб'єктів, котра мотивується їхнім прагненням виявити психологічні якості один одного й у ході якої формуються міжособистісні стосунки між ними (прив'язаності, дружби чи неприязні). Водночас під спільною діяльністю розуміються ситуації, за яких міжособистісне спілкування людей підпорядковується загальній меті — вирішенню конкретного завдання. Якщо раніше в психології передбачалося, що психіка формується передусім на основі предметної діяльності, а формування вищих функцій визначається в основному використанням знакових засобів і мови, то тепер

стає очевидним той факт, що для людини вихідною є ситуація спілкування й у розвитку психіки вирішальна роль має належати спілкуванню і взаємодії людей.

Окрім суб'єкт-суб'єктного підходу до вивчення природи спілкування, який ще в психологічній літературі називають діалогічним (партнер зі спілкування залишається для співрозмовника значущою, унікальною, неповторною особистістю), мають місце й інші підходи. Моносуб'єктивний підхід спирається на уявлення про те, що людина у цьому світі практично самотня, й спілкування для неї є епізодом в її житті. При цьому інша людина в житті особи не відіграє помітної ролі. Згідно з полііндивідуальним підходом індивід не просто один у цьому світі, а один із багатьох інших. І вплив однієї людини на іншу ґрунтується на врахуванні психіки останньої. Інтерсуб'єктивний підхід має своїм підґрунтям згоду, яка означає однакове розуміння людьми ситуації. Спілкуючись, такі люди поступаються одне одному в розмові, пристосовуються один до одного, будуючи міжособистісні зв'язки. Натомість, якщо аргументи одного партнера не збігаються з очікуваннями іншого, то спілкування набуває суб'єкт-об'єктного характеру.

Спілкування є явищем соціальним, природа якого виявляється в соціумі, в середовищі людей під час передавання соціального досвіду, норм поведінки, традицій та ін. Воно сприяє збагаченню знань, умінь і навичок учасників спільної діяльності, задовольняє потребу в психологічному контакті, є механізмом відтворення подій, настроїв, координує зусилля людей, допомагає об'єктивному виявленню особливостей поведінки партнерів, їхніх манер, рис характеру, емоційно-вольової та мотиваційної сфери. Отже, специфіка спілкування полягає в тому, що в процесі взаємодії суб'єктивний світ одного індивіда розкривається для іншого, відбувається взаємний обмін думками, інформацією, інтересами, почуттями, діяльністю тощо. У результаті спілкування відбуваються певні контакти, міжособистісні стосунки, здійснюється об'єднання (чи розмежування) людей, виробляються правила й норми поведінки. Успішність будь-яких контактів залежить від налагодження взаєморозуміння між партнерами зі спілкування. В реальних міжособистісних контактах розкривається весь спектр якостей особистості, її комунікативний потенціал, соціальна значущість, виявляються людські симпатії та антипатії, любов і дружба, сумісність і несумісність, привабливість і ворожнеча. У зв'язку з цим надзвичайно важливо знати про ті взаємини, які склалися між членами контактної групи, адже від них, зрештою, залежить уся система спілкування окремої особистості, розвиток її комунікативного потенціалу, засоби, що використовуються у процесі взаємодії.

Потреба людини в спілкуванні зумовлена суспільним способом її життєдіяльності й необхідністю взаємодіяти з іншими людьми. Спостереження за дітьми, які перші роки свого життя провели серед тварин і не мали можливості спілкуватися із собі подібними, свідчать про численні порушення в їхньому розвитку: як психічному й фізичному, так і соціальному. Спілкування, таким чином, стає основною умовою виживання людини й забезпечує реалізацію функцій навчання, виховання й розвитку індивіда. Вивчаючи поведінку немовлят, американські дослідники К. Флейк-Хобсон, Б. Робінсон та П. Скін зазначають, що в перші тижні життя діти можуть обмінюватися із дорослими лише жестами, мімікою, численними звуками, що свідчить, напевно, про генетичну «запрограмованість» на спілкування з оточенням. І хоча невігадлива міміка та звукові «відповіді» рефлексорні і їх ще не можна назвати спілкуванням в повному розумінні цього слова, вони проте надзвичайно важливі в процесі встановлення стосунків («зрощування») між батьками й дитиною.

Дослідження Д. Ельконіна показали, що виявом справжньої потреби немовляти в спілкуванні з дорослими є комплекс пожвавлення, який виникає в момент появи батьків і під час їхнього спілкування з дитиною. Коли дитина жваво рухає ручками й ніжками, посміхається дорослому, повертає голівку на голоси, які звучать поруч, усе це засвідчує про появу потреби у спілкуванні.

Протягом першого року життя діти дедалі краще знайомляться з дорослими, котрі їх оточують, у них з'являються позитивне емоційне ставлення до дорослих, почуття довіри до них, задоволення від спілкування з ними, формується прив'язаність до дорослих. Щодо довіри (недовіри), то, за Е. Еріксоном, беззахисні малюки в перший рік свого життя опиняються в ситуації конфлікту: довіра проти недовіри до навколишнього світу, успішне розв'язання якого залежить від характеру взаємин дитини і дорослих. Ідеться про те, що коли дитину люблять, розмовляють з нею, вона починає довіряти дорослим, якщо ж її потреби не задовольняються, особливо потреба в спілкуванні, вона виростає з почуттям недовіри до всього навколишнього світу. Сказане зовсім не означає, що батьки повинні задовольняти будь-яку забаганку дитини. Водночас варто підкреслити, що факт недовіри, так само як і дефіцит спілкування, гальмують психічний розвиток дитини, створюють проблеми в процесі входження в соціум. Це ж саме можна сказати і про зайву опіку, надмірне спілкування, котрі також спричиняють труднощі. Стосовно почуття прив'язаності до дорослих, яке є важливою подією в житті дитини першого року життя, то воно особливо стає помітним після півріччя життя.

Як відомо, спілкування є надзвичайно складним феноменом у житті індивіда й людства в цілому, воно охоплює велику кількість взаємозв'язків, міжособистісних стосунків, здійснюється в різних формах і за допомогою різних засобів, які є невід'ємним чинником культури й постійно вдосконалюються та збагачуються. Саме тому будь-яке визначення цієї дефініції має дещо орієнтовний, звужений характер, адже звести в одне коротке формулювання всю сукупність смислових і змістових аспектів соціальних зв'язків і міжособистісних стосунків неможливо. Враховуючи сказане, зупинимося на такому визначенні цього поняття.

Спілкування — це весь спектр зв'язків і взаємодій людей у процесі духовного і матеріального виробництва, спосіб формування, розвитку, реалізації та регуляції соціальних відносин і психологічних особливостей окремої людини, що здійснюється через безпосередні чи опосередковані контакти, в які вступають особистості й групи. Це широке розуміння спілкування, а вузький його контекст — міжособистісне спілкування — вказує на процес предметної та інформаційної взаємодії між людьми, в якому формуються, конкретизуються, уточнюються й реалізуються їхні міжособистісні стосунки (взаємовплив, сприйняття один одного тощо) та проявляються психологічні особливості комунікативного потенціалу кожного індивіда. У процесі міжособистісного спілкування відбувається така взаємодія людей, в якій кожний з учасників реалізує певні цілі (когось переконати, спільно виконати якийсь вид діяльності, показати своє ставлення до того чи іншого факту та ін.) і водночас пізнає один одного, змінюючи себе і співрозмовника.

3. Структура процесу спілкування.

Під структурою (від лат. *structura* — розташування, порядок) об'єкта розуміють порядок стійких зв'язків між елементами об'єкта дослідження, котрі забезпечують цілісність цього феномену, тотожність самому собі в процесі зовнішніх і внутрішніх змін. З тієї самої причини, з якої важко дати вичерпне визначення спілкуванню, так само важко визначити структуру спілкування. Водночас формалізація будь-якого

явища, у тому числі й спілкування, виявлення в ньому стійких зв'язків між структурними компонентами, дає змогу глибше його зрозуміти й проаналізувати.

Відомі різні підходи до проблеми структури спілкування: через виокремлення рівнів аналізу цього явища, через аналіз структурних елементів спілкування в ситуаціях безпосередньої взаємодії або через перелік його основних функцій. Стосовно рівнів аналізу, то згадаємо класифікацію Б. Ломова, який запропонував три рівні:

- макрорівень: спілкування являє собою складну сітку взаємозв'язків індивіда з іншими людьми та соціальними групами й розглядається як важливий аспект способу життя особи (процес спілкування вивчається в інтервалах часу, що порівнюються, зіставляються з тривалістю людського життя; при цьому акцент робиться на аналізі психічного розвитку індивіда);

- мезорівень: спілкування розглядається як сукупність цілеспрямованих, логічно завершених контактів чи ситуацій взаємодії, які змінюються і в яких опиняються люди в процесі життєдіяльності на конкретних часових відрізках свого життя (акцент робиться на змістових компонентах ситуацій спілкування — «у зв'язку з чим» і «з якою метою»; навколо цього предмета спілкування розкривається динаміка спілкування, аналізуються вербальні й невербальні засоби, етапи спілкування);

- мікрорівень: увага зосереджується на аналізі елементарних одиниць спілкування як взаємодії поведінкових актів (взаємодія охоплює дію одного партнера і протидію іншого, наприклад «питання — відповідь», «повідомлення інформації — ставлення до неї» тощо).

Г. Андреева визначає структуру спілкування як виокремлення в ньому трьох взаємопов'язаних чинників: комунікативного (передбачає обмін інформацією між індивідами), інтерактивного (організація взаємодії між учасниками спілкування, тобто обмін не лише знаннями, ідеями, а й діями), перцептивного (процес сприймання й пізнання партнерами один одного і встановлення на цій основі взаєморозуміння).

Б. Паригін розглядає структуру спілкування як взаємозв'язок двох аспектів — змістового й формального, тобто комунікацію та взаємодію зі своїми змістом і формою. О. Бодальов у структурі спілкування виокремлює гностичний (пізнавальний), афективний (емоційний) і праксичний (діяльний) компоненти.

Логічним підґрунтям для моделювання структури спілкування як процесу (передавання інформації, взаємовплив, пізнання один одного, обмін результатами діяльності тощо) може бути характеристика його стосовно автономних компонентів, таких як: мета, зміст, засоби спілкування; учасники процесу, тип зв'язку, що встановлюється між ними; мотиви, потреби, ціннісні орієнтації учасників спілкування; комунікативний потенціал суб'єктів спілкування; види й форми спілкування; соціокультурна та етнопсихологічна специфіка спілкування; етико-психологічні й гендерні особливості спілкування; стилі, стратегії і тактики спілкування; результат спілкування.

В цьому контексті важливо підкреслити роль середовища, в якому реалізується взаємодія. Йдеться про соціальну ситуацію спілкування, передусім про присутність інших людей під час спілкування, які змінюють цей процес. Зокрема люди комунікабельні швидко орієнтуються в будь-якій ситуації, дістають задоволення й відчують піднесення від «роботи на публіку», а ті, котрі мають труднощі в налагодженні контактів, губляться, діють імпульсивно, втрачають контроль над своєю поведінкою й тим, що говорять. У характеристиці безпосереднього спілкування варто розрізняти інструментальну спрямованість (на виконання соціально-значущого

завдання, на справу, результат) і особистісну спрямованість (на задоволення особистісних потреб і бажань). Процес спілкування можна вважати повноцінним, якщо в ньому гармонійно поєднуються два взаємопов'язаних чинники: зовнішній (поведінковий, операційно-технічний) і внутрішній (ціннісні особливості індивіда). Зовнішній — проявляється в комунікативних діях учасників процесу, у виборі стилю, форми, стратегії спілкування, у мовній активності, інтенсивності дій, адекватності поведінки тощо. Внутрішній — відтворює суб'єктивне сприймання ситуації взаємодії, що виражається за допомогою вербальних і невербальних сигналів.

4. Функції процесу спілкування.

Щодо функцій (від лат. *functio* — виконання, здійснення) спілкування, то під ними розуміють зовнішній прояв властивостей спілкування, ті ролі й завдання, які воно виконує у процесі життєдіяльності індивіда в соціумі.

Відомі різні підходи до класифікації функцій спілкування. Одні дослідники, розглядаючи спілкування в контексті його органічної єдності із життям суспільства в цілому та з безпосередніми контактами людей і внутрішнім духовним життям людини, виокремлюють такі функції: спілкування є формою існування і прояву людської сутності; воно відіграє в колективній діяльності людей комунікативно-сполучну роль; являє собою найважливішу життєву потребу людини, умову її благополучного існування; має психотерапевтичне, підтверджувальне значення (підтвердження власного «Я» іншою особою) в житті індивіда будь-якого віку. Перелічені функції, з огляду на їхній інтегральний характер, є тими чинниками, які показують суттєво вагомішу роль спілкування для людини, аніж просте передавання інформації. І знання цих інтегральних функцій, які виконує спілкування в процесі індивідуального розвитку людини, дає змогу виявити причини відхилень, порушень процесу взаємодії, неповноцінної структури й форми спілкування, до яких була залучена людина впродовж усього життя. Неадекватність форм спілкування людини в минулому суттєво впливає на її особистісний розвиток, визначає проблеми, які постають перед нею сьогодні.

Значна частина дослідників виокремлює функції спілкування, пов'язані з обміном інформацією, взаємодією та сприйняттям людьми один одного. Так, Б. Ломов виокремлює у спілкуванні три функції: інформаційно-комунікативну (полягає в будь-якому обміні інформацією), регуляційно-комунікативну (регуляція поведінки й регуляція спільної діяльності у процесі взаємодії) і афективно-комунікативну (регуляція емоційної сфери людини). Інформаційно-комунікативна функція охоплює процеси формування, передавання та прийому інформації, її реалізація має кілька рівнів: на першому здійснюється вирівнювання розбіжностей у вихідній інформованості людей, що вступають у психологічний контакт; другий рівень передбачає передавання інформації та прийняття рішень (тут спілкування реалізує цілі інформування, навчання та ін.); третій рівень пов'язаний із прагненням людини зрозуміти інших (спілкування, спрямоване на формування оцінок досягнутих результатів). Друга функція — регуляційно-комунікативна — полягає в регуляції поведінки. Завдяки спілкуванню людина здійснює регуляцію не лише власної поведінки, а й поведінки інших людей, і реагує на їхні дії, тобто відбувається процес взаємного налагодження дій. За таких умов виявляються феномени, властиві спільній діяльності, зокрема сумісність людей, їх спрацьованість, здійснюються взаємна стимуляція й корекція поведінки. Цю функцію виконують такі феномени, як імітація, навіювання та ін. Третя функція — афективно-комунікативна — характеризує

емоційну сферу людини, в якій виявляється ставлення індивіда до навколишнього середовища, в тому числі й соціального.

Можна навести іншу, трохи подібну до попередньої, класифікацію — чотириелементну модель А. Реана, в якій спілкування утворюють когнітивно-інформаційний (прийом і передавання інформації), регулятивно-поведінковий (загострює увагу на особливостях поведінки суб'єктів, на взаємній регуляції їхніх дій), афективно-емпатійний (описує спілкування як процес обміну й регуляції на емоційному рівні) та соціально-перцептивний компоненти (процес взаємного сприйняття, розуміння й пізнання суб'єктів).

Ряд дослідників намагається розширити кількість функцій спілкування за рахунок їх уточнення. Зокрема А. Брудний вирізняє інструментальну функцію, необхідну для обміну інформацією в процесі управління і спільної праці; синдикативну яка знаходить своє відбиття в згуртуванні малих і великих груп; трансляційну, необхідну для навчання, передавання знань, способів діяльності, оціночних критеріїв; функцію самовираження, зорієнтовану на пошук і досягнення взаємного розуміння.

Л. Карпенко за критерієм «мета спілкування» виокремлює ще вісім функцій, які реалізуються в будь-якому процесі взаємодії і забезпечують досягнення в ньому певних цілей:

1. контактну — встановлення контакту як стану взаємної готовності до прийому й передавання повідомлення та підтримки зв'язку під час взаємодії у формі постійної взаємоорієнтованості;

2. інформаційну — обмін повідомленнями (інформацією, думками, рішеннями, задумами, станами), тобто прийом — передавання якихось даних у відповідь на одержаний від партнера запит;

3. спонукальну — стимулювання активності партнера зі спілкування, що спрямовує його на виконання тих чи інших дій;

4. координаційну — взаємне орієнтування й узгодження дій для організації спільної діяльності;

5. розуміння — не тільки адекватне сприйняття й розуміння сутності повідомлення, але й розуміння партнерами один одного;

6. амотивну — виклик у партнера зі спілкування потрібних емоційних переживань і станів, зміна з його допомогою власних переживань і станів;

7 встановлення стосунків — усвідомлення й фіксування свого місця в системі рольових, статусних, ділових, міжособистісних та інших зв'язків, в яких належить діяти індивідові;

8 здійснення впливу — зміна стану, поведінки, особистісно-змістових утворень партнера (намагань, думок, рішень, дій, потреб, активності, норм і стандартів поведінки тощо).

Серед функцій спілкування вчені вирізняють також соціальні. Основна з них пов'язана з управлінням громадсько-трудовами процесами, інша — із встановленням людських стосунків. В утворенні спільноти полягає ще одна функція спілкування, яка спрямована на підтримку соціально-психологічної єдності в групах і пов'язана з комунікативною діяльністю (сутність діяльності у створенні й підтримці конкретного взаємозв'язку людей у групах; вона допускає інформаційний обмін знаннями, стосунками й почуттями між людьми, тобто має на меті передавання-сприйняття індивідом громадського досвіду). Серед соціальних функцій спілкування важливими є

функції наслідування досвіду та зміни особистості (остання здійснюється на основі механізмів сприйняття, наслідування, переконання, зараження).

Вивчення специфіки суспільно-політичної діяльності дає змогу вирізнити такі основні функції спілкування в цій галузі знання (А. Деркач, Н. Кузьміна):

■ соціально-психологічного відображення. Спілкування виникає як результат і як форма свідомого відображення партнерами особливостей протікання взаємодії. Соціально-психологічний характер цього відображення проявляється в тому, що передусім через мовну й інші форми сигналізації елементи ситуації взаємодії, що сприйняті й перероблені окремою людиною, стають реально дійсними для його партнерів. Спілкування стає не стільки обміном інформацією, скільки процесом спільної взаємодії і впливу. Залежно від характеру цих взаємовпливів відбувається узгодження, уточнення, взаємне доповнення змістового й кількісного аспектів «індивідуального» відображення з утворенням групової думки як форми колективного мислення людей або, навпаки, зіткнення думок, їх нейтралізація, стримування, як це буває в міжособистісних конфліктах і неадекватних взаємовпливах (припиненні спілкування);

■ регулятивну. В процесі спілкування здійснюється безпосередній або опосередкований вплив на члена групи з метою зміни або збереження на тому ж рівні його поведінки, дій, стану, загальної активності, особливостей сприйняття, системи цінностей або стосунків. Регулятивна функція дає змогу організувати спільні дії, планувати і узгоджувати, координувати і оптимізувати групову взаємодію членів колективу. Регуляція поведінки й діяльності є метою міжособистісної комунікації як компонента предметної діяльності й кінцевим її результатом. Саме здійснення цієї важливої функції спілкування дає змогу оцінити ефект спілкування, його продуктивність або непродуктивність;

■ пізнавальну. Названа функція полягає в тому, що внаслідок систематичних контактів у ході спільної діяльності члени групи оволодівають різними знаннями про самих себе, своїх друзів, способи найраціональнішого вирішення поставлених перед ними завдань. Оволодіння відповідними вміннями й навичками, можлива компенсація недостатніх знань в окремих членів групи й досягнення ними необхідного взаєморозуміння забезпечуються саме пізнавальною функцією спілкування в поєднанні з функцією соціально-психологічного відображення;

■ експресивну. Різні форми вербального й невербального спілкування є показниками емоційного стану й переживання члена групи часто всупереч логіці й вимогам спільної діяльності. Це своєрідний вияв свого ставлення до того, що відбувається через звернення до іншого члена групи. Деколи незбіг у способах емоційного регулювання може призвести до віддалення партнерів, порушення їхніх міжособистісних стосунків і навіть до конфліктів;

■ соціального контролю. Способи вирішення завдань, певні форми поведінки, емоційного реагування і стосунків мають нормативний характер. їх регламентація за допомогою групових і соціальних норм забезпечує необхідну цілісність і організованість колективу, погодженість спільних дій. Для підтримки погодженості і організованості групової діяльності використовуються різні форми соціального контролю. Міжособистісне спілкування здебільшого виступає в ролі негативних (осуд) або позитивних (схвалення) санкцій. Слід, однак, зазначити, що не тільки схвалення чи осуд сприймається учасниками спільної діяльності як покарання або заохочення. Нерідко і відсутність спілкування може сприйматись як та чи інша санкція;

■ соціалізації. Ця функція — одна із найважливіших у роботі суб'єктів діяльності. Прилучаючись до спільної діяльності і спілкування, члени групи засвоюють комунікативні вміння й навички, що дає їм змогу ефективно взаємодіяти з іншими людьми. Хоча вміння швидко оцінити співбесідника, орієнтуватись у ситуації спілкування і взаємодії, слухати й говорити відіграють важливу роль в міжособистісній адаптації людини, ще більше значення мають вміння діяти в інтересах групи, доброзичливе, зацікавлене й терпляче ставлення до інших членів групи.

Аналіз особливостей спілкування у сфері ділових взаємостосунків також вказує на його багатфункціональність (А. Панфілова, Є. Руденський):

- інструментальна функція характеризує спілкування як соціальний механізм управління, що дає змогу отримати й передати інформацію, необхідну для здійснення певної дії, прийняття рішення тощо;
- інтегративна — використовується як засіб об'єднання ділових партнерів для спільного комунікативного процесу;
- функція самовираження допомагає самоутвердитися, продемонструвати особистісний інтелект і психологічний потенціал;
- трансляційна — слугує для передавання конкретних способів діяльності, оцінок, думок та ін.;
- функція соціального контролю покликана регламентувати поведінку, діяльність, а іноді (коли йдеться про комерційну таємницю) й мовні акції учасників ділової взаємодії;
- функція соціалізації сприяє розвиткові навичок культури ділового спілкування;
- за допомогою експресивної функції ділові партнери намагаються виразити і зрозуміти емоційні переживання один одного.

В. Панферов вважає, що основні функції спілкування часто характеризують, не вдаючись до аналізу функцій людини як суб'єкта взаємодії з іншими людьми у спільній життєдіяльності, що призводить до втрати об'єктивованих основ їх класифікації. Аналізуючи класифікацію функцій спілкування, запропоновану Б. Ломовим, дослідник ставить запитання: «Чи вичерпними є ряди функцій за їх кількістю? Як багато може бути таких рядів? Про які підвалини класифікації може йти мова? Як різні основи пов'язані між собою? Принагідно нагадаємо, що Б. Ломов виокремив два ряди функцій спілкування за різними основами. Перший з них містить три класи відомих вже функцій — інформаційно-комунікативну, регуляційно-комунікативну та афективно-комунікативну, а другий (за іншою системою основ) — охоплює організацію спільної діяльності, пізнання людьми один одного, формування й розвиток міжособистісних стосунків.

Відповідаючи на перше поставлене запитання, В. Панферов серед основних функцій спілкування виокремлює шість: комунікативну, інформаційну, когнітивну (пізнавальну), емотивну (ту, що викликає душевні переживання), конативну (регуляцію, координацію взаємодії), креативну (перетворювальну). Всі наведені функції трансформуються в одну головну функцію спілкування — регуляторну, яка проявляється у взаємодії індивіда з іншими людьми. І в цьому сенсі спілкування є механізмом соціально-психологічної регуляції поведінки людей в їхній спільній діяльності. Виокремлені функції, на думку дослідника, варто розглядати як одну з підвалін для класифікації всіх інших функцій людини як суб'єкта спілкування.

Слід вести мову про властивості людини, які залучаються до процесу спілкування у вигляді психічних відправлень як функцій мозку, соціально-психологічних явищ як функцій людських стосунків, соціальних проявів індивіда як

функцій суспільно-трудової життєдіяльності. При цьому низка психічних функцій у процесі спілкування набуває значення функцій-засобів, клас соціально-психологічних функцій розкриває процес міжособистісної взаємодії, а низка соціальних функцій охоплює зовнішні цілі спілкування (до цих функцій-цілей належать такі: утворення спільноти, наслідування досвіду, формування самосвідомості, формування та прояв міжособистісних стосунків, організація та управління, виховання й навчання). Отже, підвалинами класифікації функцій людини як суб'єкта спілкування автор вважає психічні, соціально-психологічні й соціальні властивості особистості з диференціацією їх за шістьма основними функціями індивіда як суб'єкта спільної діяльності. В ролі ще однієї основи класифікації функцій дослідником використовується внутрішня логіка проблем, що розв'язуються людиною в процесі спілкування. Йдеться про гносеологічну формулу спілкування, яка передбачає послідовну залежність таких явищ: людина — канал — знак — значення — смисл — ставлення — поведінка — особистість. Загалом в табл. 6 представлена логіка взаємозалежностей у розгляді рядів функцій по «вертикалі й горизонталі», а також ілюструється відповідь на четверте-запитання, яке поставив перед собою В. Панферов (як різні підвалини пов'язані між собою).

В цілому, узагальнюючи підходи вчених до проблеми структури й функцій спілкування, не важко помітити багатоаспектний характер цього феномену: спілкування є потребою людини й умовою її виживання; воно має інформаційно-комунікативне та інтерактивне навантаження; спілкування передбачає процес обміну цінностями й соціальним досвідом; виступає як специфічна знакова система й посередник у функціонуванні різних знакових систем (ідеться про семіотичний аспект спілкування); воно є засобом нормативного регулювання поведінки індивідів; формує ставлення до себе, до інших і суспільства тощо (див. рис. 18). Структурно-функціональні можливості спілкування можна розглядати як взаємозв'язок різних рядів і рівнів (оцінюючи спілкування як важливий чинник розвитку психіки, на соціальному рівні функціонування суб'єкта спілкування, на рівні життєдіяльності конкретної людини, на рівні розв'язання конкретної ситуації взаємодії та ін.), враховуючи особливості соціально-психологічного сереловища, соціальну ситуацію спілкування, змістовий і цільовий характер взаємодії. В єдності структурно-функціональних компонентів спілкування не втрачається відносна самостійність кожного з них. Залежно від реальної ситуації взаємодії, змістового контексту спільної діяльності кожен з елементів може набувати характеру автономності чи домінування.

Численні функції спілкування, безперечно, породжують велику кількість його видів. Враховуючи складність спілкування, класифікувати його види можна за багатьма ознаками. Зупинимось лише на окремих з них, які, на нашу думку, мають науково-практичний інтерес.

За результативністю спільної взаємодії та досягнутим ефектом існує необхідне (міжособистісні контакти, без яких спільна діяльність стає практично неможливою), бажане (міжособистісні контакти, що сприяють успішнішому вирішенню виробничих, виховних та інших завдань), нейтральне (міжособистісні контакти, які не заважають, але й не сприяють розв'язанню проблем) і небажане спілкування (міжособистісні контакти, які ускладнюють досягнення завдань спільної взаємодії). Зазначений клас видів міжособистісного спілкування має стосунок до питання про продуктивність і непродуктивність міжособистісних контактів і до критеріїв їх оптимальності.

Учасниками спілкування можуть бути як безпосередні конкретні індивіди, так і опосередковані групи людей. Ідеться про міжособистісне й масове спілкування.

Міжособистісне спілкування проявляється в безпосередніх контактах, які, своєю чергою, визначаються й регулюються всією системою суспільних відносин, умовами суспільного виробництва, інтересами людей і груп. У міжособистісному спілкуванні зазвичай застосовують мовні й немовні засоби обміну інформацією, механізми психологічного впливу та ін. Воно передбачає встановлення прямих контактів між партнерами зі спілкування, дає змогу безпосередньо реагувати і впливати на процес взаємодії. Саме тому міжособистісне спілкування ще називають прямим, безпосереднім на відміну від опосередкованого масового спілкування (масове спілкування має анонімний характер; воно спрямоване не на певного індивіда, а на великі маси людей і здійснюється найчастіше за допомогою засобів масової комунікації). Важливо підкреслити емоційний характер міжособистісного спілкування, адже в ньому люди зорієнтовані передусім на свої внутрішні цілі, цінності й потреби. І хоча зміст такого спілкування, його форми можуть гнучко змінюватися та пристосовуватися до того образу партнера, який формується у процесі взаємодії, водночас воно надає своїм учасникам значну свободу у виборі способу спілкування, в прийнятті рішення про його продовження чи припинення. В цій ситуації міжособистісне спілкування базується на емоційній привабливості, схожості партнерів і мало залежить від їхніх соціальних ролей і статусів.

В ситуації опосередкованого спілкування між учасниками взаємодії наявна певна просторово-часова дистанція. За таких умов спілкування має переважно односторонній характер: людина може лише сприймати інформацію, яка надходить до неї від інших генерацій, суспільств або епох, але не може передавати якусь інформацію їм сама. Таке опосередковане спілкування, яке здійснюється, наприклад, завдяки літературі, творам мистецтва або іншим витворам культури, має надзвичайно важливе значення для збагачення стосунків людини зі світом, виводить її за межі безпосереднього оточення, робить особистість причетною до всієї людської культури й до всіх подій, що відбуваються у світі. Завдяки різноманітним формам опосередкованого спілкування індивід може усвідомити свою єдність із суспільством, в якому він живе, або з людством загалом, відчутти себе їхньою невід'ємною частиною.

Якщо спілкування організовується навколо власне психологічних проблем (встановлення емоційних стосунків з іншою людиною, створення умов для розвитку індивіда та ін.), його називають особистісно орієнтованим. У тому випадку, коли спілкування обмежується взаємодією лише на діловому рівні, воно має характер формального й називається офіційним (рольовим).

Особистісно орієнтоване (або особистісне) спілкування передбачає виокремлення в ньому суто психологічного аспекту, тобто внутрішнього світу людини. Це зовсім не означає, що йдеться тільки про одного партнера спілкування. Саме у стосунках з іншою людиною індивід повною мірою може виступати і проявитися як особистість, як суб'єкт взаємодії. Отож, особистісне спілкування передбачає такі ситуації взаємодії, в які учасники спілкування входять особистісно. Основне призначення цього виду спілкування — забезпечення існування внутрішнього світу особистості, сприймання себе й іншого як особистостей, відстоювання прав на особистісне ставлення до явищ зовнішнього світу. Йдеться не про егоїстичні устремління, не про обстоювання «власних» домагань, а про утвердження загальнолюдських прав і властивостей людини як особистості. Як і в будь-якому іншому виді спілкування, в особистісному спілкуванні партнери обмінюються інформацією про власні переживання, оцінки, почуття, зовнішні події тощо. Однак зводити особистісне спілкування лише до інформаційного процесу навряд чи доцільно.

Інформаційний аспект спілкування тут скоріше має другочерговий характер, а на перший план виступає внутрішній світ людини. М. Бобнева з цього приводу зазначає, що хоч би якою цікавою й важливою для партнерів була інформація, вона вводиться у зміст особистісного спілкування лише тією мірою, якою її презентація дає змогу проявитися справжнім властивостям і якостям людини, наприклад альтруїзму, властивості не лише слухати, а й чути. Те ж саме, на думку дослідниці, можна сказати і про значення спільної діяльності для особистісного спілкування чи зовнішнього стосовно людини світу: виконання будь-якої діяльності охоплює особистісне спілкування тією мірою, якою в ній проявляються, реалізуються властивості особистості; зовнішні події так само введені в особистісне спілкування тією мірою, якою у зв'язку з їхньою оцінкою, осмисленням, переживанням реально проявляється особистість учасників спілкування, тобто тією мірою, якою зовнішні події стають змістом внутрішнього світу партнерів і можуть бути презентовані як такі в спілкуванні. Виходячи з цього, спілкування (за М. Бобневою) оцінюватиметься партнерами як справді особистісне лише в тому разі, коли доброта як властивість людини, що вступає в контакт, безпосередньо проявиться у процесі спілкування. В такій інтерпретації особистісне спілкування відрізняється від довірливого спілкування, основною характеристикою якого є повідомлення особливо значущої інформації. Водночас довірливість як риса особистості є суттєвою ознакою всіх видів спілкування, у тому числі й особистісного.

Офіційне (рольове) спілкування передбачає стосунки, що опосередковуються соціальними чи професійними ролями. Цей вид спілкування може мати елементи особистісного, однак вони актуалізуються настільки, наскільки не розходяться з обмеженнями, які накладаються діловими стосунками. Рольове спілкування надзвичайно поширене в сучасному суспільстві. Воно забезпечує взаємодію в таких ситуаціях, як «керівник — підлеглий», «учень — учитель», «покупець — продавець», «лікар — пацієнт» та ін. Саме роль, рольові очікування учасників спілкування визначають, як сприймається партнер, як оцінюється його поведінка, як оцінюється індивідом власна поведінка, яким він є як виконавець ролі. В ситуації рольового спілкування людина не вільна у виборі стратегії своєї поведінки, вона позбавлена певної спонтанності своїх реакцій, дій, почуттів, а іноді й внутрішнього реагування. І хоча кожна людина вносить індивідуальність і неповторність у свої соціальні ролі (однакових лікарів, лекторів, учителів немає й не може бути), образи, дії, уявлення задаються особистості ззовні, соціальною позицією: «В даний час я керівник, отже...», «Я — лікар, відповідно...». Формальне (рольове) спілкування дає змогу людині реалізувати себе як члена суспільства, певної групи, виразника інтересів певного соціального прошарку, творця різних соціальних відносин. Будучи учасником офіційного спілкування, людина набуває низку важливих цінностей — почуття належності до спільноти, соціальної захищеності тощо.

Ділове (рольове) спілкування неоднорідне за своєю природою. Наприклад, рольове спілкування у сфері економіки відрізняється від спілкування в правоохоронних органах та ін. Якщо людина не дотримується правил ведення службових переговорів, це свідчить про серйозні проблеми в професійній підготовці спеціалістів тієї чи іншої галузі. Невміння вирізнити в офіційній розмові основне, лаконічно і грамотно викласти свої думки може обернутися значними втратами робочого часу. Різновидом ділового спілкування є представницьке спілкування, яке передбачає взаємодію людей як представників тих чи інших держав, соціальних груп чи інституцій. Особливість такого спілкування полягає в тому, що воно здійснюється зазвичай у формі

переговорів. За таких умов стосунки симпатій — антипатій зведені до мінімуму порівняно з умінням людей представляти свою спільноту, організовувати і планувати спільні дії. За іншою класифікацією різновидами ділового спілкування є пізнавальне (його метою є розширення інформаційного фонду партнера, передавання необхідної для професійної діяльності інформації тощо), переконувальне (викликає у ділових партнерів певні почуття, формує ціннісні орієнтації і установки, переконує в правомірності тих чи інших стратегій взаємодії та ін.), експресивне (формує у партнера психоемоційний настрій, спонукає до необхідної соціальної дії), сугестивне (має на меті вплинути на ділового партнера з метою зміни мотивації, ціннісних орієнтацій, поведінки тощо) і ритуальне (закріплює й підтримує конвенціональні стосунки в діловому світі, забезпечує регуляцію соціальної психіки у великих і малих групах, зберігає ритуальні традиції установи, фірми; цінність індивідуальності в ритуальному спілкуванні мінімізована, учасники є рівними у своєму праві задовольнити ті важливі соціальні потреби, заради яких вони вступили в ритуал) спілкування.

За типом зв'язків, які встановлюються між учасниками взаємодії, розрізняють монологічне й діалогічне спілкування. Монологічне спілкування характеризується одностороннім спрямуванням інформації. Тобто один із учасників взаємодії викладає свої думки, ідеї, почуття, не відчуваючи при цьому необхідності в отриманні зворотного зв'язку від партнера. Така ситуація може передбачати позиційну нерівноправність партнерів зі спілкування: один учасник є особою впливовою, яка наділена активністю, усвідомленими цілями і правом їх реалізувати, а інший — розглядається першим як особа пасивна, та, яка, хоча й має цілі, але не настільки значущі, ніж його власні. За таких умов ми маємо справу з «суб'єкт-об'єктним» спілкуванням. Виокремлюють два різновиди монологічного спілкування: імперативне і маніпулятивне.

Під Імперативним спілкуванням зазвичай розуміють авторитарну, директивну форму впливу на партнера з метою примушення до певних дій чи рішень, а також досягнення контролю над його поведінкою, установками. Як правило, імперативне спілкування використовується для встановлення контролю над зовнішньою поведінкою партнера, адже внутрішній світ учасника спілкування є передусім власністю особи і вплинути на нього з метою зміни надзвичайно складно. Кінцева формула імперативу є чіткою й не завуальованою: «Роби так, як я накажу!» При цьому засобами впливу є накази, вимоги, заохочування, команди, заборони, залякування тощо. Сказане не означає, що імперативне спілкування має тільки негативне навантаження й забарвлення. Є чимало соціальних діяльностей і ситуацій, в яких використання імперативу цілком виправдане і з позицій мети, і з етичного боку взаємодії/Приміром, імперативний вид спілкування є поширеним у військових статутних стосунках, особливо за екстремальних умов. Водночас у ситуаціях інтимно-особистісних, дитячо-батьківських, подружніх застосування імперативу є не лише неетичним, але й доволі проблематичним, адже порушується суб'єкт-суб'єктна основа міжособистісних стосунків.

Стосовно навчально-виховної практики, то тут можливості застосування імперативного виду спілкування також обмежені. Хоча за допомогою наказів, команд, заборон («не кричи», «не бігай» та ін.) можна досягти зовнішнього виконання дитиною певних вимог дорослих, однак норми й цінності, що передаються в такий спосіб, не стають її внутрішніми особистісними переконаннями і, отже, залишаються зовнішніми проявами поведінки у відповідний проміжок часу. Саме тому вони легко втрачаються,

коли дитина опиняється в іншому соціально-психологічному просторі. У вихованні прийнятними є принаймні дві ситуації, коли можна застосовувати імперативний вид спілкування: не роби того, що є загрозою для твого життя й життя іншої людини; не завдавай шкоди державному та власному майну, цінностям власної родини та своєї країни. Щодо решти норм поведінки (не принижуй гідності іншої людини, стався до себе й до інших як до найбільшої цінності та ін.), то вони мають прищеплюватися інакшим шляхом, у процесі співпраці, співпереживання, спільного обміну інформацією тощо.

Маніпулятивне спілкування, будучи найпоширенішим різновидом монологічного спілкування, передбачає вплив на партнера зі взаємодії з метою досягнення своїх прихованих намірів і цілей. Як і імператив, маніпуляція має на меті досягти контролю над поведінкою й думками іншої особи. Однак основна різниця полягає в тому, що за умов маніпулятивного спілкування партнер не інформує свого співбесідника про істинні цілі їхньої розмови, які приховуються або завуальовуються чи підміняються іншими. Отож маніпуляцію можна ще визначити як приховане управління людьми та їхньою поведінкою. Прихованими є як сам факт впливу, так і його мета. При цьому в партнера має зберегтися ілюзія самостійності у прийнятті рішення чи здійсненні вчинку.

Ефективність (про ефективність ідеться лише в контексті аналізу цього виду спілкування як такого й не більше; моральний аспект проблеми при цьому не враховується) маніпуляції залежить від уміння маніпулятора використовувати психологічно уразливі позиції людини, її риси характеру, звички, бажання, її достоїнства, тобто все те, що спрацьовує автоматично, без витрати часу на свідомий аналіз ситуації і себе в ній. Якщо ж подивитися на маніпуляцію з позиції моральних норм спілкування, мотиваційного й когнітивного аспектів, то стає очевидною проблема наслідків у стосунках між партнерами: у маніпулятора формується уявлення про людину як про засіб досягнення особистісних цілей, що з часом оформлюється в бажання, звичку розпоряджатися партнером, мати над ним перевагу; партнер сприймається не як цілісна особистість, найвища цінність, а як носій певних, потрібних маніпулятору властивостей, рис і якостей; врешті-решт у маніпулятора виникає егоцентризм, одностороннє бачення партнера й себе, нездатність і небажання індивіда реально оцінити ситуацію, зосередженість на власних інтересах. За таких обставин сам маніпулятор часто-густо опиняється в тенетах цього виду спілкування: себе починає сприймати фрагментарно, лише в контексті стереотипних форм поведінки, керуючись удаваними мотивами, цілями й інтересами. Із зазначеного може скластися враження, що маніпулятивне спілкування має лише негативний характер. У багатьох випадках це так і є. Однак мають місце ситуації, за яких маніпуляції скоріше стають благом, особливо там, де ними намагаються підмінити диктат, насилля, домінування. Тобто щодо останніх видів спілкування, маніпулятивне тут є гуманнішим. Загалом є цілі галузі соціальних відносин, де маніпуляція застосовується й має «дозволений», «узаконений» характер. До них передусім належать сфера бізнесу, політика, ідеологія, пропаганда.

Практика спілкування показує, що широке використання маніпулятивного впливу, маніпулятивних засобів у діловій сфері зазвичай переноситься на сферу дружби, неформальних міжособистісних стосунків, що призводить до руйнації близьких, довірливих зв'язків між людьми

5. Функціонально-рольові діалогічні стосунки.

Вважається, що функціонально-рольові діалогічні стосунки виникають між людьми в процесі їхньої практичної та духовної діяльності. До того ж вони зумовлені передусім способом виробництва. Проте функціонально-рольові діалогічні стосунки слід сприймати не лише як безпосередньо колективні, але і як індивідуальні взаємини між людьми. Водночас і міжособистісні діалогічні стосунки не означають обов'язкової ідентифікації між самим собою та іншою людиною.

Виступаючи самостійною і специфічною характеристикою суб'єкта, умовою й засобом розвитку особистості, її активності, діалогічне спілкування базується на психологічних особливостях кожного із суб'єктів взаємодії. І результатом такого спілкування є розуміння суб'єктами один одного, присвоєння ними колективної, виробленої в ході взаємодії, думки як власної. Діалогічне спілкування розглядається, таким чином, як поняття, то має міждисциплінарне значення, адже воно позначає стійкі зв'язки між системами, які зближуються у своїх суттєвих якостях. Соціально-психологічний зміст діалогічного спілкування полягає в забезпеченні організації людей, їхньої спільної діяльності, їхнього взаємозв'язку і стосунків, в передаванні від покоління до покоління форм культури, норм, традицій, соціального досвіду. Визнається повноцінність і принципова рівноправність учасників взаємодії, незалежно від того, яка різниця в них за віком, соціальним статусом, рівнем знань і досвіду. Тобто діалогічність спілкування передбачає визнання за співрозмовником права на власну думку, власну позицію, яку він мусить обґрунтувати. Отже, діалогічне спілкування — це універсальна категорія, для позначення специфічної форми активності людини. Її багатофункціональну природу передусім важливо враховувати в побудові діалогічної взаємодії. Вважається, що вищою формою соціально-психологічного контакту взаємодії є співробітництво. Учасники діалогічної взаємодії в даному разі мають статус партнерів, у процесі спілкування яких відбувається співпереживання, співучасть.

Найзагальніша характеристика діалогічного спілкування полягав в тому, що воно являє собою процес взаємодії. В акті діалогічного спілкування ніби здійснюється презентація внутрішнього світу одного суб'єкта іншому суб'єктові, і водночас цей акт допускає наявність такого внутрішнього світу в партнера. Взаємодія людини з людиною в процесі діалогічного спілкування — це і взаємодія їхніх внутрішніх світів: обмін думками, ідеями, образами, вплив на цілі й потреби, на оцінки іншої людини, її емоційний стан. Вивчаючи особливості діалогу, Г. Буш аналізує поняття «діалогічна взаємодія», яке охоплює спілкування й діяльність. При цьому діалог автором визначається як процес і продукт діалогічної взаємодії, а його сутність розглядається як конкретна форма існування людини, її іманентна характеристика.

У процесі діалогічної взаємодії реалізується не лише інформаційний, але і психологічний контакт, пов'язаний з психічним станом учасників спілкування. Він виражається у взаємосприйнятті, взаєморозумінні, взаємовпливі людей.

Більшість психологів, досліджуючи діалог, стверджують, що умовою його виникнення є проблемна ситуація, яка спричинює пізнавальну діяльність учасників діалогу. Логіка спілкування свідчить: якщо нема проблеми, то діалог поступово згасає або перетворюється в безпредметну розмову. У свідомості партнерів фіксуються аспекти, властивості або соціальні зв'язки дійсності, які аналізуються ними в процесі діалогічної взаємодії і являють собою предмет діалогу як пізнавальної діяльності. Однак предмет діалогу і його проблема часто збігаються, позаяк предмет — це і є та проблема, яка прийнята для обговорення учасниками діалогу. Отож за будь-яких умов

предмет діалогу має бути таким, щоб не зникла можливість його розгляду з альтернативних поглядів. При цьому проблема розуміння конкретної індивідуальності розв'язується шляхом проникнення у внутрішній світ, систему помислів людини. А для того, щоб чуже слово ввійшло у свідомість як «своє», необхідно, щоб у цій свідомості було «місце» для іншого, панувала відкритість до нього, готовність почути іншу думку. Таке можливе лише в тому разі, якщо цей інший уже живе у свідомості, якщо він є не об'єктом, а внутрішнім змістом свідомості. Тут також важливо усвідомити, що діалог неможливий з «характером», з «темпераментом», з «невротиком» і т. п. Він відбувається тільки з іншою людиною, вільною особистістю, оскільки передбачає рівноправну взаємодію рівноцінних свідомостей. А успіх чи неуспіх взаємодії залежить від рівня її діалогічності, тобто якою мірою в реальному спілкуванні відбулося «взаєморозкриття» цих свідомостей, наскільки партнери зі спілкування стали один для одного справжніми, значущими адресатами висловлювань, а не анонімними носіями абстрактних «зовнішніх» характеристик, таких, приміром, як «статус», «вік», «роль», «ранг».

Важливим чинником гуманістичного діалогу є зосередженість людини на партнері, залучення його до співпереживання. Ця особливість діалогу як психотерапевтична чи педагогічна технологія забезпечує розуміння, але не саму готовність допомогти учасникові спілкування. Отож другим суттєвим чинником діалогу є життєва позиція учасника взаємодії, яка дає змогу зберегти внутрішню Цілісність людини. Таким чином, основною метою діалогічної

взаємодії, на думку представників гуманістичної психології, є здійснення допомоги особистості в досягненні аутентичного існування. Найвагомим на цьому шляху є розширення сфери самоусвідомлення індивіда (під розширенням самоусвідомлення розуміється підвищення здатності людини до більш повного сприйняття життя, досвіду переживання), його знання про самого себе. Все це дає змогу посилити потенціал у здатності до особистісного вибору й підвищити ступінь свободи людини. Таким чином, відкриття іншого як найвищої цінності, а також самого себе як особливої реальності, значущої і гідної вивчення, звернення передусім до самого себе в пошукові можливостей розв'язання своїх проблем і проблем партнера засобами діалогічного спілкування — найцінніші акценти діалогу. Іншими словами, допомогти людині стати меншим незнайомцем для самої себе — одне з найважливіших завдань діалогічної взаємодії. Однак рішення індивіда розширити знання про себе є продуктом самостійного вибору, який, своєю чергою, є фундаментальною передумовою і значним кроком на шляху до зрілості особистості. Отож органічне дозрівання індивіда та його «вростання» в людську культуру спілкування, у систему діалогічних стосунків злиті в єдиний процес.

Характеризуючи «Я» як глибинне утворення особистості, усвідомлюючи самоцінність «Я», не варто піддаватися ілюзії, що воно лише внутрішнє. Людина здобуває реальність буття лише у спілкуванні з іншою, у діалозі з «Ти», оскільки навіть у своєму найінтимнішому самоусвідомленні індивід не може не виходити за межі своєї одиницності, він мусить співвідносити свою поведінку з поглядами інших, з моральними нормами й вимогами, що діють незалежно від нього в соціумі. Таким чином, сутнісне для людини «Я в собі» в процесі діалогу завжди діалектично пов'язане з «Я для інших», навіть коли вони заперечують один одного. Тобто індивід відкриває своє «Я» через інших, у спілкуванні, у процесі діалогічної взаємодії. У такому розумінні зовнішній діалог стає змістом внутрішнього життя суб'єкта. Це справді так, адже ми не відчуваємо себе комфортно, якщо не здобуємо достатнього визнання від

людей, які нас оточують. Долаючи цю недостатність засобами діалогу та прагнучи психологічного комфорту, гармонізації стосунків з оточенням, індивід перебуває у стані важкої психологічної боротьби, що точиться не лише між партнерами зі спілкування та взаємодії, але й зі своїми негативними установками, ілюзіями, найскладнішою з яких є ілюзія власної винятковості, притаманна центрованому розвиткові особистості. За таких обставин емоційна сфера людини виконує функцію своєрідного фільтра, котрий, чутливо реагуючи на особисті, внутрішні та зовнішні впливи, оперативно повідомляє особистість про ступінь суб'єктивної значущості або, навпаки, про рівень психологічної небезпеки і відповідним чином залучає внутрішні ресурси індивіда, щоб прийняти або відкинути їх. Сприйняття індивідом цих впливів і ставлення, яке виникає в нього до цих впливів, залежить не лише від особливостей самих впливів і вікових та інших характеристик психіки людини, її ціннісних орієнтацій, але й від того, як суб'єкт сприймає іншого, того, з ким він перебуває в діалогічній взаємодії. Таким чином, основною в цьому контексті внутрішньою умовою ефективного діалогічного спілкування є стосунки між людьми, які мають характеризуватися як стосунки, що виникають між партнерами, кожен з яких являє собою неповторну цінність, єдину й самотню індивідуальність. Досягти такого виду взаємодії можна тільки за умови довіри та позитивного особистісного ставлення один до одного, намагання кожного формувати в собі здатність відчувати психологічне буття партнера як власне. Тобто діалогічні стосунки являють собою той оптимальний психологічний фон організації контактів, якого мають прагнути люди і який за адекватної зовнішньої репрезентації та внутрішнього прийняття приводить до справжнього взаєморозкриття на цьому рівні людей, котрі взаємодіють. Вони здатні створити оптимальні умови для саморозвитку та самовдосконалення обох суб'єктів процесу взаємодії.

Загалом, завершуючи аналіз діалогічного спілкування, наголошуємо ще на одній його суттєвій ознаці — встановлення за допомогою діалогу особливого морально-психологічного клімату, який характеризується відкритістю, доброзичливістю, взаємним довір'ям. Відкритість як складова учасників діалогічної взаємодії — це готовність і вміння бути самим собою, відкрито виявляти співрозмовникові свою позицію. Важливим чинником психологічної відкритості є проникливість в іншу, відмінну від власної, думку, вміння поставитися до своєї позиції лише як до однієї з можливих. Невід'ємною характеристикою спілкування-діалогу учасників комунікативної взаємодії є наявність зворотного зв'язку, для ефективності якого необхідні певні умови, такі як аргументованість, специфічність, тобто він повинен мати відношення до конкретного прояву, до думки учасника спілкування; прояв зворотного зв'язку відразу, негайно; врахування в ньому феноменів групового спілкування-лідерства, групового тиску, групової диференціації. Діалогічна взаємодія — то не лише згода й порозуміння. Діалог — це водночас дружнє співробітництво, чесне змагання, гаряча суперечка, але за певними правилами, а також мирне співіснування партнерів. Діалог як творча взаємодія немислимий без проблем і запитань, а абсолютна згода між партнерами — це смерть для діалогу. Зрештою діалог не є можливим ані за умов абсолютної залежності, ані за умов абсолютної автономності індивіда.

Контрольні питання

1. Яке місце займає спілкування в структурі соціальних і міжособистісних стосунків?
2. У чому специфіка міжособистісних стосунків?
3. Закономірності розвитку людського спілкування.

4. Взаємозв'язок спілкування і діяльності.
5. Структура процесу спілкування.
6. Функції людського спілкування.
7. Психологічний зміст функціонально-рольових стосунків.
8. Характеристика діалогічного спілкування.

ПЛАН-КОНСПЕКТ

лекції з навчальної дисципліни «Соціальна психологія»

ТЕМА: «ЗАГАЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СПІЛКУВАННЯ»

Нормативне забезпечення:

Час: 2 год. 40 хв.

Місце проведення лекції: аудиторія за розкладом занять.

Порядок проведення лекції

Вступ

1. Основні характеристики спілкування.
2. Види спілкування.
3. Засоби спілкування.
4. Соціально-психологічні механізми дії в процесі спілкування.
5. Труднощі, бар'єри та деформації у спілкуванні.
6. Психологія міжособистісної взаємодії.
7. Конфліктна взаємодія.

Висновки

Література

1. Андреева Г.М. Социальная психология. – М. : Аспект Пресс, 2001. - 376 с.
2. Введение в практическую социальную психологию : учебное пособие для высших учебных заведений / под ред. Ю.М. Жукова, Л.А. Петровской, О.В. Соловьевой. – 2-е исправ. изд. – М. : «Академия», 1996. –373 с.
3. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. СПб. : «Питер», 2000. – 365 с.
4. Крысько В.Г. Социальная психология : схемы и комментарии / В.Г. Крысько. – М.: Изд-во «ВЛАДОС-ПРЕСС», 2001. –208 с.
5. Социальная психология в трудах отечественных психологов : хрестоматия / сост. А.Л. Свинцицкий. – СПб.: «Питер», 2000. –512 с.
6. Сушков И.Р. Психология взаимоотношений : учебное пособие / И.Р. Сушков. – Екатеринбург: «Деловая книга», 1999. –448 с.
7. Шибутанин Т. Социальная психология : учебное пособие / Т. Шибутанин. – Р-на-Д. : «Феникс», 1998. –544 с.

Розробив:

доцент кафедри
загальної психології,
к. психол. н., доцент

Н.Є. Афанасьєва

ЛЕКЦІЯ 7, 8

ТЕМА 2.2.

ЗАГАЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СПІЛКУВАННЯ

1. Основні характеристики спілкування.
2. Види спілкування.
3. Засоби спілкування.
4. Соціально-психологічні механізми дії в процесі спілкування.
5. Труднощі, бар'єри та деформації у спілкуванні.
6. Психологія міжособистісної взаємодії.
7. Конфліктна взаємодія.

1. Основні характеристики спілкування.

Спілкування – це складний, багатоплановий процес взаємодії людей, що породжується потребами спільної діяльності; самостійний вид людської діяльності і атрибут інших видів людської діяльності.

В процесі спілкування відбувається передача і прийом інформації за допомогою вербальних і невербальних засобів. Процес спілкування включає як прямий, так і зворотний зв'язок, внаслідок чого відбувається обмін інформацією між учасниками спілкування, її сприйняття і переробка, а також їх вплив один на одного і взаємодія.

Процес спілкування відбувається усвідомлено і опосередкований мовою.

В процесі спілкування виділяють наступні фази:

- 1) фаза взаємоспрямованості;
- 2) фаза взаємовідображення (психічне віддзеркалення партнера, тобто усвідомлення індивідом ситуації дії);
- 3) фаза взаємоінформування (власне дія);
- 4) фаза взаємовідкриття (згорання контакту).

Фази 2 і 3 в процесі контакту можуть повторюватися, при цьому відбувається нове віддзеркалення партнера, чия поведінка вже змінена обміном інформацією, що відбувся.

Характеристики спілкування:

1) Зміст спілкування включає передачу інформації, сприйняття і взаємооцінку партнерів. Інформація може містити:

- а) зведення про внутрішній мотиваційний стан живої істоти;
- б) про наявні потреби, розраховуючи на потенційну участь в їх задоволенні;
- в) дані про емоційні стани (печаль, страждання, радість, гнів, задоволеність і т.п.), орієнтовані на те, щоб набудувати іншу живу істоту на контакт;
- г) інформація про стан зовнішнього середовища, сигнали про небезпеку або про присутність десь поблизу позитивних, біологічно значущих чинників (їжі, води, іншої істоти);
- д) знання про світ і придбаний досвід, знання, здібності, уміння і навички (властиві тільки людському спілкуванню);

2) Цілі спілкування людини включають передачу і отримання об'єктивних знань про світ, узгодження розумних дій людей в їх спільній діяльності, навчання і виховання, встановлення і прояснення особистих і ділових взаємин, задоволення соціальних, культурних, пізнавальних, творчих, естетичних, інтелектуальних і етичних потреб;

3) Зовнішня сторона спілкування, яка виражається:

- а) комунікативною активністю;
- б) інтенсивністю дій;

- в) ініціативністю;
- г) майстерністю і др.;

4) Внутрішня сторона спілкування, під якою мається на увазі віддзеркалення суб'єктивного сприйняття взаємодії і реакції на реальний або очікуваний контакт;

5) Стилi спілкування, які відображають індивідуально-типологічні особливості взаємодії людей. Стилi розділяються на:

- а) дружній;
- б) що пригнічує;
- в) популістський;
- г) що заграє;
- д) вимогливий;
- е) діловий;
- ж) позиційний;
- з) стриманий і др.;
- б) засоби спілкування;
- 7) функції спілкування.

2. Види спілкування.

У структурі спілкування розрізняють:

- 1) комунікативну сторону;
- 2) інтерактивну сторону;
- 3) перцептивну сторону.

Комунікативна сторона спілкування виражається в обміні інформацією між людьми.

Особливості процесу обміну інформацією в процесі людського спілкування:

- 1) відбувається не тільки передача інформації, але і її формування, уточнення і розвиток;
- 2) обмін інформацією поєднується з відношенням людей одна до одної;
- 3) відбувається взаємний вплив і дія людей одна на одну;
- 4) комунікативний вплив людей можливий тільки при збігу систем кодифікування у комунікатора (відправника) і реципієнта (того, хто приймає);
- 5) можливе виникнення специфічних комунікативних бар'єрів соціального і психологічного характеру.

Структурні компоненти спілкування як комунікативної діяльності:

- 1) суб'єкт спілкування – комунікатор;
- 2) об'єкт спілкування – реципієнт;
- 3) предмет спілкування – змістовна частина інформації, що відправляється;
- 4) дії спілкування – одиниці комунікативної активності;
- 5) засоби спілкування – операції, за допомогою яких здійснюються дії спілкування;
- б) продукт спілкування – утворення матеріального і духовного характеру, як підсумок спілкування.

Інтерактивна сторона спілкування виявляється у взаємодії людей одна з одною, тобто обміні інформацією, спонуками, діями.

Мета взаємодії полягає в задоволенні своїх потреб, інтересів, реалізації цілей, планів, намірів.

Типи взаємодії:

- 1) позитивні – взаємодії, направлені на організацію спільної діяльності:
 - а) кооперація;

- б) згода;
- в) пристосування;
- г) асоціація;

2) негативні – взаємодії, направлені на порушення спільної діяльності, створення для неї перешкод:

- а) конкуренція;
- б) конфлікт;
- в) опозиція;
- г) дисоціація.

Чинники, що впливають на тип взаємодії:

- 1) ступінь єдності підходів до вирішення проблем;
- 2) розуміння обов'язків і прав;
- 3) способи вирішення виникаючих проблем і ін.

Перцептивна сторона спілкування виражається в процесі сприйняття, вивчення і оцінки партнерами один одного.

Структурні елементи соціальної перцепції:

- 1) суб'єкт міжособового сприйняття – той, хто сприймає (вивчає) в процесі спілкування;
- 2) об'єкт сприйняття – той, кого сприймають (пізнають) в процесі спілкування;
- 3) процес пізнання – включає пізнання, зворотний зв'язок, елементи комунікації.

В процесі спілкування людина виступає відразу в двох іпостасях: як об'єкт і як суб'єкт пізнання.

Чинники, що впливають на процес міжособового сприйняття:

- 1) особливості суб'єкта:
 - а) статеві відмінності: жінки точніше ідентифікують емоційні стани, достоїнства і недоліки особистості, чоловіки – рівень інтелекту;
 - б) вік;
 - в) темперамент: екстраверти точніше сприймають, інтроверти – оцінюють;
 - г) соціальний інтелект: чим вище рівень соціальних і загальних знань, тим точніше оцінка при сприйнятті;
 - д) психічний стан;
 - е) стан здоров'я;
 - ж) установки – попередня оцінка об'єктів сприйняття;
 - з) ціннісні орієнтації;
 - і) рівень соціально-психологічної компетентності і т.д.

2) особливості об'єкту:

- а) фізична зовнішність: антропологічні (ріст, статура, колір шкіри і т.д.), фізіологічні (дихання, кровообіг), функціональні (постава, поза і хода) і паралінгвістичні (міміка, жести і рухи тіла) особливості особистості;

б) соціальна зовнішність: соціальна роль, зовнішній вигляд, проксемічні особливості спілкування (відстань і розташування спілкуючихся), мовні і екстралінгвістичні характеристики (семантика, граматики і фонетика), діяльнісні особливості.

- 3) відносини між суб'єктом і об'єктом сприйняття;
- 4) ситуація, в якій відбувається перцепція.

Види спілкування по засобах:

1) вербальне спілкування – здійснюється за допомогою мови і є прерогативою людини. Воно надає людині широкі комунікативні можливості і набагато багатше за

всі види і форми невербального спілкування, хоча в житті не може повністю його замінити;

2) невербальне спілкування відбувається за допомогою міміки, жестів і пантоміміки, через прямі сенсорні або тілесні контакти (тактильні, зорові, слухові, нюхові і інші відчуття і образи, що отримуються від іншої особистості). Невербальні форми і засоби спілкування властиві не тільки людині, але і деяким тваринам (собакам, мавпам і дельфінам). В більшості випадків невербальні форми і засоби спілкування людини є природженими. Вони дозволяють людям взаємодіяти одна з одною, добиваючись взаєморозуміння на емоційному і поведінковому рівнях. Найважливішою невербальною складовою процесу спілкування є вміння слухати.

Види спілкування по цілях:

1) біологічне спілкування пов'язане із задоволенням основних органічних потреб і необхідне для підтримки, збереження і розвитку організму;

2) соціальне спілкування направлене на розширення і зміцнення міжособових контактів, встановлення і розвиток інтерперсональних відносин, особового зростання індивіда.

Види спілкування за змістом:

1) матеріальне – обмін предметами і продуктами діяльності, які служать засобом задоволення їх актуальних потреб;

2) когнітивне – передача інформації, що розширює кругозір;

3) кондиційне – обмін психічними або фізіологічними станами, робота впливу один на одного, розраховане на те, щоб привести людину в певний фізичний або психічний стан;

4) діяльнісне – обмін діями, операціями, вміннями, навиками;

5) мотиваційне спілкування полягає в передачі один одному певних спонук, установок або готовності до дій в певному напрямі.

По опосередкованості:

1) безпосереднє спілкування – відбувається за допомогою природних органів, даних живій істоті природою: руки, голова, тулуб, голосові зв'язки і т.п.;

2) опосередковане спілкування – зв'язано з використанням спеціальних засобів і знарядь для організації спілкування і обміну інформацією (природних (палиця, кинутий камінь, слід на землі і т.д.) або культурних предметів (знакові системи, записи символів на різних носіях, друк, радіо, телебачення і т.п.);

3) пряме спілкування будується на основі особистих контактів і безпосереднього сприйняття людей, що спілкуються, в самому акті спілкування (наприклад, тілесні контакти, бесіди людей і т.д.);

4) непряме спілкування відбувається через посередників, якими можуть бути інші люди (наприклад, переговори між конфліктуючими сторонами на міждержавному, міжнаціональному, груповому, сімейному рівнях).

Інші види спілкування:

1) ділове спілкування – спілкування, метою якого є досягнення якої-небудь чіткої угоди або домовленості;

2) виховне спілкування – припускає цілеспрямовану дію одного учасника на іншого з достатньо чітким представленням бажаного результату;

3) діагностичне спілкування – спілкування, метою якого є формулювання певного уявлення про співбесідника або отримання від нього якої-небудь інформації (таке спілкування лікаря з пацієнтом і т.п.);

4) інтимно-особове спілкування можливе при зацікавленості партнерів у

встановленні і підтримці довірчого і глибокого контакту, виникає між близькими людьми і в значній мірі є результатом попередніх взаємин.

3. Засоби спілкування.

Функції спілкування – це ролі і завдання, які виконує спілкування в процесі соціального буття людини:

1) інформаційно-комунікативна функція полягає в обміні інформацією між індивідами. Складовими елементами спілкування є: комунікатор (передає інформацію), зміст повідомлення, реципієнт (приймає повідомлення). Ефективність передачі інформації виявляється в розумінні інформації, її ухваленні або неприйнятті, засвоєнні. Для здійснення інформаційно-комунікативної функції необхідна наявність єдиної або схожої системи кодифікації/декодифікації повідомлень. Передача будь-якої інформації можлива за допомогою різних знакових систем;

2) спонукальна функція – стимуляція активності партнерів для організації сумісних дій;

3) інтеграційна функція – функція об'єднання людей;

4) функція соціалізації – спілкування сприяє виробленню навиків взаємодії людини в суспільстві по прийнятих в ньому нормах і правилах;

5) координаційна функція – узгодження дій при здійсненні спільної діяльності;

6) функція розуміння – адекватне сприйняття і розуміння інформації;

7) комунікативна (інтерактивна) направлена на регуляцію і корекцію поведінки при безпосередній організації спільної діяльності людей в процесі їх взаємодії;

8) афективно-комунікативна функція спілкування полягає в дії на емоційну сферу людини, яка може бути цілеспрямованою або мимовільною.

Засоби спілкування – способи кодування, передачі, переробки і розшифровки інформації, передаваної в процесі спілкування. Вони бувають вербальні і невербальні.

Вербальні засоби спілкування – слова із закріпленими за ними значеннями. Слова можуть бути вимовлені вголос (усна мова), написані (письмова мова), замінені жестами у сліпих або вимовлені про себе.

Усна мова є більш простою і економічною формою вербальних засобів. Вона розділяється на:

1) діалогічну мову, в якій беруть участь два співбесідники;

2) монологічне мовлення – мова, яку вимовляє одна людина.

Письмова мова застосовується при неможливості усного спілкування або коли необхідна точність, вивіреність кожного слова.

Невербальні засоби спілкування – знакова система, яка доповнює і підсилює вербальну комунікацію, а іноді і замінює її. За допомогою невербальних засобів спілкування передається близько 55–65 % інформації. До невербальних засобів спілкування відносяться:

1) візуальні засоби:

а) кінестетичні засоби – це зорово сприймані рухи іншої людини, що виконують виразно-регулятивну функцію в спілкуванні. До кінестетики відносяться виразні рухи, що виявляються в міміці, позі, жести, погляді, ході;

б) напрям погляду і візуальний контакт;

в) вираз обличчя;

г) вираз очей;

д) поза – розташування тіла в просторі («нога на ногу», перехрещення рук, перехрещення ніг і т.д.);

е) дистанція (відстань до співбесідника, кут повороту до нього, персональний

простір);

ж) шкірні реакції (почервоніння, піт);

з) допоміжні засоби спілкування (особливості статури (статеві, вікові)) і засобу їх перетворення (одяг, косметика, окуляри, прикраси, татуїровка, вуса, борода, сигарета і т.п.);

2) акустичні (звукові):

а) пов'язані з мовою (гучність, тембр, інтонація, тон, висота звуку, ритм, мовні паузи і їх локалізація в тексті);

б) не пов'язані з мовою (сміх, скрегіт зубів, плач, кашель, зітхання і т.п.);

3) тактильні – пов'язані з дотиком:

а) фізична дія (ведення сліпого за руку і ін.);

б) такевика (потиск руки, ляскання по плечу).

Форми міжособового спілкування:

1) монологічна – коли тільки одному з партнерів відводиться роль активного учасника, а іншому – пасивного виконавця (наприклад, лекція, нотація, і т.д.);

2) діалогова – характерна співпраця учасників – співбесідників або партнерів по спілкуванню (наприклад, бесіда, розмова);

3) полілогічна – багатобічне спілкування, яке носить характер боротьби за комунікативну ініціативу.

4. Соціально-психологічні механізми дії в процесі спілкування.

Зараження – це несвідома, спонтанна форма включення особистості в співпереживання загального психічного стану з великою групою людей одночасно, а також спосіб дії, що приводить до подібного стану. Феномен зараження найчастіше зустрічається в неорганізованій спільності (натовпу), яка сама по собі сприяє його посиленню. Механізм зараження може виявлятися в масових спалахах різних душевних станів, що виникають під час ситуацій паніки, спортивного азарту, ритуальних танців, релігійного екстазу і ін. У основі зараження лежить емоційна дія індуктора (носія емоційного заряду) в умовах безпосереднього контакту. При зараженні відбувається передача сильного психічного, емоційного заряду, який, проходячи по каналах взаємодії, багато разів посилюється, створюючи психічний фон зараження.

Функції зараження:

1) посилення групової згуртованості, якщо така згуртованість вже є;

2) компенсація недостатній згуртованості.

Навіювання – це соціально-психологічний механізм цілеспрямованої, неаргументованої дії, орієнтований на формування загального психічного стану і спонук до індивідуальних або масових дій. Навіювання характеризується некритичним сприйняттям інформації і здійснюється вербальними засобами на основі емоційної готовності людини отримати установку до дії. До навіювання схильні діти, люди з домінуванням ситуативного психічного настрою, невпевнені в собі, стомлені або ослаблені.

Умови, необхідні для ефективного навіювання:

1) авторитетність джерела інформації;

2) довіра до нього;

3) відсутність опору до вселяючої дії.

Відмітні особливості навіювання:

1) той, що вселяє (сугестор) сам не знаходиться в тому ж емоційному стані, як той, хто підлягає навіюванню (сугерент);

- 2) навіювання – це персоніфікована емоційно-вольова дія;
- 3) навіювання носить вербальний характер і не потребує доказу і логіки.

Переконання – це соціально-психологічний механізм спілкування, що будується на системі логічних доказів, орієнтованих на критично настроєну особу.

Умови ефективності переконливої дії:

- 1) зміст і форма переконання відповідають рівню вікового розвитку особистості;
- 2) переконання будується з урахуванням індивідуальних особливостей адресата;
- 3) переконання є послідовним і доказовим;
- 4) переконання містить узагальнювальні і конкретні факти;
- 5) переконання спирається на розум того, хто переконується, його досвід і знання;
- 6) переконливий сам глибоко вірить в те, в чому переконує;
- 7) зацікавленість людини, якій адресована дія.

Відмітні особливості переконання:

- 1) переконання орієнтоване на формування свідомої діяльності того, хто переконується;
- 2) при переконанні той, хто приймає інформацію, робить висновки самостійно;
- 3) переконанням є переважно інтелектуальною дією.

Наслідування – це відтворення однією людиною певних зразків поведінки іншої людини або групи людей.

Види наслідування:

- 1) логічне і зовні логічне;
- 2) внутрішнє і зовнішнє;
- 3) наслідування-мода і наслідування-звичай.

Закони наслідування:

- 1) внутрішні зразки викликають наслідування раніше, ніж зовнішні;
- 2) нижчі по соціальних сходах наслідують вищим.

Способи наслідування:

- 1) коли за допомогою спостереження моделі виникають нові реакції;
- 2) коли спостереження за нагородженням або покаранням моделі підсилює або ослабляє стримувану поведінку;
- 3) коли спостереження моделі сприяє актуалізації зразків поведінки, раніше відомих тому, хто спостерігає.

5. Труднощі, бар'єри та деформації у спілкуванні.

З позиції соціальної психології детально вивчаються всілякого роду бар'єри у спілкуванні. Зокрема комунікативні бар'єри, тобто такі психологічні перешкоди, які встановлюються на шляху отримання інформації. Серед них виокремлюють логічний, стилістичний, семантичний, фонетичний бар'єри. Відомі наукові праці, в яких аналізуються психологічні бар'єри у спілкуванні, під якими розуміються стійкі установки, психологічні настрої особистості, стани людини, які за певних обставин перешкоджають спілкуванню, призводять до його збоїв.

Результатом зусиль багатьох учених стало виникнення напряму в психології, який дістав назву соціальна психологія утрудненого спілкування. Це складний феномен, який має як об'єктивну, так і суб'єктивну природу й формується у просторі координат «культура — особистість — спілкування». Дане поняття використовується як у широкому, так і у вузькому значенні. Широкий контекст категорії «утруднене спілкування» містить такі явища, як труднощі, збої, бар'єри, конфлікти, перепони

тощо, а вузький — фіксує незначні труднощі спілкування, які долаються партнерами у процесі взаємодії.

До важливих характеристик утрудненого спілкування належать також ступінь вираження труднощів, їхня глибина та інтенсивність. Іншими словами, у вузькому смислі слова утруднене спілкування характеризується незначними тертями і збоями у сфері міжособистісної взаємодії. Йому властиві: неперервність контактів між партнерами; певний ступінь усвідомлення учасниками взаємодії наявних труднощів; пошук причин, котрі ведуть до ускладнення спілкування; намагання самостійно подолати соціально-перцептивні, комунікативні, інтерактивні утруднення. А широкий смисл цього поняття містить усі види і форми спілкування, які спричиняють деструктивні зміни в поведінці партнерів, переривання контактів і припинення спілкування, зниження рівня усвідомлення труднощів у спілкуванні, зменшення намагань самостійного виходу із труднощів, що виникли. І як результат — у співрозмовників може сформуватися тривожне ставлення до будь-якої ситуації спілкування.

Утруднене спілкування розглядається дослідниками в кількох площинах: як соціально-психологічний феномен, що проявляється лише в ситуації взаємодії, соціального спілкування; як явище об'єктивне, що представлене в невідповідності цілі й результату, обраної моделі спілкування й реального процесу взаємодії; як явище суб'єктивне, яке проявляється в різного роду переживаннях індивідів, в основі яких можуть бути незадоволені потреби, внутрішньо-особистісні конфлікти. Щодо труднощів, які виникають у спілкуванні (причини утрудненого спілкування), то їх класифікують таким чином:

- об'єктивні, породжені реальною взаємодією, та суб'єктивні, що стосуються різних аспектів функціонування особистості чи групи;
- первинні, тобто природні умови життя групи, та вторинні, породжені різними психогенними й соціогенними впливами;
- усвідомлювані, реально присутні в ситуації спілкування і неусвідомлювані, ті, що суб'єктивно не переживаються особистістю і групою;
- ситуативні й стійкі;
- міжкультурні й культурно-специфічні;
- загальновікові й гендерні, статеві;
- індивідуально-психологічні, особистісні, соціально-психологічні;
- когнітивно-емоційні, мотиваційні та інструментальні (навички спілкування, норми, правила етикету, ритуали тощо);
- компоненти структури спілкування (соціально-перцептивні, комунікативні, інтерактивні);
- вербальні й невербальні.

Взаємозв'язок особистості і спілкування базується на процесі взаємодетермінації: особистісні утворення впливають на результати спілкування, а ті, своєю чергою, впливають на особистість, формуючи її соціально-перцептивну сферу, систему стосунків, навички й уміння комунікативної поведінки тощо. Залежно від того, якими є інтегральні особистісні утворення і як вони впливають на спілкування, змінюючи його характеристики, виникає сукупність ознак утрудненого чи неутрудненого спілкування. Відомі найсуттєвіші для ситуацій утрудненої взаємодії характеристики: наявність бар'єру на шляху досягнення цілей партнерів; збільшення нервово-психічного напруження; демонстрація нерозуміння; збої в інтеракції. При цьому ситуація утрудненої взаємодії передбачає таку ситуацію, за якої один або

обидва партнери є суб'єктами утрудненого спілкування. Вони по-різному усвідомлюють соціальні потреби іншого, заважають досягненню цілей спілкування, у результаті чого один або обидва учасники спілкування відчують гострі емоційні переживання, які супроводжуються демонстрацією нерозуміння, нервово-психічним напруженням тощо.

Уявлення про особистість як про суб'єкт утрудненого спілкування лежить у площині вивчення загальних характеристик суб'єкта спілкування, наділеного властивістю суб'єктності (тобто всіма характеристиками суб'єкта), що проявляється в перетворювальній активності учасників спілкування й у встановленні суб'єктивних зв'язків індивіда з іншими людьми. До інтегральних властивостей суб'єкта спілкування належать: автономність, свобода, діяльність, гармонійність, цілеспрямованість, усвідомленість, цілісність, перетворювальна активність (її інтенсивність, спрямованість, якість), «нормальність» — «анормальність», які співвідносяться з явищами руйнації чи творення і проявляються в системі стосунків. Виходячи із зазначеного, наявні два фундаментальні типи особистостей як суб'єктів спілкування: суб'єкт утрудненого спілкування і суб'єкт не-утрудненого спілкування, перетворювальна активність яких різняться за трьома параметрами (спрямованість, якість, інтенсивність) і представлена в системі стосунку до іншого. Вчені (В. Лабунська та ін.) згрупували соціально-психологічні і психологічні характеристики особистості (спрямованість, установки, ціннісні орієнтації, система стосунків особистості, стилі, стратегії взаємодії, соціально-перцептивні утворення, навички й уміння в галузі комунікативної діяльності, рольові, статусні позиції особистості й відповідність її поведінки соціокультурним і моральним нормам), на основі чого описали психологічний портрет суб'єкта як утрудненого, так і неутрудненого спілкування.

Стосовно проблеми виходу із ситуації утрудненого спілкування, то, як вважають дослідники, він можливий за умови дотримання принципів рівності (зв'язок двох або більше рівноактивних, рівноунікальних суб'єктів), взаємної детермінації (взаємодія суб'єктів, котрі впливають один на одного), усвідомлення себе та оточення через свою представленість в інших. (здатність бути суб'єктом перетворення поведінки і свідомості оточення через свою представленість у них), нерівності взаємної детермінації (ідеться про особистісний спосіб існування кожного із партнерів), неоднаковості (визнається право партнера бути індивідуальністю). Важливою умовою виходу із ситуацій утрудненого спілкування є рефлексія та механізм усвідомлення себе. Отож людина, яка не усвідомлює себе в ролі суб'єкта спілкування, не має чіткого внутрішнього образу, так чи інакше приречена на тертя і збої у спілкуванні. При цьому низький рівень рефлексивного аналізу своєї системи стосунків до іншого, особливостей спілкування перетворює суб'єкта утрудненого спілкування у «важкого» партнера, який: наділений низьким рівнем усвідомлення себе в ролі «об'єктивної» детермінанти, що утруднює як своє власне спілкування, так і інших; особливостями своєї індивідуальності призводить до виникнення труднощів у процесі взаємодії з ним більшої частини партнерів; вбачає причину труднощів, які він переживає, в особливостях індивідуальності і спілкування партнера, і перекладає відповідальність-за причини виникнення, перебіг та наслідки ситуації на іншого. Однак, будучи «важким» партнером для іншого, людина в більшості випадків не усвідомлює себе джерелом утрудненого спілкування. Як бачимо, поняття «суб'єкт утрудненого спілкування» і «важкий партнер спілкування» не збігаються. Утруднене спілкування передусім розглядається як таке, що супроводжується емоційним напруженням. Тобто

«ефективність» і «утруднення» не є протилежними характеристиками спілкування. Ось чому можливі такі варіанти: утруднене, але ефективне спілкування (партнери переживають емоційне напруження, але досягають позитивних результатів); утруднене й неефективне спілкування (характеризується емоційним напруженням і невідповідністю досягнутих результатів заданим цілям); неутруднене й ефективне спілкування (відсутнє емоційне напруження й результати спілкування збігаються із заданими цілями); неутруднене і неефективне спілкування (відсутнє емоційне напруження й не збігається результат із заданими цілями). Тільки у зв'язку з іншою людиною суб'єкт утрудненого спілкування може посідати статус «важкого» партнера, допомога якому полягає у створенні для нього спеціальних умов, що призводять до розвитку рефлексії з приводу себе як суб'єкта спілкування (психотерапевтична робота, групи тренінгу, індивідуальне консультування тощо).

Окрім розглянутих шляхів запобігання труднощам спілкування, рекомендуються й інші засоби, зокрема корекція спілкування.

Вона має будуватися на основі діагностики труднощів мотиваційного характеру. Йдеться про те, що змінювати необхідно не лише зовнішній, операціональний бік спілкування, але й розкривати глибинні причини утруднень. Таке поєднання дасть змогу гармонізувати, оптимізувати й гуманізувати людську взаємодію. Отож корекційна робота має враховувати вік, стать, індивідуальні особливості людини, специфіку соціалізації, вид діяльності. Її слід спрямовувати не стільки на відпрацювання необхідних навичок спілкування, скільки на корекцію ставлення до інших людей і пов'язаної з цим самооцінки, подолання внутрішніх конфліктів, самосвідомості. Для цього спеціалісти радять застосовувати такі форми, як навчання самоаналізу, застосування групового соціально-психологічного тренінгу. При цьому в поведінковому тренінгу варто застосовувати рольову гру, групову дискусію, різні інноваційні ігри.

Деформації спілкування пов'язані з відхиленням від норм взаємодії, які прийняті в суспільстві й відповідають світовим стандартам. Світові стандарти в галузі міжнародного права регулюють соціальні відносини, а вони, своєю чергою, впливають на норми конкретного міжособистісного спілкування, враховуючи соціокультурну та етнопсихологічну специфіку. Основні критерії, які характеризують нормальний стан соціальних стосунків, мають базуватися на гарантіях свободи совісті, слова, на праві власності, пересування, таємниці листування, телефонних розмов, на нормах моралі й культури. Названі цінності формують основу нормальних, цивілізованих стосунків, а відхилення від них призводить до деформацій соціальних стосунків і спілкування.

6. Психологія міжособистісної взаємодії.

Суспільство — це система взаємодій людини з іншими людьми. Різноманітні соціальні відносини, суб'єктом яких є особистість, зумовлені багатоманітністю соціальних інтересів. Соціальні стосунки мають об'єктивний характер, але для кожної людини вони, відбиваючись у її внутрішньому світі, набувають особистісного забарвлення, що виявляється в конкретній поведінці людини, її почуттях, настроях та ін. Саме тому в конкретній реальності як факт постає міжособистісний соціально-психологічний аспект соціальних відносин. Тобто міжособистісні стосунки формуються не поза суспільними, а всередині них, як персоніфіковане відтворення знеособлених соціальних зв'язків. Інакше кажучи, у взаємодії суспільні відносини «дані» через ту реальну соціальну діяльність, частиною (або формою організації) якої вона є.

Міжособистісні стосунки визначають тип взаємодії, тобто це буде суперництво чи співробітництво, а також ступінь вираження цього типу (більш або менш успішне, ефективне співробітництво). Безпосередні умови життєдіяльності людини впливають на формування міжособистісних контактів. Тому їхнім підґрунтям є емоційна забарвленість. Емоція спонукує до дії, вона відіграє важливу роль у встановленні й супроводі таких стосунків, як дружба, кохання, шлюб. За допомогою емоції людина може «інфікувати» власним станом (переляком, сміхом та ін.) свого партнера зі взаємодії, який на початку міг зовсім інакше реагувати на предмет обговорення. Емоція також впливає на когнітивну переробку інформації, дає змогу проявляти гнучкість поведінки індивіда у взаємодії з іншим.

Із суспільством людина пов'язана системою реальних зв'язків, основними елементами яких є суб'єкти зв'язку, предмет зв'язку, тобто те, з приводу чого здійснюється зв'язок, і механізм свідомого регулювання стосунків між суб'єктами. Конкретний зв'язок відбувається у формі контакту і, власне, взаємодії. Контакт можна вважати першою сходинкою реальної взаємодії, водночас він може бути й самостійним явищем, яке у взаємодію не переростає. За таких умов він є поверховий, швидкоплинний, у ньому відсутня система споріднених дій суб'єктів один з одним.

Натомість взаємодія — це систематичні, досить регулярні дії суб'єктів один на одного, які мають на меті викликати певну відповідну реакцію, котра породжує нову реакцію того, хто робить вплив. Тобто відбувається обмін діями, зароджується спорідненість дій обох суб'єктів, їхня координація, стійкість інтересів, планування спільної діяльності, розподіл функцій тощо. Дії сприяють взаємному регулюванню, взаємовпливу, взаємному контролю, взаємодопомозі. Все це передбачає, що кожен з учасників взаємодії зробить свій внесок у виконання спільного завдання, коректуючи свої дії, враховуючи попередній досвід, активізуючи власні здібності й можливості партнера. Із сказаного випливає, що в соціально-психологічному контексті під взаємодією розуміють не лише взаємозалежний обмін діями, а передусім організацію людьми взаємних дій, спрямованих на реалізацію спільної діяльності. Тобто, спілкуючись, обмінюючись інформацією, людина виробляє форми й норми спільних дій, організовує й координує ці дії. Постановка питання саме таким чином не припускає відриву комунікації від взаємодії і не ототожнює ці поняття. Зазвичай стратегія взаємодії зумовлена характером суспільних стосунків, які представлені виконуваною соціальною діяльністю, а тактика — визначається безпосереднім уявленням про партнера (його наміри, мотиви, установки).

Усі види взаємодії традиційно поділяють на дві групи: співробітництво і суперництво. До першої групи належать дії, які сприяють організації спільної діяльності, забезпечують її успішність, узгодженість, ефективність (відомі й інші терміни для позначення цього виду взаємодії: кооперація, згода, пристосування, асоціація). Друга група охоплює дії, що тією чи іншою мірою перешкоджають спільній діяльності, створюючи перепони на шляху до порозуміння. Цей вид взаємодії позначається такими поняттями, як конкуренція, конфлікт, опозиція, дисоціація. Згадана класифікація використовує так званий дихотомічний поділ усіх видів взаємодій. Інша класифікація у своїй основі має кількісний аспект, тобто йдеться про кількість суб'єктів, які беруть участь у взаємодії. Згідно з цією класифікацією розрізняють взаємодію між групами, між особистістю і групою, між двома особистостями (діада).

Історія соціальної психології дає кілька підходів до трактування взаємодії та її структури. Передусім широко відома теорія соціальної дії, згідно з якою в різних

варіантах - пропонувався опис індивідуального акту дії. Фіксувалися компоненти взаємодії: люди, їхній зв'язок, вплив один на одного, їх зміни. Основне завдання полягало в пошуку домінуючих чинників мотивації дій. Так, за теорією Т. Парсонса в основі соціальної діяльності лежать міжособистісні взаємодії, на яких будується людська діяльність. Іншими словами, широкий контекст людської діяльності — це результат одиничних дій, тобто з елементарних актів, якими є одиничні дії, складаються системи дій. При цьому елементами акту вважаються: той, хто втілює діяння (діяч); інший (той, на кого спрямоване діяння); норми, згідно з якими організується взаємодія; цінності, які приймає кожний з учасників; ситуація, в якій виконується дія. На погляд Г. Андреевої, зазначений підхід майже не вловлює соціальний контекст, оскільки в ньому все розмаїття соціальної діяльності виводиться з психології індивіда.

У працях американських соціальних психологів Дж. Тібо і Г. Келлі представлені моделі так званої діадичної взаємодії (взаємодія в діаді). Сутність запропонованого підходу полягає в тому, що:

- будь-які міжособистісні стосунки є взаємодією, реальним обміном поведінковими реакціями в межах певної ситуації;
- ця взаємодія з більшою вірогідністю продовжуватиметься й позитивно оцінюватиметься учасниками, якщо вони отримують вигоди з неї;
- аби визначити наявність чи відсутність вигоди, кожен учасник оцінює взаємодію з погляду знаку й величини результату, який розглядається як сума винагород і втрат, що приносить із собою даний обмін діями;
- взаємодія продовжуватиметься, якщо для кожного партнера винагороди перевищуватимуть втрати;
- процес отримання вигоди для кожного учасника ускладнюється тим, що вони мають можливість впливати один на одного, тобто контролювати винагороди і втрати. Отож взаємодія контролюється наслідками. При цьому партнери впливають на результати один одного.

Щодо подальших досліджень у межах розробленої теорії, то вони стосувалися типів контролю і особливостей соціальної поведінки учасників взаємодії.

Інший підхід до проблеми взаємодії запропонував польський соціолог Я. Щепанський. Його структура взаємодії пов'язана з описом ступенів її розвитку. Тобто взаємодія аналізується не у плані виокремлення її елементарних актів, а поділяється на стадії, які вона проходить і в яких відбувається. При цьому центральним поняттям в описі соціальної поведінки є поняття соціального зв'язку, який може бути представлений як послідовне здійснення:

- просторового контакту;
- психічного контакту (взаємна зацікавленість);
- соціального контакту (спільна діяльність);
- взаємодії (систематична, постійна реалізація дій, які мають на меті викликати відповідну реакцію партнера);
- соціального відношення (взаємно погоджених дій).

В дусі ідей символічної інтерпретації ситуації взаємодії працювало немало дослідників, у концепціях яких суспільство як таке представлене сукупністю людей, які взаємодіють за тих чи інших значущих соціальних ситуацій. Зв'язок можна зобразити таким чином: Я — соціальна ситуація — символічна інтерпретація ситуації — інша людина. При цьому постають питання про те, яким чином соціальна ситуація задає людям параметри взаємодії, диктує їм логіку розвитку стосунків, як люди

«зчитують» інформацію про особливості соціальної ситуації, на що при цьому орієнтуються. І залежно від відповідей на поставлені запитання дослідники приходили до розробки різних типологій і номенклатур соціальних ситуацій взаємодії.

Так, Р. Харре розглядає поведінку людини як послідовність внутрішньо організованих епізодів. Учений виокремлює три групи епізодів — біологічні, формальні і проблемні — відповідно до того, яким чином вони регулюються соціальними правилами, які йдуть із зовні, а також шаблонами, створеними самою людиною. Щодо біологічних епізодів (зокрема снів), то тут автономність людини мінімальна, а поведінка підкоряється фізіологічним регуляторам. Стосовно формальних епізодів (різних культурно-ритуальних ситуацій), то поведінка людини зазвичай регулюється правилами. Нарешті, у проблемних епізодах активність людини максимальна, тут також значно більше можливостей для дії не за правилами, а за планами. Саме в проблемному епізоді індивід інтерпретує соціальну ситуацію і здійснює Я-ідентифікацію.

Російська психологія також розробляє різні типології ситуацій взаємодії. Йдеться, зокрема, про дослідження М. Кагана, який підходить до цієї проблеми з погляду цілей спілкування, які співвідносяться із засобами (способами дії учасників). Учений виокремлює чотири функціонально-цільові ситуації спілкування (поза взаємодією; у взаємодії; у прилученні партнера до досвіду й цінностей ініціатора спілкування; у прилученні ініціатора спілкування до цінностей партнера) і, відповідно, чотири види спілкування (обслуговування предметної діяльності; заради спілкування; прилучення іншого до своїх цінностей; приєднання до цінностей іншого), де кожний вид реалізується своїми засобами, а правильне прочитання ситуації спілкування дає змогу обрати адекватні форми поведінки.

Отож кожна ситуація передбачає й диктує свій стиль поведінки та дій. Іншими словами, в кожній із ситуацій індивід по-різному себе презентує, і якщо ця «подача» себе неадекватна, взаємодія може бути утруднена. Успіх не може бути гарантований і за умови, коли стиль сформовано на основі дій в якійсь конкретній ситуації, а потім механічно перенесено на іншу. У взаємодії розрізняють три основні стилі дій: ритуальний, маніпулятивний і гуманістичний.

Структурний опис взаємодії представлений також у трансактному аналізі Е. Берна. Вчений розглядає взаємодію у спілкуванні через динаміку міжособистісних позицій партнерів, які позначаються як Батько, Дорослий, Дитина. За умови, коли трансакції збігаються (мають «додатковий» характер), тобто коли партнер звертається до іншого як Дорослий і той відповідає в такій же позиції, взаємодія вважається ефективною. Тоді ж, коли один з учасників взаємодії презентується другому з позиції Дорослого, а той, своєю чергою, відповідає з позиції Батька, то взаємодія порушується і взагалі може припинитися (трансакції тут є такими, що «пересікаються»). Показником ефективності стає також адекватне розуміння ситуації і адекватний стиль дії в ній. Вище вже згадувалися класифікації ситуацій взаємодії. Стосовно Е. Берна, то він приділяє особливу увагу різним ритуалам, напівритуалам та іграм.

Г. Андреева розглядає взаємодію як форму організації конкретної діяльності людей. Тобто вважається, що саме за умови введення взаємодії в певну спільну діяльність розкривається її смисл. Таким чином, інтерактивний аспект спілкування полягає в обміні не лише знаннями, ідеями, але й діями, які дають змогу партнерам реалізувати певну загальну для них діяльність. Взаємодія — це той елемент спілкування, що фіксує як обмін інформацією, так і організацію спільних дій, тобто комунікація організується в ході спільної діяльності, «з приводу» її. Отож, якщо

зв'язок спілкування (чи будь-якого аспекту) з діяльністю розривається, наслідком є миттєвий відрив розгляду всіх цих процесів від широкого соціального тла, на якому вони відбуваються, тобто відмова від вивчення змістової сторони спілкування. Вчений підкреслює, що єдиною умовою, за якою цей змістовий момент може бути сприйнятим, є розгляд взаємодії як форми організації певної конкретної діяльності людей. Звісно, для пізнання механізму взаємодії важливо з'ясувати, як наміри, установки, мотиви одного індивіда «накладаються» на уявлення про партнера і як те й інше проявляється в ухваленні спільного рішення. Йдеться про те, що комунікація і взаємодія як дві сторони спілкування мають спиратися на розгляд питання про формування образу партнера зі спілкування, що можливе за умови розгляду перцептивного його аспекту.

7. Конфліктна взаємодія.

Процес взаємодії не завжди відбувається в бажаному напрямі. Між людьми, які контактують, можуть виникнути часткові суперечності, а може виявлятися й антагонізм позицій, породжений наявністю в них цінностей, цілей і мотивів, що взаємозаперечуються. Тоді стосунки ускладнюються до такої міри, що говорять про виникнення міжособистісного конфлікту, під яким прийнято розуміти зіткнення протилежних поглядів, інтересів і дій окремих людей та груп. На психологічному рівні суперечність проявляється в сильних негативних переживаннях учасників стосовно ситуації, опонентів і самих себе. Тобто в конфліктів висока психологічна ціна — розмаїття негативних емоцій, стресів, переживань, розчарувань, втрат, провин. Конфлікт може привести до зміни системи стосунків і цінностей. За умов конфлікту люди ніби по-іншому починають сприймати реальність, вдаватися до дій, які зазвичай для них не властиві. Важливо підкреслити, що в конфлікт переростає не будь-яка суперечність, а, як правило, така, в якій представлені найсуттєвіші потреби, прагнення, інтереси, цілі людей, соціальний статус особистості, її престиж.

Якщо конфлікт своєчасно не вирішується, то це може призвести до неврозів, хворобливих станів, стійкого розладу стосунків між індивідами, які взаємодіють.

З погляду соціальної психології потрібно визначити власний аспект аналізу в конфлікті, оскільки ця проблема є предметом вивчення низки інших дисциплін, таких як соціологія, політологія тощо. Отож соціальна психологія передусім зосереджує увагу на таких аспектах конфлікту, як усвідомлення ситуації конфлікту її учасниками; виокремлення соціально-психологічних складових, котрі зумовлюють внутрішню характеристику конфлікту, тобто сукупність мотивів, реальних інтересів, цінностей, що спонукають людину чи групу осіб брати участь у розв'язанні суперечностей; з'ясування причин і стадій формування суб'єктивного образу конфліктної ситуації.

Соціальна та індивідуальна важливість міжособистісного конфлікту може бути неоднозначною. За одних умов конфлікт може виникнути як результат відмінності базових цінностей, моральних якостей, особливостей світосприйняття окремих індивідів, в іншому разі суперечності, що виникають, можуть базуватися на «дрібніших» причинах. Хоча тут варто зазначити, що для самих сторін конфлікту привід, який призвів до непорозуміння, не вважається «дрібничкою», оскільки вони нашаровують на нього велику кількість додаткового контексту. Має значення і той факт, що в міжособистісному конфлікті зменшується здатність його учасників до саморегуляції, свідомого самоконтролю, часто спостерігаються афективні дії, знижується стійкість до стресів та фрустрації. Звичайно, бувають ситуації, коли саме конфлікти допомагають розв'язати злободенні проблеми. Тобто, з одного боку, конфлікти створюють напружені взаємини між людьми, переключають їхню увагу з

безпосередніх турбот на «з'ясування стосунків», важко позначаються на нервово-психічному стані сторін конфлікту, а з іншого, міжособистісні конфлікти можуть мати не лише деструктивну, руйнівну, а й творчу силу, коли їх подолання сприяє поліпшенню стосунків, взаєморозуміння між людьми. Конструктивна, позитивна роль конфлікту може також полягати в зростанні самосвідомості учасників конфлікту, якщо той переслідує соціально значущу мету; у багатьох випадках конфлікт формує та затверджує визначені цінності, поєднує однодумців, відіграє роль запобіжного клапана для безпечного й навіть конструктивного виходу емоцій. Таким чином, до самого факту конфлікту не можна ставитися однозначно. Аналізуючи його, слід враховувати як соціальну природу конфлікту, так і психологічні наслідки.

Соціальні та індивідуальні причини виникнення конфлікту успішно з'ясовуються за наявності адекватної поняттєвої схеми, що характеризує конфлікт. У соціальній психології в основному склалося уявлення про конфлікт, його структуру, динаміку, функції й типологію. Щодо структури конфлікту, то можна виокремити такі його основні елементи:

- учасники конфлікту, які називаються опонентами (від лат. *opponens* — той, що заперечує), суперниками, противниками і представляють не менше двох сторін;
- позиція сторін (внутрішня і зовнішня);
- конфліктна ситуація;
- інцидент, тобто дія, що спрямована на створення конфлікту;
- об'єкт конфлікту (реально наявна об'єктивна причина, через яку опоненти вступають у «боротьбу»);
- предмет конфлікту (та внутрішня причина, наприклад особиста неприязнь, яку має кожен опонент, що вступає в конфлікт);
- розвиток і розв'язання конфлікту.

Оскільки в конфліктах беруть участь окремі особи, які передусім захищають не власні інтереси, а інтереси групи, то опоненти, що вступають у конфлікт, мають різну «вагу», «силу», яка й визначає можливість перемоги. Зазначену характеристику «сили» в теорії і практиці конфлікту називають рангом опонента. При цьому опонентом першого рангу стає людина, яка діє від свого імені й переслідує в конфлікті досягнення особистих цілей. Учасником другого рангу є «особистість», яка обстоює в конфлікті інтереси малої групи. Учасником третього рангу називають структуру (чи окрему особистість), яка складається із взаємопов'язаних груп (наприклад організація), що боронить у цьому конфлікті спільну мету. Можна виокремити й четвертий ранг, при якому опонент має можливість говорити від імені соціальної системи, уособлювати собою культуру, моральність та ін. Також ведуть мову і про так звані нульовий ранг, котрий утілює особливості порушника певних соціальних норм. У ході розв'язання конфлікту свідомо чи несвідомо опоненти намагаються підвищити свій ранг і знизити ранг протилежної сторони аж до нульового.

Соціально-психологічна сутність конфлікту усвідомлюється й розуміється скоріше та ефективніше, якщо проведена деяка класифікація (типологія) конфліктів за їхніми ознаками. Хоча єдиної класифікації не створено через різноманітність форм прояву конфліктів, різниць у характері їх перебігу, можливих наслідків тощо, однак зазвичай для створення класифікації обирається основна відмінна ознака й за нею здійснюється групування.

За безпосередніми соціально-психологічними причинами виокремлюють такі види міжособистісних конфліктів:

- конфлікти, викликані непорозуміннями в передаванні та сприйманні інформації (відсутність або брак інформації; хибна інформація; відмінності в розумінні важливості інформації; розбіжності в інтерпретації інформації; несхожість у порядку та способах оцінки інформації);

- конфлікти, викликані особливостями взаємодії (виразні емоції; хибне тлумачення і стереотипність мислення; відсутність зворотного зв'язку; часто повторювані негативні вчинки, відмінності в критеріях оцінки ідей та поведінки тощо);

- конфлікти, що виникли на рівні службово-комунікативної взаємодії, тобто «вертикальні» й «горизонтальні» (перші можуть бути типу «працівник — керівник» чи навпаки, залежно від того, хто є ініціатором конфлікту, а другі — типу «працівник — працівник»; ініціатива може йти від одного з працівників або ж від обох одночасно).

За ознакою «об'єктивність — суб'єктивність причини» конфлікти поділяють на ділові (в основі ділового конфлікту лежить цілком конкретна об'єктивна причина, пов'язана з предметно-діловими розбіжностями) та емоційні (джерела емоційних конфліктів криються передусім в особистісно-прагматичних інтересах опонентів, їх психологічній несумісності). Конфлікти між двома учасниками (так звані діадні конфлікти) є найпоширенішим типом міжособистісного ділового чи емоційного конфлікту, де в ролі опонентів постають дві особи, кожна з яких є суб'єктом — носієм певних цінностей, інтересів та думок. І саме діадний конфлікт різниться емоційною запальністю й напруженістю і перебігає, як правило, у відкритій формі. Цей конфлікт зазвичай виникає на ґрунті особистих симпатій-антипатій, але в певній групі емоційні стосунки між людьми завжди виявляються тісно переплетеними з діловими, кар'єрними та іншими інтересами. Стосовно конфліктів між особистістю й групою, то вони виявляються як суперечність між очікуваннями або вимогами окремої особистості і сформованими в групі нормами поведінки.

Відомі й інші ознаки, за якими класифікують міжособистісні конфлікти: за ознакою «тривалість перебігу» (конфлікти поділяють на короткочасні й затяжні); за ступенем їхнього впливу на емоційний стан і діяльність опонентів (конфлікти, що порушують емоційну й ділову стабільність учасників непорозуміння, та руйнівні конфлікти).

Серед загальних причин виникнення конфліктів, пов'язаних із психологічними та соціально-психологічними особливостями учасників міжособистісної взаємодії, можна назвати такі:

- ціннісні чинники (принципи, які проголошує людина або відкидає; особистісні системи переконань, вірувань тощо);

- особливості стосунків, пов'язаних з почуттям задоволення від взаємодії чи його відсутністю (враховуються їхні основа, сутність, баланс сили, значущість для себе й інших, тривалість, сумісність/несумісність сторін та ін.);

- поведінкові чинники (ущемлення інтересів, підривання самооцінки, егоїзм, безвідповідальність, несправедливість, скептицизм, зосередження уваги на дріб'язках, грубість, тиск тощо);

- незнання тих чи інших характерологічних, психологічних властивостей іншої особи;

- неправильне тлумачення думок, вчинків (брак неформального спілкування, внаслідок чого створюється поверхове уявлення про співрозмовника; психологічна скутість, невміння або боязнь продемонструвати свої справжні якості; психологічна

насиченість, коли одноманітність осіб, умов роботи, ритму праці викликає негативні емоції);

- недотримання загальноприйнятих моральних норм, переоцінка власних можливостей і недооцінка можливостей інших.

Динаміка перебігу конфлікту залежить від поведінки його опонентів. Оскільки люди неоднаково поведуться під час конфлікту, то питання, яке є предметом суперечностей, може вирішуватися як у формі поради, прохання, так і у формі докорінної ломки взаємостосунків. Відомі такі форми перебігу конфлікту:

- відкритий конфлікт, який характеризується очевидним, яскраво вираженим, емоційно насиченим зіткненням сторін;

- прихований конфлікт (реальні розбіжності приховуються опонентами за зовні бездоганними формами стосунків);

- так званий «сліпий» конфлікт (один або обидва учасники взагалі не усвідомлюють його наявності);

- «невідомий» конфлікт (реальні суперечності замасковуються, а на поверхні стосунків залишається слабо виражена неприязнь).

Водночас кожна форма перебігу конфлікту має свій специфічний тип поведінки і взаємин людей. На стадії, коли стан напруження є прихованим, надзвичайно важливо відчувати момент усвідомлення ситуації як конфліктної, тобто момент розуміння того, що суперечність, яка виникла, звичним чином не розв'яжеться. Саме таке усвідомлення й визначення ситуації як конфліктної стає своєрідним пусковим психологічним механізмом, який відсікає всі стратегії й форми поведінки, що не відповідають станові конфлікту, і «включає» той запас стратегій поведінки, який допомагає досягти мети, розв'язати проблему. На цій стадії, яка породжує різні емоції, неоднакове ставлення до конфлікту й опонентів, пропонуються деякі варіанти, форми спільних дій:

- відхід від конфліктної ситуації (усвідомивши ситуацію як конфліктну, оцінивши її можливі результати, один з опонентів може прийняти рішення про вихід із системи стосунків, що склалася);

- переговори або «торг», пошуки компромісів.

У формі відкритого конфлікту кожна зі сторін розцінює власні ресурси як значні і вважає, що є резерв їх посилення. Для того, аби досягти максимуму бажаного, розробляються і пропонуються певні форми дій:

- демонстрація посилення власних ресурсів (тактика полягає в тому, що одна із сторін дає зрозуміти своїм опонентам, ніби в неї є реальна можливість збільшити власні ресурси таким чином, що вони значно перекриватимуть ресурси іншої сторони; безперечно, на таку дію опонент може реагувати по-різному, а саме: він виходить із конфліктної ситуації, адже власні можливості можуть здатися меншими; мобілізує додатковий потенціал, відшуковує шляхи посилення власних ресурсів);

- вичікування, збереження попереднього стану (ця тактика часто застосовується, щоби здобути додаткову інформацію про опонентів, їхні ресурси тощо);

- ризик (сторона, що використовує подібну тактику, застосовує серію швидких, безперервних, максимально ефективних дій, на які неможливо не відповісти, створюючи тим самим своєму опоненту умови несподіванки, дефіциту часу, які в співвідношенні з дефіцитом інформації змушують робити грубі промахи й помилки);

- примус (тактика використовується сильнішою стороною або стороною, що має більше можливостей для посилення власних ресурсів).

Етап розв'язання міжособистісного конфлікту є найскладнішим завданням для його учасників, яке потребує прояву творчості. Саме міжособистісний рівень передусім вимагає вникнути в психологічну сутність суперечностей між сторонами, що конфліктують, не віддаючи переваги тому чи іншому опонентові. Виходячи з цього пропонується чимало практичних рекомендацій і щодо попередження конфлікту, і стосовно його профілактики чи послаблення. При цьому вибір способів і методів подолання конфліктів залежить як від об'єктивної ситуації, психічного стану опонентів, так і від спрямованості конфлікту, тобто чи сприятиме він глибшому розумінню проблеми, а отже й розвитку елементів кооперативної взаємодії всередині конфлікту, чи, навпаки, призведе до розхитування й неузгодженості взаємодії.

Контрольні питання

1. Фази процесу спілкування.
2. Характеристики спілкування.
3. Складові процесу спілкування.
4. Особливості комунікативної сторони спілкування.
5. Структурні елементи соціальної перцепції.
6. Інтерактивна сторона спілкування.
7. Типи взаємодії у процесі спілкування.
8. Види спілкування.
9. Характеристики засобів спілкування.
10. Функції спілкування.
11. Соціально-психологічні впливи в процесі спілкування.
12. Бар'єри та деформації процесу спілкування.
13. Характеристики суб'єкта утрудненого спілкування.
14. Особливості міжособистісної взаємодії.
15. Характеристики конфліктної взаємодії.

ПЛАН-КОНСПЕКТ

лекції з навчальної дисципліни «Соціальна психологія»

ТЕМА: «МЕХАНІЗМИ МІЖСОБИСТІСНОГО ПІЗНАННЯ»

Нормативне забезпечення:

Час: 1 год. 20 хв.

Місце проведення лекції: аудиторія за розкладом занять.

Порядок проведення лекції

Вступ

1. Спілкування як соціальна перцепція.
2. Механізми взаєморозуміння.
3. Ефекти міжособистісного сприйняття.
4. Техніки ефективного міжособистісного спілкування.

Висновки

Література

1. Андреева Г.М. Социальная психология. – М. : Аспект Пресс, 2001. - 376 с.
2. Введение в практическую социальную психологию : учебное пособие для высших учебных заведений / под ред. Ю.М. Жукова, Л.А. Петровской, О.В. Соловьевой. – 2-е исправ. изд. – М. : «Академия», 1996. –373 с.
3. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. СПб. : «Питер», 2000. – 365 с.
4. Крысько В.Г. Социальная психология : схемы и комментарии / В.Г. Крысько. – М.: Изд-во «ВЛАДОС-ПРЕСС», 2001. –208 с.
5. Социальная психология в трудах отечественных психологов : хрестоматия / сост. А.Л. Свинцицкий. – СПб.: «Питер», 2000. –512 с.
6. Сушков И.Р. Психология взаимоотношений : учебное пособие / И.Р. Сушков. – Екатеринбург: «Деловая книга», 1999. –448 с.
7. Шибутанин Т. Социальная психология : учебное пособие / Т. Шибутанин. – Р-на-Д. : «Феникс», 1998. –544 с.

Розробив:

доцент кафедри
загальної психології,
к. психол. н., доцент

Н.Є. Афанасьєва

ЛЕКЦІЯ 9

ТЕМА 2.3

МЕХАНІЗМИ МІЖОСОБИСТІСНОГО ПІЗНАННЯ

1. Спілкування як соціальна перцепція.
2. Механізми взаєморозуміння.
3. Ефекти міжособистісного сприйняття.
4. Техніка ефективного міжособового спілкування.

1. Спілкування як соціальна перцепція.

Спілкування починається із сприйняття людини людиною, часто з одночасним формуванням міжособових відносин, що включає і психологічний вплив. У прикладному плані ефективність формування міжособових відносин і надання психологічного впливу на партнера по спілкуванню може бути утруднене, якщо міжособове пізнання не було успішним. Викладене обумовлює логіку розгляду названих проблем в психології спілкування.

Спілкування як соціальна перцепція включає сприйняття соціальної дійсності і людини людиною (міжособова перцепція). Первинне поняття «сприйняття людини людиною» стало недостатнім для повного пізнання людей. Згодом до нього додалося поняття «розуміння людини», що припускає підключення до процесу сприйняття людини і інших пізнавальних процесів. Як рівнозначні наукові вирази використовуються «міжособове сприйняття і розуміння» і «міжособове пізнання». Часто згадуються психологічно-побутові словосполучення «розпізнавання людей», «читання осіб», «фізіогноміка»

В процесі сприйняття людини важлива роль належить соціально-психологічній спостережливості — властивості особистості, що дозволяє їй успішно уловлювати малопомітні, але істотні для розуміння особливості. Це інтеграційна характеристика, що вбирає деякі особливості пізнавальних процесів, уваги, а також життєвий і професійний досвід особистості.

У основі соціально-психологічної спостережливості лежать різні види сензитивності. Наглядова сензитивність пов'язана із здатністю сприймати співбесідника з одночасним запам'ятовуванням змісту характеристик особистості і ситуації спілкування (за визначенням А.А. Бодальова — це «розрізняльна точність»). Теоретична сензитивність припускає вибір і використання найбільш адекватних теорій для точнішого розуміння і прогнозування поведінки людей. Номотетична сензитивність дозволяє розуміти представників різних соціальних спільностей і прогнозувати їх поведінку (по А.А.Бодальову це «стереотипна точність»). Ідеографічна сензитивність зв'язана з розумінням унікальності кожної особистості і дистанціюванні її від загальних характеристик груп.

Соціально-психологічна компетентність припускає певний об'єм знань і рівень сформованості навиків і умінь, що дозволяють адекватно орієнтуватися в різних ситуаціях спілкування, об'єктивно оцінювати людей, прогнозувати їх поведінку, формувати з ними необхідні відносини і успішно впливати на них, виходячи з умов, що склалися. Прийнято вважати, що відношення до людей і собі оцінюється важче, ніж до об'єктів матеріального світу і ситуацій.

Міжособова компетентність представляє вужче поняття, що є частиною соціально-психологічної компетентності, але обмежене міжособовими контактами.

Комунікативна компетентність припускає ситуативну адаптивність і вільне володіння вербальними і невербальними засобами спілкування.

Для структуризації численних результатів досліджень по міжособовому сприйняттю доцільно використовувати системний підхід до цього процесу, елементами якого є суб'єкт, об'єкт і процес сприйняття (пізнання) людини людиною.

Суб'єкт міжособового сприйняття (пізнання), будучи елементом названої системи, одночасно є динамічною системою, що розвивається, з багатьма характеристиками.

Об'єкт сприйняття як елемент даної системи включений в багато систем дійсності. Різноманіття підсистем, в яких знаходиться сприйманий, зумовлює різноманітні форми його поведінки і прояв психологічних характеристик. Будучи особою, що активно діє, об'єкт прагне вивчити суб'єкта і в окремих випадках кваліфіковано організувати свою самоподачу.

Процес пізнання людини, з одного боку, є елемент названої системи, а з іншого, будучи цілісним багатовимірним явищем, може досліджуватися як самостійна підсистема. Процес пізнання — це неодночасний акт. Окрім пізнання, він включає зворотний зв'язок від об'єкту сприйняття і іноді — елементи комунікації і взаємодії.

Особливості того, хто сприймає, залежать від його об'єктивних і суб'єктивних характеристик. Вони впливають на глибину, всебічність, об'єктивність і швидкість пізнання іншої людини. До них відносяться стать, вік, національність, темперамент, соціальний інтелект, психічні стани, стан здоров'я, установки, досвід спілкування, професійні і особистісні особливості і ін.

Істотно впливають на процес пізнання статеві відмінності. Жінки в порівнянні з чоловіками точніше ідентифікують емоційні стани і міжособові відносини, достоїнства і недоліки особистості, емоційно більш схильні до проникнення у внутрішній світ співбесідника. У них вище показники соціально-психологічної спостережливості, хоча чоловіки точніше визначають рівень інтелекту співбесідника.

На точність сприйняття і розуміння впливає вік. Підлітки і юнаки в першу чергу звертають увагу на фізичні дані і експресивні характеристики. У міру освоєння психологічних понять і життєвого досвіду вони починають різносторонньо сприймати і оцінювати людей. Той, хто сприймає, точніше визначає вік осіб, який наближається до нього по роках, і частіше помиляється у разі великої різниці років. З віком легше диференціюються негативні емоційні стани, зрілі люди можуть зрозуміти як підлітків, так і старих людей. Діти і підлітки часто не в змозі зрозуміти дорослих і адекватно їх оцінити.

Людина сприймає навколишній світ через призму свого національного способу життя, тобто через етнічні звичаї, що сформувалися у неї, традиції, звички і ін. У цьому є видимою «внутрішня структура особистості», пов'язана з етнічною субкультурою. Характер сприйняття в міжнаціональному спілкуванні як самих людей, так і тих відносин, які складаються між ними, як представниками різних націй, більш нюансирован, ніж в однонаціональному середовищі. Якщо той, хто сприймає має досвід спілкування з представниками різних етносів, то вплив національності на формування уявлення про сприйманих позначатиметься менше.

Деякі характеристики темпераменту впливають на процес пізнання іншої людини. Експериментально було встановлено, що чим вище екстравертованість того, хто сприймає, тим він точніше пізнає експресивні характеристики і менше бере до уваги ситуацію, в якій знаходиться. Інтроверти ж проявляють недовіру до експресивних характеристик, вони точніші в оцінках тих, кого сприймають і оперують уявленнями про найбільш вірогідні стани об'єкту. На думку ряду дослідників, екстраверти — дивляться, інтроверти — думають. Нетовариські і емоційно нестійкі

люди успішніше пізнають негативні емоційні стани. Екстравертів в інших людях в першу чергу цікавить зовнішня сторона поведінки, фізичні компоненти зовнішності особистості і інші моменти, в яких міститься інформація, схожа з даними, властивими їм самим. Часто в інших людях вони намагаються знайти перш за все самих себе, нехтуючи іноді інформацією про особові особливості об'єкту, якщо розцінюють його як нецікаву для себе людини.

Успішніше визначають різні психічні стани і міжособові відносини ті люди, які розвинені і мають вищий рівень соціального інтелекту. Загальний розвиток особистості припускає володіння багатою лексикою, що включає наукові і побутові психологічні поняття, і дозволяє успішніше оперувати ними при характеристиці сприйманої людини. Під соціальним інтелектом розуміють здатність особистості, засновану на специфіці пізнавальних процесів, емоційному і соціальному досвіді, розуміти саму себе, інших людей і прогнозувати їх поведінку. Соціальний інтелект має загальну структурну базу як з когнітивним розвитком, так і з емоційними основами моральності. Його можна визначити як «далекоглядність в міжособових відносинах» і «практично-психологічний розум». Соціальний інтелект базується на соціально-психологічній спостережливості, наочно-образній пам'яті, осмисленні рефлексії дійсності і поведінки людей, здібності до аналізу-синтезу психологічної інформації і розвиненій уяві. Він дозволяє успішніше пізнавати внутрішній світ особистості, диференціювати її міжособові відносини і прогнозувати цю поведінку в різних ситуаціях

Незалежно від того, втомилася людина або, навпаки, відпочила, зосереджена або розсіяна, — ці і інші психічні стани несвідомо позначаються на формуванні образу сприйманого. Викладене підтверджується численними експериментами.

Як свідчать результати досліджень по психіатрії і медичній психології, стан здоров'я того, хто сприймає, позначається на процесі пізнання інших людей. Так, наприклад, невротики в порівнянні з шизофреніками точніше оцінюють психічні стани і міжособові відносини людей.

Широко відомий експеримент А. А. Бодальова, коли в різних групах випробовуваних перед пред'явленням їм фотографії однієї і тієї ж особи давалися різні установки. При установці «злочинець» досліджувані характеризували людину на фотографії як «звірюку» з «бандитським підборіддям», що «опустився» і ін., а при установці «герой» вони описували «молоду людину з вольовою і мужньою зовнішністю» і так далі. Із зарубіжних експериментів відомі полярні характеристики однієї і тієї ж особистості, представлені в першому випадку як підприємець, а в другому — як фінансовий інспектор. Результати зарубіжних досліджень показують, що установка сприймати інших людей з визначеної для даної людини позиції може бути стійкою і коливається в межах від негативно-жорсткої (ефект озлоблення) до м'якої і доброзичливої (ефект поблажливості) Через це в опис сприйманого привносяться емоційно позитивні або емоційно негативні характеристики.

Ціннісні орієнтації пов'язані з мотиваційно-потребовою сферою особистості. Вони орієнтують суб'єкта на сприйняття і фіксацію значущих для нього особливостей, причому часто це відбувається неусвідомлено.

Досвід спілкування акумулює контакти суб'єкта з представниками різних соціальних груп. Чим більше і різноманітніше були контакти з людьми у суб'єкта, тим точніше він сприймає оточуючих.

Різні види трудової діяльності припускають різний об'єм спілкування з людьми. Суспільні професії активно формують соціально-психологічну компетентність.

Розуміння себе і адекватна самооцінка впливають на процес пізнання інших людей. Експериментально встановлено, що особи, які впевнені і об'єктивно відносяться до себе, в більшості випадків оцінюють інших людей як доброзичливих, розташованих до них. Невпевнені ж в собі люди часто сприймають навколишніх осіб як таких, що тяжіють до холодності і не розташованих до них. Самокритичність дозволяє адекватніше сприймати навколишніх людей. Авторитарні досліджувані в порівнянні з демократично розташованими висловлюють жорсткіші думки про сприйманих осіб. Люди, які по психічній організації є складнішими і сенситивними, глибше і ґрунтовніше описують і оцінюють сприйманих осіб.

2. Механізми взаєморозуміння.

Сприйняття і розуміння людини знайшло віддзеркалення в багатьох експериментальних роботах. Представляється важливим системно розглянути, виділити і згрупувати багато характеристик сприйманої особистості. У цьому плані основоположним поняттям може бути зовнішність пізнаваного (зовнішній вигляд), що включає фізичний і соціальний аспекти.

Фізична зовнішність припускає антропологічні особливості, фізіологічні, функціональні і паралінгвістичні характеристики.

Антропологічні особливості фізичної зовнішності включають ріст, статуру, голову, руки, ноги, колір шкіри і ін. Як показують результати досліджень, сприймаючи вказані вище характеристики, суб'єкт може зробити визначені висновки про вік, расову або етнічну приналежність, стан здоров'я і інших особливостях об'єкту.

Фізіологічні характеристики: дихання, кровообіг, потовиділення і так далі. Сприймаючи їх, суб'єкт робить певні висновки про фізіологічний вік, темперамент, стан здоров'я і інші особливості об'єкту. Наприклад, почервоніння або збліднення шкіри, поява тремору, поту може свідчити про психічну напруженість сприйманого. То, як людина поводить себе під час кашлю і чхання (користується хусткою, відвертається убік і ін.), є показником його культурного рівня.

Функціональні особливості включають поставу, позу і ходу. Постава — це манера надавати фігурі певного вигляду, поєднання положення корпусу і голови. Розрізняють струнку, підтягнуту, сутулувату, напружену, розкуту, згорблену поставу і др.; по активності — мляву і бадьору. Найточніше оцінюють поставу закрійники, тренери, педагоги-хореографи і т.д. По ній той, що сприймає, може визначити стан здоров'я, чи займається людина спортом, психічний стан, вік, риси характеру (упевненість в собі, зарозумілість, упокорювання, догоджання і ін.) і деякі властивості темпераменту.

Поза — це положення тіла в просторі. Результати експериментальних досліджень свідчать, що по позах можна визначити психічний стан людини, деякі риси його характеру, культурний рівень, відношення до людей, психічний стан, етнічне походження і так далі.

Хода — це манера ходити людини. У ході знаходять віддзеркалення темперамент (темп ходьби — швидкий або повільний), фізіологічне самопочуття (втома, бадьорість і ін.), рід занять (хода балерини, моряка), перенесені хвороби, вік (стареча хода), психічний стан (винувата хода) і так далі. Психосемантика ходи є малодослідженою проблемою.

Паралінгвістичні особливості спілкування: міміка, жести і рухи тіла, контакт очей. У науковій літературі функціональні, паралінгвістичні, екстралінгвістичні і проксемічні здібності, а також торкання і контакт очей називають невербальними засобами спілкування, або експресією людини. У науковій літературі значно краще

вивчена міміка, чим жести і рухи тіла.

Мімікою називають виразні рухи лицьових м'язів. Мімічні знаки включають якісні і кількісні характеристики. Якісна сторона припускає емоційний вираз обличчя. Проблема сприйняття і розуміння емоційних станів є міждисциплінарною і складною. Для розпізнавання виразів частіше всього використовується підхід П. Екмена, що складається з шести основних програм - радість (щастя), гнів (рішучість), страх, страждання (смуток), презирство (огида) і здивування і Р. Вудвортса, що складається з чотирьох програм: задоволення-незадоволення, увага-зневажання. Однозначні і сильно виражені емоції нескладно диференціювати, а змішані і слабовиражені психічні стани розпізнаються набагато важче. Кількісні характеристики емоційних виразів включають інтенсивність проявів переживань особистості (ступінь їх вираженості).

Ідентифікація емоційних станів по міміці полягає в звіренні формованого образу сприйнятої людини з тією, що зберігається в пам'яті того, хто сприймає, системою соціально-психологічних еталонів експресивних виразів осіб.

До жестів відносяться експресивні рухи рук. Рухи тіла, звані пантомімою, включають рухи голови, тулуба і ніг. В процесі соціалізації особистість освоює жести і рухи тіла, специфічні для певної спільності.

По напряму погляду об'єкту, часу і частоті фіксації на лицах, що оточують його, можна визначити відношення об'єкта до них. Якщо ж додати сюди розворот тулуба об'єкта, примружується він або підморгує партнерові по спілкуванню, то все це в сукупності дає додаткові можливості для його пізнання. Викладене більше відноситься до європейської культури, оскільки в східних країнах дивитися в очі людині, як правило, не прийнято.

Тактильні особливості включають різні дотики (рукостискання, погладжування, поплескування, поцілунки). По ним можна визначити темперамент об'єкту міжособового пізнання, рівень його емоційно-вольового регулювання, відношення до співбесідника, з яким він спілкується, культурний рівень, етнічну приналежність і ін.

Соціальна зовнішність включає соціальну роль, соціальне оформлення зовнішності, проксемічні особливості спілкування, мовні і екстралінгвістичні характеристики, діяльнісні особливості.

Соціальна роль — це поведінка людини по нормах, обумовлених даним суспільством, відповідно до очікувань його представників. Не дивлячись на формальні вимоги до виконання соціальної ролі, об'єкт може варіювати свою поведінку в достатньо широкому діапазоні, тим самим проявляючи свої індивідуальні особливості.

Соціальне оформлення зовнішності (зовнішній вигляд). При сприйнятті одягу людини, його взуття, прикрас і інших аксесуарів суб'єкт може визначити смаки об'єкту, деякі риси характеру, ціннісні орієнтації, соціальний, статус, матеріальне положення, національність і ін. Показником смаку є уміння людини одягатися з урахуванням віку, особливостей своєї фігури. Наявність прикрас, використовувана косметика (особливо це відноситься до жінок) говорять про рівень їх престижу для сприйнятого.

Проксемічні особливості спілкування включають відстань між тими, хто спілкується і їх взаємне розташування. Сприймаючи відстань між об'єктом і його партнером, можна визначити, в яких відносинах він з ним знаходиться, який у нього статус і ін. Орієнтація об'єкту сприйняття по відношенню до партнера і «кут спілкування» між ними, місце, яке він вибирає, — все це в сукупності дозволяє тому, хто сприймає визначити риси характеру, стиль поведінки і інші характеристики об'єкту.

Мовні особливості пов'язані з семантикою, граматиною і фонетикою. Сприймаючи використовувану об'єктом лексику, граматичні конструкції, фонетичні особливості, підтекст і ін., той, хто сприймає може визначити ціннісні орієнтації, смаки, соціальний статус, ділові і особисті якості, вік і інші особливості.

Екстралінгвістичні особливості мови припускають своєрідність голосу, тембр, висоту, гучність, інтонацію, характер заповнення пауз і так далі. У минулому все це відносилось до паралінгвістиці. В даний час частина дослідників відносить вищесказане до екстралінгвістики, а деякі — до просодиці. Як показують експериментальні дослідження, при сприйнятті екстралінгвістичних особливостей можна визначити культурний рівень об'єкту, його різні психічні стани, у тому числі і напружені, і інші моменти.

Особливості дії, здійснюваних об'єктом. Людина найповніше розкривається в процесі трудової діяльності. Сприймаючи об'єкт при здійсненні ним професійних дій, в різних видах діяльності (навчання, праця, гра), суб'єкт краще розуміє його цінності, професійні якості, відношення до роботи, характерологічні особливості і ін. По імпульсних діях той, хто сприймає, може визначити деякі властивості темпераменту, рівень сформованості емоційно-вольових якостей; по комунікативних діях — рівень сформованості навиків спілкування, природну схильність до взаємодії.

Характеристики фізичної зовнішності об'єкту в порівнянні з соціальними особливостями достовірніші і виявляються раніше і яскравіше. В той же час найбільш інформативні соціальні особливості сприйманого об'єкту.

При оцінці і інтерпретації психологічних характеристик сприйманого суб'єкта важливо враховувати полідетермінованість їх прояву, багатозначність походження сигналів, що інформують про фізичну і соціальну зовнішність пізнаваної людини. При цьому доцільно мати на увазі, що сприйманий об'єкт може свідомо організувати свою самоподачу (самопрезентацію), щоб справити на суб'єкта пізнання потрібне враження.

3. Ефекти міжособистісного сприйняття.

Процес міжособистісного сприйняття включає механізми, що спотворюють адекватність уявлення про сприйманого, а також механізми міжособового пізнання, зворотний зв'язок від об'єкту і умови, в яких відбувається сприйняття.

У психологічній літературі механізми, що впливають на адекватність формування уявлення про сприйману людину, називаються по-різному: ефекти сприйняття, процеси пізнання, механізми, що спотворюють образ сприйманого, що формується. Особливістю їх функціонування є те, що вони різною мірою обмежують можливість об'єктивного пізнання людей. Деякі з них експериментально вивірені, більшість же, хоча і описані в літературі, вимагають подальшої перевірки. До даних механізмів відносяться: функціонування імпліцитної структури особистості, вплив першого враження, проекція, стереотипізація, спрощення, ідеалізація і етноцентризм.

Імпліцитна теорія особистості припускає наявність у кожної людини структури, яка характеризується найбільш значущими для неї психологічними особливостями. Формування цієї структури відбувається послідовно з дитячих років і закінчується в основному до 16—18 років. У ній акумулюється життєвий досвід пізнання людей. Елементи опису людини (особові дескриптори), що з'являються пізніше, «підстроюються» в уявлення, що вже сформувалися, про людей. Імпліцитна структура уявлень про людей несвідомо впливає на процес пізнання людей. У ній знаходить своє віддзеркалення життєва позиція того, хто сприймає, його соціальні установки і інші моменти, які зумовлюють сприйняття і пізнання.

Вплив першого враження про сприйманого (механізм первинності або новизни). Його суть зводиться до того, що перше враження про сприйманого впливає на подальше формування образу. При первинному контакті у того, хто пізнає по відношенню до сприйманого виявляється орієнтовний рефлекс (Хто такий або така? Що характерний для нього або її? Що можна чекати від цієї людини? і ін.) Перше враження, як правило, створюється на основі характеристик фізичної зовнішності (стать, вік, фігура, експресія і т.д.), яка в порівнянні з соціальною зовнішністю є відносно стабільнішою. Як свідчать результати зарубіжних і вітчизняних експериментів, при першому враженні фіксуються не тільки стабільні, але і сутнісні характеристики об'єкту, що і обумовлює стійкість першого враження. Глибина орієнтовного рефлексу по відношенню до співбесідника поступово збільшується в період до 9 тижнів спілкування. На думку А.А. Бодальова, правильніше розуміння людини складається у людей, що спілкуються, при не дуже тривалому і, головне, не дуже тісному знайомстві.

Механізм проекції — перенесення на пізнаваних людей психічних особливостей суб'єкта сприйняття. Здійснюється приписування як позитивних, так і негативних рис, властивостей, яких насправді у об'єкту немає. Наприклад, досліджувані, у яких були яскраво виражені жовчність, упертість і підозрілість, фіксували названі особливості у оцінюваної людини значно частіше, ніж ті, хто не володів ними; при описі людей з незалежними рисами характеру вони використовували лексику, близьку до названих особливостей. У людей, що відрізняються малою самокритичністю і слабким проникненням у власну особистість, механізм проекції виражений сильніше.

Механізм стереотипізації (категоризації) припускає віднесення сприйманої людини до одного з відомих суб'єктові типів людей. В процесі соціалізації людина вчиться класифікувати пізнаваних людей, відносячи їх до різних категорій на основі схожості і відмінності. У того, хто сприймає, у минулому, як правило, формуються узагальнені уявлення про пізнаваних ним людей (вікові, етнічні, професійні та інші стереотипи).

Механізм стереотипізації грає подвійну роль. З одного боку, він полегшує пізнання сприйманих людей, запозичуючи психологічні особливості різних спільностей і приписуючи їх оцінюваній людині, а з іншого, приводить до формування неадекватного образу пізнаваної людини, наділяючи її типологічними особливостями в збиток індивідуальним.

Механізм спрощення. Суть даного механізму — неусвідомлюване прагнення мати чіткі, несуперечливі, впорядковані уявлення про сприйманих осіб. Це приводить до «згладжування» реально існуючих суперечливих психологічних характеристик особистості. Тенденція до перебільшення однорідності сприйманої особистості дозволяє зменшити фіксацію проявів полярних рис, якостей і інших особливостей, що зрештою спотворює об'єктивність формування образу об'єкту пізнання.

Механізм ідеалізації. Даний механізм називають по-різному: «гало-ефект» і «ефект ореолу». Його сенс полягає в наділі пізнаваного об'єкту виключно позитивними якостями. При цьому механізм виявляється не тільки в завищенні позитивних рис, якостей, але і в зменшенні негативних психологічних особливостей. Механізм ідеалізації тісно пов'язаний з установкою, яка є як би пусковим моментом для запуску механізму ідеалізації. Механізм же, як правило, виявляється при первинній обмеженій інформації про сприйманого.

Цікавий експеримент американського психолога А. Міллера, пов'язаний з механізмом ідеалізації. Він ґрунтується на тому допущенні, що якщо людині

подобається фізична зовнішність іншої людини, то при її сприйнятті їй приписуються позитивні психологічні особливості. Суть експерименту полягала в наступному. За допомогою експертів А. Міллер вибрав три групи фотографій, що включають красивих, звичайних і непривабливих людей. Після цього він пред'явив їх чоловікам і жінкам у віці від 18 до 24 років і висловив прохання описати внутрішній світ кожної зображеної на фотографії людини. Досліджувані оцінили красивих як упевнених, щасливіших, щиріших, урівноважених, енергійних, люб'язних, витончених і духовно багатих в порівнянні з тими, кого експерти оцінили як непривабливих або звичайних. Чоловіки оцінили красивих жінок як дбайливіших і уважніших.

Механізм етноцентризму. Етнічна приналежність приводить в дію так званий механізм особистості, що фільтрує, через який пропускається вся інформація про сприйманий об'єкт. Суть даного механізму — це пропуск всієї інформації через фільтр, пов'язаний з етнічним способом життя. У разі приналежності об'єкта і суб'єкта до однієї і тієї ж національності відбувається, як правило, завищення позитивних особливостей сприйманого, а у разі приналежності до іншого етносу — заниження або об'єктивна оцінка.

Механізм поблажливості. Він полягає в тому, що навколишні люди оцінюють об'єкти сприйняття, як правило, позитивно. Його відмінність від механізму ідеалізації полягає в тому, що даний ефект зменшує (пом'якшує) негативні якості сприйманих людей, але не наділяє їх позитивними характеристиками. У жінок даний механізм більш виражений.

Механізми міжособового пізнання. При сприйнятті людини і її розумінні суб'єкт неусвідомлено вибирає різні механізми міжособового пізнання. Це залежить від підготовленості суб'єкта до спілкування з людьми. До механізмів міжособового пізнання відкошуватимуть інтерпретація того, хто сприймає, свого досвіду спілкування, ідентифікація, атрибуція і рефлексія інших людей. Дані механізми базуються на когнітивних і емоційних процесах. Успішність їх роботи залежить від чутливості людини до власного і чужого внутрішнього світу.

Механізм інтерпретації (співвідношення, ототожнення) особового досвіду пізнання людей із сприйманою людиною. У основі даного механізму лежить фундаментальна властивість людини порівнювати себе (свою особу, поведінку і стан) з іншими людьми. Механізму інтерпретації належить провідне місце в процесі міжособового пізнання, що функціонує як усвідомлено, так і несвідомо. При виникненні труднощів розуміння сприйманого (відхилення від норм поведінки, обмеженість інформації про нього і ін.) механізм інтерпретації особового досвіду стає усвідомленим. Чим більше схожості між тим, хто сприймає і сприйманим, тим легше і швидше даний механізм спрацьовує.

Механізм ідентифікації. Це поняття в психології є багатозначним. У міжособовому пізнанні воно представляє ототожнення себе з іншою людиною. У випадку якщо механізм інтерпретації не спрацьовує, той, хто сприймає, усвідомлено ставить себе на місце сприйманого. Суб'єкт як би занурюється в смислове поле об'єкту, умови його життя. При уподібненні іншій людині важлива роль належить уяві. Здатність за допомогою уяви проникати в стан іншої людини формується поступово, і розвинена вона у різних людей неоднаково. При ідентифікації суб'єкт пізнає і емоційну сферу об'єкту. Представити його емоційне життя може людина, що володіє достатньо розвиненим рівнем прояву емоцій і відчуттів, здібний до співпереживання, емпатії.

Механізм каузальної атрибуції. Суб'єкт використовує механізм каузальної

атрибуції у разі, коли у нього недостатньо інформації для розуміння дійсних причин поведінки об'єкту. Даний механізм припускає приписування сприйманому певних мотивів і причин, що пояснюють його вчинки і інші особливості.

Механізм рефлексії іншої людини. Поняття рефлексії в міжособовому пізнанні включає усвідомлення суб'єктом того, як він сприймається об'єктом. Результатом рефлексії іншої людини є потрійне віддзеркалення, в якому представлена думка суб'єкта про себе, його віддзеркалення в свідомості іншої людини і віддзеркалення ним уявлення іншої людини про суб'єкта. Використання даного механізму припускає певний рівень розвитку особистості, її здібності до саморефлексії, пізнання інших людей і фіксації ознак зворотного зв'язку від об'єкту.

Існує достатньо строгий порядок функціонування механізмів міжособового пізнання (від простих до складних). При сприйнятті об'єкту, якщо він відповідає ролевим нормам, спрацьовує механізм інтерпретації. Коли ж уявлення, що формується, про сприйманого виходить за типологічні і ролеві рамки і стає незрозумілим, то спрацьовують складніші форми механізму пізнання людей — ідентифікація, каузальна атрибуція і рефлексія іншої людини.

Зворотний зв'язок від об'єкту сприйняття. В ході міжособового пізнання суб'єкт враховує ту інформацію, що поступає до нього по різних сенсорних каналах, що свідчить про зміну стану партнера по спілкуванню. Зворотний зв'язок припускає постійне стеження за об'єктом міжособового пізнання в різних просторово-часових і соціальних умовах і корекцію процесу формування образу сприйманого. В окремих випадках зворотний зв'язок виконує не тільки інформаційну функцію про об'єкт сприйняття, але і що коригує, яка інформує суб'єкта про необхідність змінити свою поведінку для адекватної взаємодії з ним. Найбільш складними і недостатньо розробленими в проблемі зворотного зв'язку є критерії (ознаки, емпіричні показники, сигнали), що відображають, наскільки адекватно суб'єкт пізнає психічні особливості свого партнера по спілкуванню.

Умови сприйняття людини людиною включають ситуацію, час і місце спілкування. Ситуація сприйняття може бути нормальною, утрудненою і екстремальною (як окремо для суб'єкта або об'єкту, так і разом для них). Психологічні характеристики сприйманих в різних ситуаціях можуть співпадати і не співпадати. Час доби, коли відбувається сприйняття людини людиною, різною мірою впливає на самопочуття тих, що спілкуються і може вносити інформаційний шум до міжособового пізнання. Скорочення часу при сприйнятті об'єкту знижує можливість отримати достатню інформацію про нього. Адекватне розуміння сприйманого формується в нетривалій за часом і пізнаванням період знайомства. При тривалому і тісному контакті у осіб, що оцінюють один одного, можуть виявлятися поблажливість і фаворитизм (як до знайомих і друзів).

4. Техніка ефективного міжособового спілкування.

Техніка розуміючого спілкування будується на установках, правилах і прийомах реагування, направлених на розуміння і вивчення партнера, його проблем і встановлення з ним відкритого спілкування.

Відкрите спілкування можливе тільки в атмосфері довіри, якій сприяють установки суб'єкта:

- 1) на розуміюче неоцінне реагування на думки, відчуття, уявлення і вислови партнера, який не означає згоди з висловлюваним, а є лише проявом бажання неупереджено зрозуміти його;
- 2) на позитивне прийняття особистості співбесідника в незалежності від його

достоїнств і недоліків, що формує клімат безпеки, відвертості і довірчості;

3) на узгодженість (конгруентність) власної поведінки при взаємодії – узгодженість між словами, жестами і внутрішніми відчуттями, переживаннями у момент бесіди – є «запрошення» партнера до «обміну довірою».

Правила розуміючого реагування:

1) більше слухати, менше говорити, спостерігаючи за висловами і емоціями партнера;

2) утримуватися від оцінок;

3) не підштовхувати партнера до обговорення тих або інших питань;

4) реагувати на особистісно значущу інформацію, пов'язану з потребами і інтересами партнера;

5) реагувати на відчуття і емоційні стани співбесідника.

У основі цих установок лежать основні психологічні механізми, що реалізують орієнтацію суб'єкта спілкування на розуміння співбесідника.

Прийоми розуміючого реагування:

1) неоцінні питання, що прояснюють позицію співбесідника;

2) вираз уваги і інтересу за допомогою простих фраз;

3) перевірка правильності розуміння шляхом перефразовування висловів партнера;

4) з'ясування думок і відчуттів співбесідника, що не виражаються відкрито;

5) інтерпретація як варіант зондування не повністю усвідомлюваних переживань партнера;

6) зондування і приведення партнера до усвідомлення причин емоційних станів;

7) використання мовчання як прийому реагування;

8) використання невербальних реакцій;

9) підбадьорювання і завірення;

10) резюмування.

Техніка директивного спілкування – будується на установках, правилах і прийомах реагування, направлених на надання прямої психологічної дії на партнера для досягнення своїх цілей.

Дана техніка орієнтована на те, щоб долати захисно-агресивні навички і звички і досягати своїх цілей у взаємодії з людьми з більшою ефективністю і з меншими психологічними і іншими витратами.

Установки і правила директивного підходу:

1) прямий, відкритий і ясний вираз своїх позицій, намірів і цілей;

2) відкриті активні дії з досягнення своїх цілей;

3) вислів прямої і відкритої відмови виконувати дії, які не служитимуть вашим інтересам;

4) рішучий захист себе від агресивної поведінки партнера;

5) досягнення своїх цілей з урахуванням інтересів і цілей партнера.

Прийоми директивного реагування:

1) директивні питання з метою орієнтації партнера на проблему, яка вимагає обговорення;

2) орієнтація партнера на усвідомлення суперечностей в міркуваннях і аргументах;

3) внесення пропозицій, роз'яснень, рад і рекомендацій співбесідникові у зв'язку з реалізацією його цілей;

- 4) відкритий вираз, у разі потреби, сумнівів з приводу висловів співбесідника, пропонувані ним планів і договорів;
- 5) відкритий вираз згоди або незгоди;
- 6) переконання партнера, тобто прагнення до усвідомленого ухвалення ним пропонуваної позиції, що стає його власним мотивом поведінки;
- 7) відкрите пояснення своїх подальших дій у разі відмови співбесідника діяти відповідно до запланованої тактики.

Контрольні питання

1. Психологічні закономірності соціальної перцепції.
2. Дати характеристику поняттям «соціально-психологічна компетентність», «комунікативна компетентність» та «міжособова компетентність».
3. Охарактеризувати суб'єкт, об'єкт та процес сприйняття.
4. Які соціально-психологічні характеристики партнерів по спілкуванню істотно впливають на процес соціальної перцепції?
5. Дати характеристику механізмам взаєморозуміння.
6. Охарактеризувати механізми, що спотворюють адекватність уявлення про сприйману людину.
7. Роль ідентифікації, рефлексії та каузальної атрибуції у процесі соціальної перцепції.
8. Роль зворотнього зв'язку у процесі сприйняття партнера по спілкуванню.
9. Характеристики відкритого спілкування.
10. Правила та прийоми розуміючого реагування в процесі спілкування.

ПЛАН-КОНСПЕКТ

лекції з навчальної дисципліни «Соціальна психологія»

ТЕМА: «СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ МАЛИХ ГРУП»

Нормативне забезпечення:

Час: 4 год.

Місце проведення лекції: аудиторія за розкладом занять.

Порядок проведення лекції

Вступ

1. Мала група, її ознаки і параметри.
2. Поняття про соціальний статус особистості.
3. Структура малої групи.
4. Види малих груп.
5. Моделі розвитку груп.
6. Конформізм і груповий тиск.
7. Поняття «лідер» і «лідерство».
8. Проблема групової згуртованості.
9. Процес ухвалення групового рішення.
10. Групова сумісність.
11. Соціально-психологічний клімат.
12. Ефективність групової діяльності.
13. Ефективні способи управління малою групою.

Висновки

Література

1. Андреева Г.М. Социальная психология. – М. : Аспект Пресс, 2001. - 376 с.
2. Агеев В. С. Межгрупповое взаимодействие. Социально-психологические проблемы. - М. : МГУ, 1990. – 273 с.
3. Введение в практическую социальную психологию : учебное пособие для высших учебных заведений / под ред. Ю.М. Жукова, Л.А. Петровской, О.В. Соловьевой. – 2-е исправ. изд. – М. : «Академия», 1996. –373 с.
4. Донцов А.И. Психология коллектива. – М. : Политиздат, 1984. – 189 с.
5. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой группы. – М. : Наука, 1991. – 218 с.
6. Малышев А.А. Психология личности и малой группы. – Ужгород : Инпроф, 1997. – 354 с.
7. Маслач К., Пайнс Э. Практикум по социальной психологии. СПб. : «Питер», 2000. – 365 с.
8. Крысько В.Г. Социальная психология : схемы и комментарии / В.Г. Крысько. – М.: Изд-во «ВЛАДОС-ПРЕСС», 2001. –208 с.
9. Шибутанин Т. Социальная психология : учебное пособие / Т. Шибутанин. – Р-на-Д. : «Феникс», 1998. –544 с.

Розробив:

доцент кафедри
загальної психології,
к. психол. н., доцент

Н.Є. Афанасьєва

ЛЕКЦІЯ 10, 11, 12

ТЕМА 3.1.

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ МАЛИХ ГРУП

1. Мала група, її ознаки і параметри.
2. Поняття про соціальний статус особистості.
3. Структура малої групи.
4. Види малих груп.
5. Моделі розвитку груп.
6. Конформізм і груповий тиск.
7. Поняття «лідер» і «лідерство».
8. Проблема групової згуртованості.
9. Процес ухвалення групового рішення.
10. Групова сумісність.
11. Соціально-психологічний клімат.
12. Ефективність групової діяльності.
13. Ефективні способи управління малою групою.

1. Мала група, її ознаки і параметри.

Мала група – це нечисленна по складу достатньо стійка спільність людей, об'єднаних загальною соціальною діяльністю, що знаходяться в безпосередній особистій взаємодії і спілкуванні.

Всі люди є членами тих або інших груп: учнем класу, членом бригади, студентської групи і т.д. Мінімальна чисельність малої групи складає 2–3 людини, максимальна – 20–40 осіб. Оптимальною вважається група в 5–7 осіб.

Ознаки малої групи:

- 1) просторова і тимчасова сумісна присутність людей, яка дає можливість для особистих контактів;
- 2) референтність – прийняття членами групи загальних еталонів поведінки, моральних і ціннісних норм;
- 3) лідерство – взаємодія лідерів і відомих в групі, вплив лідерів на групу в цілому ради здійснення загальних цілей;
- 4) інтегративність групи – міра єдності, спільності членів групи;
- 5) інтрогрупова активність – міра внутрішньогрупової активності окремих членів групи;
- 6) інтергрупова активність – міра активності групи в цілому і її членів із зовнішніми групами;
- 7) мікроклімат – характер взаємин між людьми в групі, їх психологічне самопочуття, задоволеність групою, комфортність перебування в ній;
- 8) організованість – здібність групи до самоврядування;
- 9) інтелектуальна комунікативність – характер міжособового сприйняття і встановлення взаєморозуміння, знаходження єдиної мови спілкування;
- 10) спрямованість групи – наявність постійної мети спільної діяльності і ухвалення її групою. Серед цілей виділяють:
 - а) ближні перспективи, цілі, які швидко в часі реалізуються і виражають потреби цієї групи;
 - б) вторинні цілі триваліші в часі і виводять групу на інтереси вторинного колективу (інтереси підприємства або школи в цілому);
 - в) дальні перспективи об'єднують первинну групу з проблемами функціонування соціального цілого;

- 11) емоційність – ступінь вираженості міжособових емоційних взаємозв'язків членів групи; переважаючий емоційний настрій групи;
- 12) вольова комунікативність – здатність групи протистояти труднощам і перешкодам;
- 13) розділення і диференціація персональних ролей (розділення і кооперація праці, владне розділення, тобто активність членів групи не є однорідною і вони вносять свій внесок до спільної діяльності, грають різні ролі);
- 14) вироблення специфічної групової культури – норми, правила, стандарти життя, поведінки, що визначають очікування членів групи по відношенню один до одного і обумовлюють групову динаміку.

Параметри малої групи:

- 1) склад або композиція групи – визначає своєрідність даної групи серед інших груп;
- 2) структура групи – прийнятий розподіл керівництва і підпорядкування, прав і обов'язків між членами групи, порядок відносин і сумісних дій членів групи, характер комунікацій і переваг;
- 3) групові процеси – це процеси, які організують діяльність групи (спілкування, взаємодія, міжособові відносини, авторитет, лідерство і т.д.);
- 4) групові норми – це система загально визнаних в даному колективі правил поведінки працівників у сфері праці, дозвілля, спілкування;
- 5) положення індивіда в групі – його статус (місце в системі групового життя), роль (спосіб поведінки, очікуваний від особистості), позиція (система поглядів і цінностей);
- 6) групові очікування – очікувані зразки поведінки, відповідні кожній ролі, статусу і позиції індивіда як суб'єкта групи;
- 7) групові санкції – групові засоби і механізми управління поведінкою членів групи. Санкції бувають заохочувальні і заборонні.

2. Поняття про соціальний статус особистості.

Соціальний статус – положення, займане індивідом в системі міжособових відносин, що визначають його обов'язки, має рацію і привілеї.

Статус є віддзеркаленням ієрархічної структури групи і створює в ній вертикальну диференціацію. Статусна характеристика суб'єкта залежить не тільки від самого суб'єкта, але і соціальної групи, в яку він входить.

Соціальний статус характеризує позицію людини в соціальній спільності, його положення в системі міжособових відносин і ті права, обов'язки, повноваження і привілеї, які він отримує завдяки своєму положенню.

Соціальний статус людини зберігається до тих пір, поки вона живе відповідно до встановлених (конвенціональних) правил і норм, керуючими поведінкою людей даної категорії.

Рівні статусної позиції людини:

1) особистий статус – положення індивіда в малій групі (сім'ї, шкільному класі, студентській групі, співтоваристві однолітків і т.д.), яке визначається індивідуальними якостями особистості і залежить від того, як її оцінюють і сприймають члени малої групи;

2) соціально-груповий статус – це положення індивіда в суспільстві, яке він займає як представник великої соціальної групи (раси, нації, статі, класу, релігії, професії і т.д.). Він залежить від положення соціальної групи в соціальній стратифікації суспільства.

Види соціальних статусів:

1) природжений і приписуваний статус – отримується людиною автоматично

при народженні і не залежить від зусиль і прагнень людини (національність, стать, раса, членство в царській сім'ї і т.д., а також статуси за системою спорідненості – син, дочка, брат, сестра);

2) приписувані, але не природжені статуси отримуються завдяки збігу певних обставин, а не по особистій волі індивіда, наприклад, завдяки укладенню шлюбу (теща, зять, невістка, зовиця і т.д.);

3) досягнутий статус – отримується завдяки зусиллям самої людини за допомогою різних соціальних груп. Досягнуті статуси розділяють на визначувані:

а) посадою (наприклад, директор, завідувач);

б) званнями (генерал, народний артист, заслужений вчитель і т.д.);

в) вченим ступенем (доктор наук, професор);

г) професійною приналежністю (народний артист Росії або заслужений майстер спорту);

4) основні статуси – це достатньо постійні статуси (природжені, приписувані, такі, що досягаються, особисті);

5) не основні статуси, обумовлені короткочасною ситуацією (перехожий, пацієнт, свідок, глядач).

Людина не може бути абсолютно позбавлений соціального статусу або декількох статусів, у разі, коли він покидає один з них, то обов'язково опиняється в іншому.

Кожна людина володіє декількома статусами щодо різних груп (директор (за посадою), чоловік (для дружини), отець (для дітей), син (для батьків) і т. д.). Ці статуси не рівні. Основним соціальним статусом зазвичай є положення в суспільстві, в основі якого лежать посада і професія. Завдяки цьому статусу зазвичай визначаються «вартісні ресурси» людини, такі як багатство, престиж, влада.

Початковий статус індивіда впливає на його оцінку в суспільстві, формує точку зору на світ, яка багато в чому і визначає його подальшу поведінку. Люди, що мають різні початкові соціальні статуси володіють нерівними умовами соціалізації.

Соціальні статуси відбиваються в одязі, жаргоні, манерах, а також в установках, ціннісних орієнтаціях, мотивах.

Соціальний статус може підвищуватися або знижуватися, що припускає адекватну зміну поведінки. Якщо цього не відбувається, виникає внутрішньоособовий конфлікт.

3. Структура малої групи.

Під структурою групи розуміється сукупність зв'язків, що складаються в ній між індивідами.

У соціальній психології є різні підходи до розуміння структури малої групи.

Соціометрична структура малої групи – це сукупність зв'язків і відносин між її членами, заснованих на взаємних перевагах і відкиданнях, відомих за наслідками соціометричного тесту Д. Морено. Соціометрична структура групи будується на емоційних відносинах, симпатіях і антипатіях, феноменах міжособової привабливості і популярності.

Основні характеристики соціометричної структури малої групи:

1) характеристики соціометричного статусу членів групи – положення, яке вони займають в системі міжособових виборів і відкидань;

2) характеристики взаємних, емоційних переваг і відкидань членів групи;

3) наявність мікрогруп, члени яких зв'язані відносинами взаємних виборів, і характер відносин між ними;

4) соціометрична згуртованість групи – відношення числа взаємних виборів і

відкидань до максимальних можливих.

Структура міжособових виборів і відкидань в групі представлена графічно називається груповою соціограмою.

Комунікативна структура малої групи – це сукупність зв'язків між її членами, в системах інформаційних потоків, циркулюючих в групі.

Основні характеристики комунікативної структури групи:

- 1) положення, яке займають члени групи в системі комунікацій (доступ до отримання і передачі інформації);
- 2) частота і стійкість комунікативних зв'язків в групі;
- 3) тип комунікативних зв'язків між членами групи:
 - а) централізовані – всі комунікації здійснюються через одного члена групи, такого, що грає ключову роль в організації обміну інформації і взаємодії (фронтальна, радіальна, ієрархічна);
 - б) децентралізовані – відрізняються комунікативною рівністю всіх учасників (кругла, ланцюгова, повна).

Ролева структура малої групи – це сукупність зв'язків і відносин між індивідами, залежно від розподілу між ними групових ролей.

При аналізі процесу взаємодії в групі виділяються:

- 1) ролі, пов'язані з вирішенням завдань:
 - а) ініціатор – пропонує нові ідеї і підходи до проблем і цілей групи;
 - б) розробник – займається опрацюванням ідей і пропозицій;
 - в) координатор – координує діяльність членів групи;
 - г) контролер – контролює напрям групи до поставлених цілей;
 - д) оцінювач – оцінює роботу групи по існуючих стандартах виконання поставленого завдання;
 - е) погонич – стимулює групу;
- 2) ролі, пов'язані з наданням підтримки іншим членам групи:
 - а) натхненник – підтримує почини інших;
 - б) гармонізатор – служить посередником і миротворцем в конфліктних ситуаціях;
 - в) диспетчер – сприяє і регулює процеси спілкування;
 - г) нормувальник – нормує процеси, що відбуваються в групі;
 - д) ведений – пасивно слідує за групою.

Аналіз ролевої структури малої групи показує, які ролі виконує кожен з учасників групової взаємодії.

Структура соціальної влади і впливу в малій групі – це сукупність зв'язків між індивідами, в основі якої лежить спрямованість і інтенсивність їх взаємного впливу.

Складові структури соціальної влади:

- 1) ролі тих, що володарюють, виражаються в директивній дії на статус і поведінку підлеглих;
- 2) ролі підлеглих – виражаються в покорі і залежать від ролей тих, що володарюють.

Основною характеристикою структури соціальної влади і впливу формальної групи є офіційно закріплена система зв'язків, лежача в основі керівництва групою, неофіційної групи – феномен лідерства.

4. Види малих груп.

- По порядку виникнення:

первинна група – це сукупність індивідів, об'єднаних на основі безпосередніх контактів, загальних цілей і завдань, що відрізняються високим рівнем емоційної

близькості і духовної солідарності (сім'я, група друзів, найближчих сусідів). Для неї характерні наступні ознаки:

- 1) нечисленний склад;
- 2) просторова близькість членів;
- 3) тривалість існування;
- 4) спільність групових цінностей, норм і зразків поведінки;
- 5) добровільність вступу до групи;
- 6) неформальний контроль за поведінкою членів.

вторинна група – порівняно велика соціальна спільність, суб'єкти якої не зв'язані інтимними, близькими зв'язками, соціальний зв'язок і взаємодія в групі носять знеособлений, утилітарний і функціональний характер. Вторинна група орієнтована на мету (робочий колектив, шкільний клас, спортивна команда і ін.);

- По суспільному статусу:

- 1) формальна група – група, що створена на підставі офіційних документів (клас, школа, партія і т.д.) і має юридично фіксований статус. Формальна група характеризується чітко заданими позиціями членів, наказаними груповими нормами, строго розподіленими ролями відповідно до підпорядкування в структурі влади в групі. Між членами такої групи встановлюються ділові відносини, передбачені документами, які можуть доповнюватися особистими симпатіями і антипатіями;
- 2) неформальна група – реальна соціальна спільність людей, яких зв'язують загальні симпатії, близькість поглядів, переконань, смаків і т.д. Статуси і ролі в такій групі не наказані, немає заданої системи взаємин по вертикалі. Офіційні документи в такій групі не мають значення. Група розпадається, коли загальні інтереси зникають.

- По безпосередності взаємозв'язків:

- 1) умовна група – спільність людей, що існує номінально і виділена за якою-небудь ознакою (стать, вік, професія і т.п.). Люди, включені в таку групу, не мають прямих міжособових відношень, можуть не знати нічого один про одного;
- 2) реальна група – спільність людей, що існує в загальному просторі і часі і об'єднана реальними відносинами (учбовий клас, виробнича бригада).

- По рівню розвитку або сформованості міжособових відносин:

- 1) групи низького розвитку – спільності, в основі яких лежать асоціальні чинники, відсутність загальних цілей і інтересів, характеризуються конформністю або нонконформністю її членів (наприклад, асоціація, корпорація і ін.);
- 2) групи високого розвитку – спільності, в основі яких лежать загальні інтереси, соціальні цілі і цінності (наприклад, колектив).

- По значущості:

- 1) референтна група – це реально існуюча або уявна група, норми якої служать зразком. Референтні групи можуть бути реальні або уявні, позитивні або негативні, можуть співпадати або не співпадати з членством. Вони виконують нормативну функцію і функцію соціального порівняння. У представленнях індивідуума групи можуть бути:

«позитивними» – групи, з якими індивід ідентифікує себе і, членом яких, він хотів би стати;

«негативні» – групи, які викликають у індивіда неприйняття.

- 2) групи членства – це групи, де індивід не протиставляє себе групі, і співвідносить себе зі всіма іншими членами, а вони себе – з ним.

Інші види груп:

- 1) постійні (існують тривалий час (політична партія, школа, інститут і т.д.)) і

- тимчасові (існують нетривалий період часу (купе поїзда, люди в кінозалі і т.д.));
- 2) природні (сім'я) і групи психологічного і інших видів подібності (класи, партії);
 - 3) організовані і стихійні і ін.

5. Моделі розвитку груп.

Вітчизняна модель розвитку груп складається з шести етапів:

- 1) етап номінальної групи характеризується зовнішнім, формальним об'єднанням індивідів навколо поставлених соціальних завдань;
- 2) етап групи-асоціації – етап утворення групи, в якій взаємини опосередковують тільки особисто значущими цілями (група друзів, приятелів), намічається початкова міжособова інтеграція у сфері емоційних відносин;
- 3) етап групи-кооперації – утворення групи, діє організованою структурою, що відрізняється реальністю, міжособові відносини носять діловий характер, підпорядковані досягненню необхідного результату у виконанні конкретного завдання в певному виді діяльності;
- 4) етап групи-автономії, яка характеризується високою внутрішньою єдністю як у сфері ділових, так і у сфері емоційних відносин;
- 5) етап групи-корпорації відбувається в результаті ізоляції групи і концентрація активності її членів на вузькогрупових цілях, характеризується опосередкованістю відносин особисто значущим, але асоціальним по своїх установах змістом групової діяльності;
- б) етап колективу – вища форма розвитку соціальної спільності. Це стійка в часі організаційна група взаємодіючих людей із специфічними органами управління, об'єднаних цілями сумісної суспільної корисної діяльності і складною динамікою формальних (ділових) і неформальних взаємин між членами групи. Відмітною особливістю є інтеграція колективу з іншими групами на основі спрямованості на ширші соціально значущі цілі. Динаміка розвитку малої групи є складним процесом, що включає як етапи швидкого просування по рівнях, так і періоди тривалого перебування на одному і тому ж рівні і навіть його зниження, що супроводжується внутрішньогруповою антипатією, егоїзмом в міжособових відносинах, конфліктністю як формами прояву дезінтеграції.

Зарубіжні моделі розвитку груп зазвичай включають три етапи: орієнтування в ситуації, конфлікту і досягнення згоди або рівноваги.

Однією з таких моделей є модель розвитку малої групи Б. Такмена, яка припускає виділенні двох основних сфер груповій життєдіяльності: ділового, пов'язаного з рішенням групового завдання, і міжособової, пов'язаної з розвитком групової структури.

Стадії у сфері ділової активності:

- 1) орієнтування і пошук оптимального способу рішення задачі;
- 2) емоційні реакції і протидія членів групи вимогам, що пред'являються до них у зв'язку з рішенням задачі;
- 3) відкритий обмін інформацією з метою досягнення глибшого розуміння намірів один одного і пошуку альтернатив;
- 4) ухвалення рішення і активні сумісні дії з його реалізації.

Стадії у сфері міжособової активності:

- 1) стадія орієнтування членів групи в характері дій один одного і пошук взаємоприйнятної поведінки;
- 2) стадія внутрішнього конфлікту;
- 3) стадія розвитку групової згуртованості;

4) стадія утворення ролевої структури групи, відповідної змісту групового завдання.

Психологічні механізми розвитку малої групи:

- 1) вирішення внутрішньогрупових протиріч між потенційними можливостями, що ростуть, і її актуальною діяльністю, між прагненням індивідів до самореалізації, що росте, і тенденцією інтеграції, що посилюється, з групою, між поведінкою лідера групи і очікуваннями його послідовників;
- 2) надання групою вищого психологічного статусу індивідам у відповідь за вищий їх внесок в її життєдіяльність;
- 3) надання лідерові можливості відхилитися від групових норм («кредит ідіосинкразії»).

6. Конформізм і груповий тиск.

Конформізм – соціально-психологічне явище зміни поведінки або переконання під впливом тиску групи.

Конформізм є одним з феноменів групової динаміки.

Види конформізму:

- 1) поступливість або зовнішній публічний конформізм – підпорядкування думці групи при збереженні незгоди з її позицією;
- 2) схвалення або внутрішній особистий конформізм – зміна поведінки і переконань під впливом групи в результаті внутрішнього ухвалення її позиції;
- 3) нонконформізм або негативний конформізм – реактивний опір груповому тиску. Виявляється в упертій, неконструктивній позиції людини, навіть по загальноприйнятих питаннях.

Вивченням конформізму займалися М. Шеріф і С. Аш, які у ряді експериментів встановили, що існують різні рівні конформізму.

Рівні конформної поведінки:

- 1) підпорядкування на рівні сприйняття – зміна сприйняття члена групи під впливом підставної групи;
- 2) підпорядкування на рівні оцінки – визнання членами групи своєї оцінки помилковою і приєднання до думки групи, яка вважається за правильну;
- 3) підпорядкування на рівні дії – усвідомлення членами групи неправоти групи, але згода з нею через небажання вступати з нею в конфлікт.

Конформізм певною мірою властивий кожній людині, проте ступінь його прояву залежить від ситуативних і особових чинників.

Ситуативні чинники конформності:

- 1) складне завдання або некомпетентність – чим менше індивід упевнений в своїх силах, тим конформніше його поведінка;
- 2) кількісний склад групи – конформізм вище при кількості членів групи від трьох до семи. Збільшення чисельності групи більше семи осіб не веде до збільшення ступеня конформізму;
- 3) якісний склад групи (їх ерудиція і професійна приналежність і ін.);
- 4) авторитетність людини, що висловлює протилежну думку. При цьому підпорядкування авторитету тим сильніше, чим ближче і легітимніше авторитет. Особливо високу конформність викликає інституціалізований авторитет – авторитет формального статусу керівника в даній організації;
- 5) згуртованість і однотайність групи. При цьому, якщо в групі є люди що підтримують члена групи, то ефект тиску групи знижується;
- 6) публічність відповідей також збільшує рівень конформізму;
- 7) робота на сумісну винагороду підвищує конформізм;

8) значущість приналежності до групи збільшує ступінь конформності.

Особові чинники конформності:

- 1) вік: найбільш схильні до конформізму люди у віці до 25 років;
- 2) стать: у жінок конформізм декілька вище, ніж у чоловіків, що зв'язане, як з виконуваними ними соціальними ролями в суспільстві і сім'ї, так і зі статусними відмінностями, прагненнями і потребами;
- 3) культура: ступінь конформності населення в країнах європейської і північноамериканської культури нижчий, ніж в країнах азійської культури, що затверджує цінності колективізму;
- 4) професія: конформність залежить від необхідності в рамках професійної діяльності підкорятися начальству. Так високий рівень конформності спостерігається у військових, учасників оркестру і т.д.;
- 5) статус індивіда: люди з високим статусом мають менший ступень конформності, чим люди з низьким і середнім статусом. Найбільш схильні до групового впливу індивіди з середнім статусом.

Теорії конформізму:

- 1) інформаційна теорія Леона Фестінгера будується на тому, що не можливо перевірити всю інформацію, що поступає, тому доводиться покладатися на думку інших людей, коли вона розділяється багатьма;
- 2) теорія нормативного впливу ґрунтується на тому, що конформізм пов'язаний з бажанням індивіда володіти деякими перевагами, що даються членством в групі.

7. Поняття «лідер» і «лідерство».

Лідерство – домінування одних членів групи над іншими.

Під поняттям лідер мається на увазі людина, що грає домінуючу роль в структурі міжособових відносин. На відміну від лідера керівник – це офіційна особа, що має повноваження і пов'язана з організацією основної діяльності групи. Ці поняття розрізняються по обхвату проблем і процедурі висунення (лідер висувається спонтанно, керівника призначають офіційно).

Ознаки лідерів:

- 1) високо активний і ініціативний при вирішенні групою основних завдань;
- 2) здатний робити вплив на інших членів групи;
- 3) добре інформований про вирішуване завдання, про членів групи і про ситуацію в цілому;
- 4) поведінка відповідає соціальним установкам, цінностям і нормам, прийнятим в даній групі;
- 5) володіє особистими якостями, що є еталонними для даної групи;
- 6) здатний виходити за рамки визнаних норм і еталонних ціннісних орієнтацій.

Функції лідера:

- 1) організація сумісної життєдіяльності групи в різних сферах;
- 2) вироблення і підтримка групових норм;
- 3) представництво групи у взаєминах з іншими групами;
- 4) прийняття відповідальності за результати групової діяльності;
- 5) встановлення і підтримка мікроклімату групи.

Види лідерства по М. Веберу:

- 1) традиційне лідерство – засновано на традиціях, звичаях, вірі. Характерний для традиційних суспільств (східній деспотії, монархії). Лідером стає той, хто належить до еліти, вузької групи людей;
- 2) легально-раціональний (бюрократичний) заснований на розумності існуючих

порядків в суспільстві. Лідером стає той, хто має певний рівень знань, компетентності, підготовленості. Характерний для індустріальних країн;

3) харизматичне лідерство – заснований на божественності, надприродності, незвичності, з'являється на переломних етапах історії.

Типи лідерства по реальній управлінській практиці:

1) лідер-організатор – сприймає потреби колективу як свої власні і активно діє. Він оптимістичний і упевнений в тому, що більшість проблем цілком вирішувани, не пропонує порожню справу, уміє переконувати, схильний заохочувати, а якщо і доводиться виразити своє несхвалення, то робить це не зачіпаючи чужої гідності, і в результаті люди прагнуть працювати краще;

2) лідер-творець – володіє здатністю бачити нове, чим і привертає людей. Береться за вирішення проблем, які можуть показатися нерозв'язними і навіть небезпечними. Діє не командними методами, а запрошує до обговорення. Ставить завдання так, що вони зацікавлюють і привертають людей;

3) лідер-борець – має сильну волю, упевнений в своїх силах, першим йде назустріч небезпеці або невідомості, без коливань вступає в боротьбу. Схильний відстоювати те, в що вірить і боротися до кінця. Часто діє на свій страх і ризик, тому йому не вистачає часу, щоб обдумати всі свої дії і все передбачити;

4) лідер-дипломат – спирається на чудове знання ситуації і її прихованих деталей. Добре інформований про всі плітки і пересуди, тому добре знає, на кого і як можна вплинути. Віддає перевагу довірчим зустрічам в крузі однодумців. Дозволяє відкрито говорити те, що всім відомо, щоб відвернути увагу від своїх планів, що не афішуються;

5) лідер-утішник – завжди готовий підтримати в скрутну хвилину, поважає людей, відноситься до них доброзичливо, ввічливий, попереджувальний, здібний до співпереживання.

Виділяють також лідерство в діловій сфері («інструментальне лідерство») і в емоційній сфері («експресивне лідерство»).

По стабільності виділяють ситуаційного і постійного лідера.

8. Проблема групової згуртованості.

Групова згуртованість – системна якість групи як єдиного цілого, такого, що виражається ступенем прихильності її членів до групи.

Ознаки згуртованості групи:

1) група працює як єдине ціле, її члени не заважають один одному при взаємодії;

2) члени колективу активно і ефективно беруть участь в спільній діяльності;

3) орієнтація на досягнення загальної мети;

4) раціональне використання ресурсів;

5) відвертість відносин: розвинена взаємодопомога, обмін знаннями.

Чинники групової згуртованості:

1) збіг цілей, інтересів, поглядів, цінностей і орієнтацій учасників групи;

2) широке спілкування і взаємодія між членами групи;

3) достатній рівень гомогенності складу груп: прийнятна для всіх рівність соціального статусу і походження членів групи;

4) демократизм групових взаємин, атмосфера психологічної безпеки, доброзичливості, прийняття;

5) активна, емоційно насичена спільна діяльність, направлена на досягнення мети, значущої для всіх учасників;

б) позитивна думка членів групи один про одного;

- 7) виражена потреба кожного в членстві в групі;
- 8) оптимальний розмір групи (5–9 осіб);
- 9) оптимальний розмір робочого простору – робочі місця розташовані близько, але люди не заважають один одному;
- 10) наявність позитивного досвіду в сумісному вирішенні завдань;
- 11) психологічна сумісність і взаємна симпатія членів групи.

Наслідки групової згуртованості.

- 1) члени групи проводять більше часу в спілкуванні один з одним, таким чином зростає і кількість, і якість групової взаємодії;
- 2) згуртована група робить великий вплив на окремих своїх членів;
- 3) у згуртованій групі ефективність групової діяльності вища, тому, що члени згуртованої групи дотримуються групових установок, що стосуються продуктивності і отримують більше задоволення роботою.

Для визначення ступеня згуртованості колективу соціометрією запропонований спеціальний «індекс групової згуртованості», який обчислюється як відношення числа взаємних позитивних виборів до загального числа можливих виборів: де Z гр – згуртованість, $C(+)$ позитивний вибір, N – число членів групи.

Л. Фестінгер запропонував розглядати згуртованість як суму «всіх сил, що діють на членів групи, щоб утримувати їх в ній».

У вітчизняній соціальній психології проблема згуртованості розглядалася А.В. Петровським, який вважає, що формування групової згуртованості досягається через формування єдності учасників групи на різних рівнях міжособових відносин, які можна представити у вигляді рівнів розвитку групи:

- 1) емоційному (зовнішньому) рівні, відповідному стадії орієнтації, – формою прояву служить ситуативно виникаючі симпатії-антипатії;
- 2) поведінковий (середній) рівень, відповідний стадії конфронтації, виявляється в узгодженості дій учасників, що виникає в процесі подолання групового конфлікту. У поведінці членів групи на цьому рівні відсутня узгодженість вчинків як форми етичного прояву людини;
- 3) ціннісний (внутрішній) рівень відповідний латентній стадії, формою прояву виступає узгодженість вчинків членів групи, заснованих на усвідомленому виборі.

Шляхи і умови об'єднання груп:

- 1) постійне вивчення і оцінка ступеня згуртованості групи;
- 2) розстановка людей з урахуванням їх індивідуально-психологічних особливостей;
- 3) організація спільної діяльності членів групи;
- 4) виявлення і нейтралізація негативно направлених мікрогруп;
- 5) формування загальної системи цінностей і здорового соціально-психологічного клімату.

9. Процес ухвалення групового рішення.

Види групових рішень:

- 1) непомітне рішення – рішення, прийняте в результаті хаотичної дискусії в результаті нездатності далі обговорювати питання;
- 2) авторитетне рішення – рішення ухвалюється однією людиною, на яку група поклала відповідальність за це рішення;
- 3) рішення, що приймається меншиною, – рішення ухвалене маленьким угрупованням, що прийшло до загальної думки, яка приймає більшість;
- 4) компроміс – рішення, прийняте в результаті домовленості про взаємні поступки, яке повністю не задовольняє жодну із сторін;

- 5) рішення, що приймається більшістю, – рішення, прийняте в результаті голосування;
- 6) одноголосне рішення – рішення, з яким згодні всі учасники. Воно спостерігається при не проблемній ситуації, ухваленні формального рішення;
- 7) узгоджене рішення – рішення, прийняте на основі попередньої роботи команди.

Методи ухвалення групового рішення:

- 1) відкрите спілкування;
- 2) ролева гра – кожен з учасників виконує наказану йому роль, в результаті гри народжується найбільш прийнятне рішення;
- 3) групова дискусія – обговорення в групі яких-небудь проблем, значущих для більшості учасників.

Етапи групової дискусії:

- 1) формулювання проблемної ситуації;
- 2) вислів ідей;
- 3) обговорення рішень;
- 4) ухвалення рішення;
- 5) розробка програми і плану дій.

Різновиди групової дискусії:

- 1) метод «мозкового штурму» – проходить у декілька етапів. На першому етапі йде виклад проблеми, при цьому всіх учасників просять вільно висловлювати свої ідеї за рішенням проблеми, в незалежності від того наскільки вони реальні. Головне завдання полягає в тому, щоб прозвучали якомога більше ідей. Критика своїх і чужих ідей забороняється. На наступному етапі ідеї комбінуються, видозмінюються. На останньому етапі йде відбір і оцінка ідей;
- 2) метод синектики також проводиться у декілька етапів. На першому етапі виділяються «синектори» (затравщики) дискусії, які отстоюють протилежні думки і починають дискусію, в яку поступово включаються і інші члени групи. В ході дискусії відкидаються крайнощі і ухвалюється рішення, що задовольняє всіх;
- 3) «консенсус» – шляхом відкритого обговорення початкових індивідуальних варіантів виробляється єдине групове;
- 4) «діалектична» – обговорюються не варіанти, а чинники, що визначають їх;
- 5) «диктатура» – обговорення закінчується вибором учасника, чия думка і стає думкою групи;
- 6) метод Дельфі – багатократний анонімний і ізольований вислів і обговорення думок у письмовій формі. За декілька раундів зазвичай вдається прийти до загального рішення;
- 7) «колективна» методика – усереднювання результату, що виключає всі індивідуальні впливи. Дає найменшу точність.

Негативні ефекти при ухваленні рішень в групі:

- 1) ефект «соціальної фасілітації» – утруднення у виконанні складних дій у присутності спостерігачів при поліпшенні простих;
- 2) ефекти «соціальних лінощів» і «розподілу відповідальності» – зниження ефективності в ухваленні групових рішень при ослабленні зв'язку між власними зусиллями і результатами і «розмиванні» відповідальності;
- 3) ефект «конформізму» – вплив сприйняття оточуючих на сприйняття індивідуума;
- 4) ефект «групового мислення» або ефект «групового духу» – ухвалення невірних рішень, заснованих на відчутті переваги і невразливості групи. Спостерігається в добре згуртованій групі, в результаті її ізоляції від альтернативного джерела інформації, вдалості попередніх рішень, відчуття захищеності і високого рівня

невизначеності схвалення індивідуальних думок членами групи.

10. Групова сумісність.

Групова сумісність – це здібність членів групи до сумісної безконфліктної і узгодженої взаємодії в умовах спільної діяльності.

Сумісність – одна з найважливіших умов групової згуртованості і ефективності.

Критерії оцінки сумісності:

- 1) результати спільної діяльності;
- 2) емоційно-енергетичні витрати учасників діяльності;
- 3) задоволеність учасників цією діяльністю.

У основі сумісності лежать особисті якості членів групи:

- 1) фізіологічні: статеві, вікові і інш.;
- 2) психофізіологічні: відмінність темпераментів і біологічних потреб;
- 3) власне психологічні: особистий характер і мотиви поведінки;
- 4) соціально-психологічні: цінності, інтереси, ролеві очікування.

Рівень психологічної сумісності визначається як схожістю яких-небудь одних якостей членів колективу, так і відмінністю інших. У результаті це приводить до взаємодоповнюваності при сумісному вирішенні завдань, так що конкретна виробнича група є визначеною цілісністю.

Рівні сумісності:

- 1) соціально-психологічний – спільність цілей, мотивів діяльності, єдність в розумінні завдань і т.д.;
- 2) психологічний – спільність на рівні характерів (товариськість, працьовитість, сумлінність, відповідальність і т.д.) Психологічна сумісність позитивно впливає на продуктивність праці і якість продукції;
- 3) психофізіологічний – спільність на рівні темпераментів.

Збіг по всіх рівнях говорить про повну психологічну сумісність. Повне неспівпадання приводить до виникнення психологічного бар'єру, коли люди не сприймають один одного, не бажають і не можуть спілкуватися.

На сумісність людей в групі великий вплив роблять типи комунікативної поведінки:

- 1) індивіди, прагнучі до лідерства, здатні вирішувати завдання, тільки підпорядковували собі інших членів групи;
- 2) індивідуалісти, що намагаються вирішувати задачу поодиночі;
- 3) що пристосовуються до групи (конформісти), легко підкоряються наказам інших її членів;
- 4) колективісти, прагнучі вирішувати завдання спільними зусиллями, тому вони не тільки приймають пропозиції інших членів групи, але і самі виступають з ініціативою.

У основі психологічної сумісності лежать особливості темпераменту членів групи. Урахування і оптимальне поєднання різноманітних особових характеристик є важливим чинником групової сумісності і ефективності.

Механізмів психологічної сумісності:

- 1) подібність якостей взаємодіючих працівників – необхідно при тривалій співпраці в стресовому стані (екіпажі літаків, судів);
- 2) взаємодоповнення якостей – необхідно при творчій роботі;
- 3) контрастність властивостей і якостей – використовується при яскраво вираженій спрямованості до загальної колективної мети;
- 4) гомеостазис – саморегулювання системи, що забезпечує підтримку рівноваги за допомогою обміну інформацією; перерозподіл ролей і функцій, що має на меті

стійкість і ефективність групової діяльності. Спостерігається у високо мотивованих, згуртованих колективах і виявляється в гнучкій реакції на ситуацію.

11. Соціально-психологічний клімат.

Соціально-психологічний клімат групи – характер взаємин між людьми, стан групової психіки, обумовлений особливостями життєдіяльності.

Соціально-психологічний клімат – це динамічне утворення, яка поєднує в собі емоційні, інтелектуальні і ціннісні установки, відносини, настрої, думки і відчуття членів групи. Динаміка соціально-психологічного клімату виявляється і в процесі групоутворення, коли йде інтенсивний процес психологічної орієнтації, встановлення зв'язків і позитивних відносин, і в умовах функціонування групи, коли відбувається формування загальних поглядів, ціннісних орієнтації, норм і символів. Одним з чинників, сприяючих цій динаміці, є «кліматичне обурення», тобто природне коливання емоційного полягання в колективі, періодичні підйоми і спади настрою у його членів, які відбуваються протягом дня або тривалішого тимчасового періоду під дією зовнішніх і внутрішніх чинників.

Чинники, що впливають на соціально-психологічний клімат умовно розділяються на:

1) чинники макросередовища, під якими розуміють великий соціальний простір, широке оточення, в межах якого знаходиться і здійснює свою життєдіяльність та або інша організація:

а) особливості суспільно-економічного пристрою країни (специфіка даного етапу її розвитку, яка відбивається на діяльності різних соціальних інститутів, ступінь демократизації суспільства, особливості державного регулювання економіки, рівень зайнятості і безробіття, стан соціального захисту і т.д.);

б) рівень розвитку матеріального і духовного виробництва і культури суспільства в цілому;

в) стан суспільної свідомості;

г) вплив управлінських дій різних міністерств і відомства, концернів, акціонерних суспільств, в систему яких входить те або інше підприємство або установа;

д) багатообразні партнерські зв'язки з іншими організаціями;

ж) зв'язки із споживачами продукції даної організації;

2) чинники мікросередовища підприємства, установи – це «поле» повсякденної діяльності людей, ті конкретні матеріальні і духовні умови, в яких вони працюють. Саме на даному рівні ті або інші дії макросередовища знаходять для кожної групи свою визначеність, зв'язок з реаліями життєвої практики:

а) стан матеріально-речового середовища (характер виконуваних людьми трудових операцій, стан устаткування, якість заготовок або початкової сировини);

б) особливості організації праці (змінність, ритмічність, ступінь взаємозамінюваності працівників, рівень оперативно-господарської самостійності первинної групи (наприклад, бригади));

в) санітарно-гігієнічні умови праці (температура, вологість, освітленість, шум, вібрація і т.д.);

г) умови, образ і якість життя членів групи;

д) офіційна організаційна структура (тип організації (державна або комерційна, закрита або відкрита і т.д.), стиль керівництва і т.д., характер діяльності (спільно-індивідуальний, спільно-послідовний, спільно-взаємодіючий);

з) неофіційна організаційна структура – характер взаємин між членами групи

(наявність або відсутність співпраці, взаємодопомоги, товариських контактів, доброзичливості, конфліктів і сварок, обумовлених індивідуальними психологічними особливостями членів групи, рівнем їх психологічної сумісності);

ж) ступінь взаємодії формальної і неформальної організаційних структур (чим вище ступінь єдності цих структур, тим позитивніші дії, що формують клімат групи).

12. Ефективність групової діяльності.

Під ефективністю групової діяльності мається на увазі як продуктивність праці в групі, так і задоволеність її членів спільною діяльністю.

На ефективність групової діяльності впливають як змістовні (міжособові відносини, норми, ціннісні орієнтації, ролі, статуси, внутрішні установки, лідерство), так і формальні характеристики групи (число членів в групі, її композиція, канали комунікацій, особливості групового завдання, пов'язані з розподілом обов'язків між членами групи). Перші описують психологічні стани людей і безпосередньо впливають на роботу групи, проте вони погано піддаються зміні і залежать від формальних характеристик групи, наприклад від її композиції (складу). Формальні характеристики групової роботи роблять лише непрямий вплив на групову діяльність – через психологію складових її людей, проте управляти ними легше.

Критерії ефективності діяльності групи:

- 1) освітній – включає знання предмету, загальну освіту, культуру поведінки;
- 2) професійний – включають професійну кваліфікацію, майстерність, творчість;
- 3) виховний – включають суспільно-політичну і етичну свідомість і активну життєву позицію.

Рівні відповідності діяльності групи вимогам, що пред'являються до неї:

- 1) правовий або нормативний рівень – це відповідність групи, результатів її роботи обов'язковим вимогам, які пред'являються до групи законом;
- 2) моральний, або наднормативний рівень – відповідність соціальним очікуванням, вираженим у формі етичних думок і суспільних ідеалів.

Чинники, що впливають на ефективність групової діяльності:

- 1) величина групи робить як позитивний вплив (збільшується кількість людей з яскраво вираженою індивідуальністю, полегшується розподіл обов'язків, збільшується об'єм обробки інформації за одиницю часу, підвищується кількість талантів і аналітиків), так і негативне (може зменшуватися згуртованість, збільшуватися дистанція і розбіжність в думках між членами групи, що веде до загострення взаємин в групі, ускладнює управління і організацію взаємодії, внесок кожного учасника групи значно знижується);
- 2) характер і складність завдання, що стоїть перед групою;
- 3) композиція або індивідуальний склад групи – неоднорідні групи краще, ніж однорідні, справляються зі складними проблемами і завданнями;
- 4) розвиток групи (наявність загальних цілей, інтересів, згуртованості). Так, низько розвинена група, здатна вирішувати тільки легкі завдання, групи середнього розвитку здатні вирішувати важкі завдання лише за умови їх особистої значущості для кожного учасника. Найбільш складні завдання здатні вирішувати лише високорозвинуті групи;
- 5) стиль лідерства пов'язаний з рівнем соціально-психологічного розвитку групи. Для добре розвинених груп, здібних до самоорганізації більше підходять демократичний і ліберальний стилі лідерства. До груп середнього рівня розвитку більше підходить гнучкий стиль лідерства, в якому поєднуються елементи директивності, демократичності і ліберальності. У слаборозвинених групах, переважний директивний стиль керівництва з елементами демократичності;

- б) мікроклімат в групі, сумісність її членів і їх працездатність;
- 7) форма організації її діяльності:
 - а) колективно-кооперативна – тісна взаємодія і взаємозалежність учасників групи в роботі;
 - б) індивідуальна – заснована на самостійній роботі кожного;
 - в) скоординована – кожен працює самостійно, але співвідносний з діяльністю решти учасників групи.

13. Ефективні способи управління малою групою.

Сучасні способи управління базуються на різних теоріях мотивації. Умовно всі ці способи можна розділити на матеріальну і нематеріальну стимуляцію.

Способи матеріальної стимуляції:

- 1) оплати праці за результатами діяльності;
- 2) системи доплат за знання і професіоналізм;
- 3) «участь у доходах» – винагорода працівників за результати, на які вони можуть надавати пряму дію. При цьому, всі працівники компанії, починаючи рядовим робочим, і кінчаючи менеджером вищої ланки, отримують однаковий відсоток, що примушує їх працювати в тісній кооперації, згуртованою командою;
- 4) «участь у прибутках» – отримання менеджерами премій, що розраховуються за підсумками року з урахуванням розмірів прибутку компанії;
- 5) участь співробітників у ризикових фондах. Ця система передбачає відрахування невеликої частини зарплати до ризикового фонду. Якщо відділення досягає цієї мети, кожен працівник отримує дану частину зарплати; якщо відділення перевищить запланований показник на 25–50 %, працівники отримують подвійну або потрійну суму. У разі невиконання плану більш ніж на 20%, працівники втрачають свої відрахування до «ризикового» фонду. Недоліком двох останніх способів стимулювання, є те, що багато працівників не мають достатнього впливу на кінцеві результати роботи всього відділення, крім того, працівники різних виробничих одиниць мають часто абсолютно різні виробничі цілі;
- б) спеціальні системи стимулювання для окремих малих груп і активне залучення працівників у вирішення питань організації матеріального стимулювання.

Способи нематеріальної стимуляції будуються на задоволенні вищих потреб, таких як:

- 1) соціальні потреби:
 - а) доручення працівникам такої роботи, яка дозволила б їм спілкуватися;
 - б) створення атмосфери взаємної довіри, духу єдиної команди;
 - в) проведення з підлеглими періодичних нарад по профілактиці браку і збільшенню якості і кількості продукції, що випускається;
 - г) підтримка виниклих неформальних груп, якщо вони не наносять організації реального збитку;
 - д) заохочення приєднання до групи нових людей;
 - ж) створення умов для соціальної активності членів організації поза її рамками;
- 2) потреби в пошані:
 - а) пропозиція підлеглим змістовнішої роботи;
 - б) забезпечення позитивного зворотного зв'язку з досягнутими результатами;
 - в) висока оцінка і заохочення досягнутих результатів;
 - г) залучення підпорядкованих до формулювання цілей і виробленню рішень;
 - д) делегування підлеглим додаткових прав і повноважень;
 - ж) просування підлеглих по службових сходах;

- з) забезпечення навчання і перепідготовки;
- 3) потреби в самовираженні:
 - а) повне використання потенціалу співробітника;
 - б) доручення підлеглим складної і важливої роботи, що вимагає від них повної віддачі;
 - в) заохочення і розвиток у підлеглих творчих здібностей.

Ефективному управлінню неабиякою мірою сприяє авторитет керівника.

Стратегії «самопрезентації» керівника (Б. Наївний):

- 1) обґрунтування інформаційної влади: керівник посвячує підлеглих в загальну інформацію, яка буде основою для подальшого переконання;
- 2) підкреслення спільності керівника і колективу;
- 3) самодемонстрація – полягає або в розповіді про свій професійний шлях (стаж роботи, отримані знання) або демонстрація своїх знань, умінь і навиків;
- 4) авторизація позиції влади легітимності – полягає в делікатному підкресленні своєї відповідальності за цю роботу;
- 5) введення системи караності для встановлення легітимності безсторонності;
- 6) демонстрації ефективного контролю-спостереження і ін.

Контрольні питання

- 1. Мала група, її ознаки і параметри.
- 2. Структура малої групи.
- 3. Види малих груп по порядку виникнення.
- 4. Види малих груп по суспільному статусу.
- 5. Види малих груп по безпосередності взаємозв'язків.
- 6. Види малих груп по значущості.
- 7. Моделі розвитку груп.
- 8. Конформізм і груповий тиск.
- 9. Види і рівні конформізму.
- 10. Ситуативні і особові чинники конформізму.
- 11. Поняття «лідер» і «лідерство».
- 12. Проблема групової згуртованості і її ознаки.
- 13. Процес ухвалення, види і методи ухвалення групового рішення.
- 14. Негативні ефекти при ухваленні рішень в групі.
- 15. Групова сумісність і критерії її оцінки.
- 16. Соціально-психологічний клімат і чинники, що впливають на нього.
- 17. Ефективність групової діяльності і її критерії.
- 18. Ефективні способи управління малою групою.

ПЛАН-КОНСПЕКТ

лекції з навчальної дисципліни «Соціальна психологія»

ТЕМА: «СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВЕЛИКИХ ГРУП»

Нормативне забезпечення:

Час: 4 год.

Місце проведення лекції: аудиторія за розкладом занять.

Порядок проведення лекції

Вступ

1. Ознаки, види, рівні розвитку великих соціальних груп.
2. Психологія класів.
3. Соціально-психологічні аспекти етнопсихології.
4. Психологічна структура суспільства.
5. Психологія партій.
6. Психологія релігії.
7. Соціальна психологія організованої злочинності.
8. Соціально-психологічні особливості кримінальної субкультури.
9. Маса і її ознаки.
10. Психологія масовидних явищ.
11. Поняття натовпу.
12. Види натовпів.
13. Формування натовпу.
14. Психологічні властивості натовпу.
15. Особливості поведінки індивіда в натовпі.
16. Психологія чуток.
17. Психологія паніки.

Висновки

Література

1. Агеев В. С. Межгрупповое взаимодействие. Социально-психологические проблемы. - М. : МГУ, 1990. – 273 с.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. – М. : Аспект Пресс, 2001. - 376 с.
3. Введение в практическую социальную психологию : учебное пособие для высших учебных заведений / под ред. Ю.М. Жукова, Л.А. Петровской, О.В. Соловьевой. – 2-е исправ. изд. – М. : «Академия», 1996. –373 с.
4. Динамика социально-психологических явлений в изменяющемся обществе /Отв. ред. А. Л, Жураилев. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1996.
5. Крысько В.Г. Социальная психология : схемы и комментарии / В.Г. Крысько. – М.: Изд-во «ВЛАДОС-ПРЕСС», 2001. –208 с.
6. Майерс Д. Социальная психология. СПб, 1997.
7. Московичи С. Век толп: Исторический трактат по психологии масс. М.: Изд-во «Центр психологии и психотерапии», 1996.
8. Парыгин Б. Д. Социальная психология, Проблемы методологии, истории и теории. СПб.: ИГУП, 1999.
9. Психология масс. Хрестоматия. Самара: Изд. дом «БАХРАХ», 1998.
10. Психология толп. М.: Изд-во «Институт психологии РАН»; Изд-во «КСП+», 1998
11. Рошин С. К. Психология толпы: анализ прошлых исследований и проблемы сегодняшнего дня //Психол. журн.Т. 11. 1990. № 5. С. 3-16.
12. Шибутанин Т. Социальная психология : учебное пособие / Т. Шибутанин. – Р-на-Д. : «Феникс», 1998. –544 с.

Розробив:
доцент кафедри
загальної психології,
к. психол. н., доцент

Н.Є. Афанасьєва

ЛЕКЦІЯ 13, 14, 15

ТЕМА 3.2.

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВЕЛИКИХ ГРУП

1. Ознаки, види, рівні розвитку великих соціальних груп.
2. Психологія класів.
3. Соціально-психологічні аспекти етнопсихології.
4. Психологічна структура суспільства.
5. Психологія партій.
6. Психологія релігії.
7. Соціальна психологія організованої злочинності.
8. Соціально-психологічні особливості кримінальної субкультури.
9. Маса і її ознаки.
10. Психологія масовидних явищ.
11. Поняття натовпу.
12. Види натовпів.
13. Формування натовпу.
14. Психологічні властивості натовпу.
15. Особливості поведінки індивіда в натовпі.
16. Психологія чуток.
17. Психологія паніки.

1. Ознаки, види, рівні розвитку великих соціальних груп.

Велика група – це соціальна спільність, члени якої, не маючи безпосередніх контактів між собою, зв'язані опосередковано психологічними механізмами групової комунікації.

Ознаки великих соціальних груп:

- 1) мають структурну і функціональну організацію;
- 2) соціально-психологічними регуляторами життєдіяльності великих груп є групова свідомість, звичаї і традиції;
- 3) певний психічний склад, групова психологія;
- 4) роблять вплив на формування відповідного типу особистості – типових представників класу, партії, нації і т.п.;
- 5) певний набір соціальних норм, регулюючих взаємодію.

Види великих соціальних груп:

- 1) по характеру міжгрупових і внутрішньогрупових соціальних зв'язків:
 - а) об'єктивні макрогрупи – група, в якій люди об'єднані спільністю об'єктивних зв'язків, що існують незалежно від свідомості і волі цих людей;
 - б) суб'єктивно-психологічні макрогрупи – групи, які виникають в результаті свідомого об'єднання людей;
- 2) за часом існування:
 - а) тривало існуючі групи (класи, нації);
 - б) тимчасово існуючі групи (натовп, аудиторія);
- 3) по організованості-неорганізованості:
 - а) організовані групи (партії, союзи);
 - б) неорганізовані (натовп);
- 4) по виникненню:
 - а) що виникли стихійно (натовп);
 - б) організовані свідомо (партії, асоціації);

5) по контактності членів групи:

а) умовні групи – групи, що створюються за певною ознакою (стать, вік, професія і т.п.), в яких люди не мають прямих контактів між собою;

б) реальні великі групи – реально існуючі групи, в яких люди мають між собою тісні контакти (мітинги, збори);

б) по відвертості:

а) відкриті;

б) закриті – членство визначається внутрішніми встановленнями груп.

Рівні розвитку великих соціальних груп:

1) типологічний – люди, об'єднані в групи цього рівня, мають загальні ознаки, які не складають підстави для створення психологічної спільності. Такі групи не мають єдності;

2) ідентифікаційний – характеризується наявністю групової самосвідомості: члени груп усвідомлюють свою приналежність до даної групи, ідентифікують себе з її членами;

3) солідаристський – характеризується усвідомленням членами групи спільності своїх інтересів, готовності групи до сумісних дій в ім'я групових цілей.

Чинники, що визначають рівень психологічної спільності груп:

1) ступінь ідентифікації членів групи;

2) ступінь гетерогенності і гомогенності групи;

3) характер внутрішньогрупових комунікацій і відвертість групи міжгруповим комунікаціям, дії засобів масової інформації;

4) соціальна мобільність – можливість переходу з однієї соціальної групи в іншу;

5) суспільно-історичний досвід групи;

6) ідеологія об'єднання людей.

Елементи суспільної психології залежно від сфер психіки:

1) елементи мотиваційно-потребової сфери:

а) загальногрупові потреби;

б) загальногрупові інтереси;

в) мотиви діяльності;

г) життєві цінності;

д) цілі і соціальні установки;

2) елементи когнітивної сфери є віддзеркаленням соціальних процесів, статусу груп в системі суспільних відносин, рівня розвитку духовного життя суспільства:

а) групова свідомість;

б) соціальне сприйняття і мислення;

в) колективні уявлення;

г) громадська думка;

д) менталітет;

3) елементи афективної сфери:

а) соціальні відчуття;

б) суспільні настрої;

в) афекти;

4) елементи поведінково-вольової сфери:

а) стереотипи групової поведінки;

б) групові навички;

в) суспільні звичаї;

г) групові уміння.

2. Психологія класів.

Клас – це один з різновидів великих соціальних груп, що відрізняється по місцю в історичній системі суспільного виробництва, по відношенню до засобів виробництва, по ролі в громадській організації праці, а, отже, по способах отримання і розмірах тієї частки суспільного багатства, яку вони мають в своєму розпорядженні.

Класова структура суспільства – явище не статичне. Вона залежить від типу держави, економіки і суспільства.

Так, в структурі капіталістичного суспільства виділяють:

- 1) клас буржуа;
- 2) середній клас;
- 3) люмпени.

А в структурі соціалістичного суспільства виділяють:

- 1) клас робочих;
- 2) клас селян;
- 3) клас інтелігенції.

Класоутворюючі ознаки:

- 1) наявність (відсутність) власності на засоби виробництва;
- 2) робота на себе і інших;
- 3) частка суспільного продукту, яка дістається людям, що відносяться до того або іншого класу.

Соціально-психологічні ознаки класів:

- 1) певний образ, якість і стиль життя;
- 2) соціальна етика, сленг, жаргон;
- 3) соціальний статус, що означає положення в соціальній ієрархії;
- 4) традиції, установки, картини світу, стереотипи, звички, круг спілкування;
- 5) шкала цінностей, система потреб і інтересів.

Соціальна психологія вивчає:

- 1) психологічні особливості різних історичних і сучасних класів;
- 2) психологічну зовнішність різних класів певної епохи і взаємозв'язок психологічних рис різних класів;
- 3) особливості особово-групових і міжгрупових відносин в класовому аспекті.

У структурі суспільної психології класів виділяють:

- 1) класові потреби – класове положення індивіда і наявність деякого певного об'єму і складу матеріальних і духовних благ, задає певну структуру потреб, відносно психологічне значення і питому вагу кожній з них. Виділяють два види групових потреб:

а) потреби групи як даної системи, що потребує певних умов свого функціонування;

б) потреби більшості осіб, що входять до даної групи, тобто типові для групи потреби;

- 2) класові інтереси – також задаються всією системою відносин, в яку входить даний клас. Інтереси відображають потреби класу в цілому і його окремих соціальних груп, економічні відносини даного класу, вони стимулюють різні форми діяльності. Інтерес в суспільній діяльності, як правило, усвідомлюється, і його задоволення виступає як мета теоретичної і практичної діяльності людей. Розрізняють:

- а) економічні;
- б) політичні;
- в) духовні інтереси.

- 3) класові відчуття – це особливі емоційні стани, властиві класу, що відносяться до мотиваційної сфери. У вітчизняній психології особливу популярність здобуло вивчення класової ненависті і класової солідарності;
- 4) класові настрої також відносяться до мотиваційної сфери. Вони в яскравій формі відображають відносини і оцінки людьми стану об'єктивних процесів і психічних феноменів, пануючих в певні періоди суспільного розвитку. Вони не є сумою настроїв людей, що входять до групи, а мають здібність до багатократного збільшення енергії складових груп індивідів;
- 5) класовий характер – це мало розроблене поняття, розуміння якого виявляється в типовому сталому образі дій представників різних класів в різних ситуаціях і відрізняє представників одного класу від представників інших класів;
- 6) класові уявлення – обумовлені виконуваними і засвоєними особою соціальними ролями, соціальними очікуваннями, що формуються на основі міжгрупового порівняння;
- 7) ціннісні орієнтації і норми поведінки.

3. Соціально-психологічні аспекти етнопсихології.

Етнічна психологія – галузь соціальної психології, яка займається дослідженням психологічних особливостей народу, обумовлених єдністю його походження.

Чинники, що впливають на етнопсихологічні особливості народу:

- 1) соціально-економічні умови життя;
- 2) політика і ідеологія, пануючі в суспільстві;
- 3) релігійна система, що склалася, накладаючись на місцеві традиції, звичаї і звички, викликає взаємну зміну місцевих вдач і релігійних концепцій;
- 4) значущі події в історії народу (тривалі війни, стихійні лиха, освоєння земель і ін.);
- 5) міжнаціональний досвід спілкування;
- 6) географічне середовище;
- 7) міграція і адаптація до нового географічного середовища і культурних умов.

Функції етнічної психології:

- 1) відбивна функція полягає у віддзеркаленні своєрідних природно-кліматичних умов, в яких відбувалося формування і розвиток етнічної спільності, історичних подій і інших чинників;
- 2) регулятивна функція – регламентація різних форм спілкування і поведінки представників етнічної групи; є тими нормами поведінки і образу життя, які виробила етнічна спільність за час свого існування;
- 3) виховна функція полягає в освоєнні правил і норм етнічної поведінки, рис, властивих національному характеру населення, загальнонаціональним звичкам і т.д.; відбувається в процесі етнічної соціалізації.

Структура етнопсихологічних характеристик народу – це складна динамічна і багаторівнева система, компоненти якої логічно і тонко зв'язані між собою; зміна одного опосередковано впливає на інші.

Компоненти і рівні структури етнопсихологічних характеристик народу:

- 1) ціннісні орієнтації складають перший рівень і включають моральні цінності, пануючі в образі життя більшості її представників, різне їх розуміння, тлумачення і відношення до них. Вони найбільш усвідомлені, пов'язані з ідеологією і мають великий вплив;
- 2) відношення представників етносу до різних явищ навколишнього світу (відносини між собою, до представників інших народів, роботі і ін.) – другий рівень;
- 3) компоненти, пов'язані із специфікою психічних процесів і темпераменту, – третій

рівень.

Іноді виділяють генетичний і психофізіологічний рівні.

Суб'єкти (носії етнопсихологічних характеристик) етнопсихологічних явищ:

- 1) великі групи – суперетноси (макропідхід), розділяються на етноси, які включають субетноси (етнічні групи, що проживають в різних регіонах);
- 2) професійні, вікові і інші групи (мезопідхід);
- 3) конкретні особистості (мікропідхід).

Відмінності західних і східних етносів:

- 1) індивідуалізм (у західних культурах) та колективізм (у східних);
- 2) низька (західні) і висока (східні) контекстуальна комунікація;
- 3) низький (у західних етносів), високий (у східних) рівень уникнення невизначеності;
- 4) владна дистанція (у східних народів – високий рівень, а у західних – низький);
- 5) маскуліність-фемінінність (на заході низький рівень, на сході – високий);
- 6) кредит довіри до керівників (у східних етносах вище, ніж в західних);
- 7) стиль управління на виробництві (у західних етносах переважає інструментальний, в східних – емоційно-міжособистий);
- 8) процес ухвалення рішень (на Сході – більш авторитарний, а на Заході – демократичний).

Процес етнізації активно здійснюється в дитячому віці і полягає в освоєнні і відтворенні національного способу життя, в якому особистість знаходиться.

4. Психологічна структура суспільства.

Суспільство є складною системною соціально-психологічною реальністю, що має ієрархічну будову. Воно складається з шарів (страт, підсистем), у межах яких виявляються і взаємодіють різні соціально-психологічні явища. Шари і вхідні в них соціально-психологічні явища мають системно-функціональні відмінності. Соціально-психологічні шари суспільства:

- 1) системоутворюючий (стійкий, «глибинний») шар включає стабільні соціально-психологічні явища, такі як суспільні інтереси, потреби, переконання, ідеали, вірування, традиції, звичаї, які додають якісну своєрідність психології суспільства, є причиною консервативності і стабільності суспільства;
- 2) системно-динамічний шар включає постійно виникаючі і зникаючі соціально-психологічні суспільні явища, такі як громадські думки, настрої, очікування, рішення.

Взаємодія соціально-психологічних явищ відбувається не тільки у межах страт, але і між ними. Обидва шари роблять один на одного безпосередній вплив. Так наявність деякої типовості і схожості соціально-психологічних явищ динамічного шару обумовлена впливом системоутворюючого, в той же час на соціально-психологічні явища системоутворюючого шару роблять впливи стійкі об'єктивні умови життя, життєдіяльності і контактів між людьми.

Системоутворюючі базові компоненти психології суспільства:

- 1) духовно-психологічна культура – це визначений історично обумовлений рівень розвитку духовних сил і можливостей народу, системи домінуючих духовних цінностей. Вона включає культуру цінностей, відносин, норм поведінки, мислення, моральності, вихованості, мови, національної символіки (герби, прапори, гімни, традиції, звичаї, ритуали), культуру мистецтва, соціальну, політичну, правову і інш.;
- 2) менталітет народу – це психологічний склад мислення, образ думок, оцінок, духовних установок, звичних соціальних переваг і смаків, що склався в результаті історичного розвитку і обумовлюючий унікальність психології даного суспільства;

- 3) суспільна активність – це діяльність населення, що оцінюється з соціальних позицій і спрямованості на забезпечення збалансованості інтересів особистості;
- 4) суспільна самосвідомість – це психологічна самоідентифікація населення як суспільства, усвідомлення ним своєї цілісності і своєрідності, відмінності від населення інших держав, самооцінка своїх суспільних інтересів і потреб, сильних і слабких сторін;
- 5) суспільна свідомість характеризується осмисленим розумінням і відношенням до навколишнього світу, до соціальної дійсності, буття. Воно характеризується усвідомленими стійко-пізнавальними (розумінням соціальних відносин, світу, людства, змін політичного режиму, політики, реального стану суспільства і ін., що відбуваються), потребово-мотиваційними, емоційними і поведінково-вольовими характеристиками. Суспільна свідомість виявляється в системі основних понять, специфіці їх значень і сенсів, критеріїв розуміння і оцінки, що відбувається, аксіоматичних думках (зокрема прислів'ях, приказках, притчах), віруваннях, суспільних ідеалах, нормах поведінки, що визнаються, громадській думці, ідеології, досягненнях науки і інш.;
- 6) соціально-психологічний клімат суспільства виявляється в задоволеності – незадоволеності людей життям в суспільстві і соціальними змінами, що відбуваються в ньому, і процесами, діяльністю державного апарату.

5. Психологія партій.

Партія – це добровільна політична організація, направлена на завоювання політичної влади, в якій люди об'єднані загальними інтересами, цінностями і ідеалами.

Основні ознаки партій:

- 1) наявність певного соціального статусу в суспільстві, що дозволяє робити прямий вплив на політичне життя;
- 2) наявність певної програми спільної діяльності;
- 3) підготовка і проведення виборчої кампанії кандидатів, проведення виборів;
- 4) домагання на політичну владу, участь в механізмі влади;
- 5) зв'язок з елементами державного механізму, участь у формуванні і функціонуванні урядових структур;
- 6) специфічне конституційно-правове положення і нормативне регулювання діяльності партій;
- 7) формальна організація.

Типи політичних партій:

- 1) по спрямованості:
 - а) патронажні партії – направлені на забезпечення переваг, що надаються політичною владою для її лідерів і прихильників;
 - б) ідеологічні партії – направлені на реалізацію якихось абстрактних ідейних принципів, сформульованих в їх програмах;
- 2) по відношенню до уряду:
 - а) проурядові;
 - б) опозиційні;
- 3) по електоральній поведінці виборців:
 - а) патріархальні – орієнтовані на традиційні цінності (доброта, духовність, соціальна справедливість), ради яких їх електорат готовий поступитися демократичними цивільними правами і визнати авторитарну владу мудрого, суворого, але справедливого вождя;
 - б) соціально-професійний тип партій орієнтований на соціальну стабільність і

справедливість, професійні і сімейні цінності. Електорат цих партій складають люди, які лише зрідка беруть участь в політичному процесі (на виборах), не цікавляться політикою і найчастіше голосують за партію влади. Їх у загальних рисах влаштовує існуючий порядок речей, і вони пов'язують свої позитивні очікування з існуючою політичною системою;

в) прагматичний тип партій відрізняється крайньою різноманітністю, умовно їх можна розділити на:

- партії, орієнтовані на авторитарного лідера, військову могутність, агресивний зовнішньополітичний курс, унітарну державу, радикальні і дуже жорсткі каральні заходи, направлені проти будь-яких відхилень від традиційних норм поведінки. Члени цього типу партій прагнуть зневажати слабкими, при цьому самі готові холопствувати перед примітивною силою, прагнучи отримати підтримку влади, підвищити свій матеріальний і соціальний статус;

- «партії-секти» – характеризуються нечисленністю, жорсткою статутною дисципліною, строгою внутріпартійною ієрархією. До складу даного типу партій часто входять люди з невротичними розладами, молодь з порушеною соціалізацією, низькою інтелектуальністю, високою конфліктністю, з орієнтацією на культ грубої сили, радикальні політичні заходи з використанням прямого насильства і терору;

- партії підприємців і нечисленні лівоцентристські партії, орієнтовані на досягнення вигод для власного бізнесу.

- партії номенклатури, «партії влади» – орієнтовані на владу як на самоцінність, на прагнення отримати що-небудь при діленні «суспільного пирога», на підвищення свого соціального статусу і престижу, на кар'єру, службове зростання або просто на зміцнення свого положення в державній структурі;

г) ідеологічні партії, орієнтуються на різні ідеологічні міфи (наприклад, про єдність інтересів партії і всіх трудящих, соціальної справедливості, братської любові і дружби всіх народів, єдиної спільності трудящих і т.д.). Ці партії є жорсткими опонентами партії влади.

6. Психологія релігії.

Релігія – специфічна форма суспільної свідомості, заснована на вірі в надприродні сили. Релігійні ідеї є системою уявлень про Бога, всесвіт, суспільство і людину. До складу релігійної ідеології входить теологія (теорії Бога), космологія (теорії світу) і антропологія (теорії людини).

Релігійні культу:

- 1) обряди;
- 2) паломництва;
- 3) богослужіння і т.д.

Засоби культу – предмети культу, що мають символічне значення:

- 1) церква;
- 2) релігійне мистецтво (живопис, скульптура, музика);
- 3) культові предмети (хрест, свічки, церковне начиння і т.д.).

Релігійні дії :

- 1) молитва – прохання про диво;
- 2) жертвопринесення – обряд принесення жертви;
- 3) сповідь – розповідь про свої гріхи.

Класифікація релігійних груп:

- 1) по ступеню стабільності членства:

а) групи відкритого типу – це релігійна община без фіксованого членства, що

складається з достатньо стабільного ядра віруючих і постійної змінної пастви (католики, православні, деякі протестанти, буддисти і мусульмани);

б) групи закритого типу характеризуються твердо фіксованим складом віруючих (баптисти, адвентисти і ін.), стійкими міжособовими контактами, великою згуртованістю, на основі якої формуються багато феноменів групової релігійної свідомості (стереотипи, установки, мотиви поведінки і т.д.). Чим менше чисельність і більше внутрішня згуртованість такої групи, тим більше ступінь релігійності членів сектантської общини;

2) за змістом віровчення:

а) конструктивні релігійні рухи спираються на позитивний ідеал, орієнтовані на активну творчу діяльність у всіх сферах життя, у взаємодії з державою, соціальними інститутами, з кожним індивідом (християнство, буддизм, іслам, іудаїзм).

б) потенційно деструктивні релігійні рухи характеризуються змістом потенційно деструктивних положень, які тимчасово або взагалі не застосовуються в релігійній практиці (баптизм, адвентизм, і ін.);

в) деструктивні релігійні рухи засновані на деструктивних положеннях (помилкових етичних ідеалах, егоцентризмі), проповідують правове і соціальне беззаконня, прагнення до руйнування (сатаністські і окультно-містичні рухи, відкрито або скрито визнають як одного зі своїх кумирів зло).

Формальна організація релігійних груп будується на догмах, канонах і традиціях даної релігійної організації.

Структура релігійної групи:

1) лідери, якими в православ'ї і католицизмі є клір (пресвітери, проповідники);

2) «релігійні активісти», основну масу яких складають жінки (в основному розведення, бездітні, вдови), для яких активність у релігійній групі компенсує дефіцит соціальних і споріднених зв'язків;

3) рядових членів (мирян).

Основні функції релігії:

1) захисна – Бог захищає і допомагає тим, хто вірить в нього;

2) психотерапевтична – здійснюється через сповідь шляхом прощення гріхів, молитву;

3) компенсаторна функція – заміщення нереалізованих відчуттів, дефіцит споріднених відносин;

4) світоглядна – створення певної впорядкованості поглядів на світ, природу людини, сенсу його існування;

5) регулятивна – регуляція соціальної поведінки згідно релігійним нормам, цінностям і традиціям;

6) комунікативна – сприяє спілкуванню людей при богослужінні в храмі, молитовному будинку, участі в таїнствах, суспільній молитві;

7) інтеграційна – сприяє об'єднанню людей по інтересах, потребах, відчуттях, цінностях, позбавлення їх від страждань, нещастя, самоти і моральної деградації.

7. Соціальна психологія організованої злочинності.

Соціальна психологія розглядає організовану злочинність як соціальне явище, що виникає в результаті деформації соціальних відносин, дисфункції соціальних інститутів і особистості.

Види організованої злочинності:

1) політико-соціального характеру – основною метою злочинного співтовариства є підтримка або руйнування існуючої соціально-політичної системи;

2) групового характеру – бачить своєю метою витягання матеріальної вигоди (грабіж,

крадіжки, рекет, шахрайство і ін.);

3) злочинний синдикат або мафія, під якою розуміється кримінальна політика, менталітет, що виражаються в корпоративності і узгодженості дій в ім'я групових інтересів. Для мафії характерний:

а) використання насильства або загрози насильством;

б) строгий ієрархічний пристрій злочинної групи, основною метою якої є незаконне виробництво товарів і їх збут;

в) наявність протекції у вищих ешелонах влади, необхідної для безперервного здійснення нелегальних операцій.

Етапи розвитку організованої злочинності в Україні:

1) перший етап – поява в 20-50-і роки «злочинців в законі», які займалися тими видами злочинної діяльності, яка спричиняла за собою матеріальний прибуток (грабежі, крадіжка, вбивства і т.д.);

2) другий етап – поява перших синдикатів в 60-80-і роки;

3) сучасний період характеризується мафіозною злочинністю.

Основні напрями діяльності злочинних співтовариств:

1) у сфері економіки:

а) легалізація незаконних капіталів;

б) активізація злочинної діяльності в кредитно-фінансовій і податковій системах;

в) не цільове використання кредитів і бюджетних коштів;

г) зростання числа злочинів, пов'язаних з контрабандою матеріальних цінностей;

д) продаж зброї, наркотиків, дорогоцінних металів;

2) у сфері політики:

а) просування «своїх» депутатів у владні структури;

б) формування груп тиску і лобіювання інтересів;

3) у сфері комп'ютерних технологій: розтин технологічних захистів банків, крупних фінансових установ;

4) у сфері міжнародних відносин: інтеграція злочинних співтовариств в світову злочинність.

Причина розвитку організованої злочинності лежить в деформації соціальних відносин, інститутів і суспільства.

У сучасній Україні виділяють наступні деформації:

1) деформація інституту влади відбувається в результаті зрощення владних і кримінальних структур і полягає в:

а) невиконанні державою своїх функцій по забезпеченню законності;

б) виникненні паралельних структур: офіційної влади і неофіційної, але реальної влади;

в) відсутності необхідної правової бази;

г) «безсиллі» податкової поліції і податкової інспекції по забезпеченню стягування податків, на тлі поборів з кожного рундука, магазину, міста, району і т.д. за забезпечення так званої «безпеки»;

д) відсутності контролю за діяльністю банків і т.д.;

2) деформація соціальних відносин і інститутів, що виникла в результаті помилок при проведенні реформ, спричиняє за собою: соціальні наслідки (безробіття, низький рівень життя), невиконання капіталом своїх корисних функцій, зрощення кримінальних і комерційних структур;

3) деформація правоохоронних органів і не виконанні ними своїх функцій;

4) деформація суспільства, що виявляється в сильному розшаруванні суспільства на

бідних і багатих, правовому нігілізмі, кризі моральності, яка виражається в зникненні внутрішньоособового конфлікту при ухваленні рішень про вибирання засобів для досягнення мети, зміна нормальних цінностей цінностями злочинного світу.

8. Соціально-психологічні особливості кримінальної субкультури.

Кримінальна субкультура – це культура взаємин, що існує в кримінальному середовищі, яке вступає в суперечність із загальнолюдською культурою. Кримінальна культура є основним механізмом криміналізації людей.

Соціальне значення кримінальної субкультури:

- 1) об'єднання правопорушників;
- 2) регуляції поведінки правопорушників;
- 3) спотворення суспільної свідомості;
- 4) трансформація і трансляція злочинного досвіду;
- 5) розхитування доброчесності населення;
- 6) блокування процесу соціалізації молоді;
- 7) створення позитивного іміджу злочинності і т.д.

Реалізація кримінальних соціальних цінностей, їх підтримка і покарання винних здійснюється в злочинному середовищі через кримінальні норми (правила) поведінки. У разі порушення цих норм злочинця чекає система строгих санкцій, аж до позбавлення їх життя, у зв'язку з чим, кримінальні норми є достатньо стабільними, проте і вони зазнають зміни. Так, якщо раніше більшість авторитетних кримінальних елементів дотримувалися правил: «не займатися бізнесом», «не носити холодної зброї», «не здійснювати вбивств», «не мати сім'ю» і т.п., то в новій кримінальній культурі головна життєва цінність – матеріальні блага, власність, для примноження яких хороші всі засоби, зокрема позбавлення життя інших людей. Сучасні злодії вважають своїм обов'язком не просто створити сім'ю, але і забезпечити їй належне існування.

Для кримінального співтовариства характерна жорстка стратифікація – ділення членів на ієрархічні підгрупи залежно від їх авторитету і реальної влади.

Структура кримінального співтовариства:

- 1) лідери кримінального середовища (на кримінальному жаргоні – «авторитети», «злодії в законі») – це визнані авторитети на злочинному світі, які стежать за дотриманням кримінальних норм і виступають у ролі суддів в конфліктах, яким всі беззаперечно повинно підкорятися;
- 2) послідовники кримінальних авторитетів («блатні», «шерстяні», «гладіатори») є злісними порушниками режиму в'язниць, які виконують волю авторитетів в боротьбі за дотримання кримінальних норм;
- 3) «мужики» – основна маса засуджених, які зважають на кримінальну ідеологію, підтримують негативних лідерів матеріально, але активно субкультуру не відстоюють. Вони зазвичай дотримують тюремний режим, працюють на виробництві і прагнуть до умовно-дострокового звільнення;
- 4) актив – співробітничать з адміністрацією, тим самим, порушуючи одну з основних тюремних норм. У зв'язку з цим вони не мають авторитету в середовищі засуджених і випробовують на собі постійний тиск злісних порушників режиму, але підтримуються адміністрацією;
- 5) знедолені люди або «опущені» – мають найбільш низький статус в кримінальному середовищі. До цієї групи входять засуджені, такі, що допустили порушення обов'язкових кримінальних норм; не минулі «прописки» під час вступу до слідчого ізолятора або колонії; неохайні; запідозрені в доносительстві («стукачі»); схильні до

мужолозтва в пасивній формі, вигнані з вищої страти і т.п.

Психологічні особливості кримінальної субкультури:

- 1) неможливість дружніх контактів представників вищих і нижніх страт;
- 2) жорстке ділення на «своїх» (що дотримують кримінальні норми) і «чужих» (що порушують кримінальні норми);
- 3) наявність таврування (ярликів, кличок), що відображає соціальний статус представників злочинця;
- 4) обмеження просування вгору і легкість «скачування» вниз;
- 5) ролеві розпорядження і субординація міжособових відносин між представниками різних страт і ін.

9. Маса і її ознаки.

Маса – це достатньо організоване, свідоме утворення з нечіткими межами, яка відрізняється різноманітністю і тому не дуже стійке.

Маса є сукупністю великої кількості людей, складових аморфного утворення, що не має зазвичай безпосередніх контактів, але об'єднаних загальними стійкими інтересами.

Маса є суб'єктом різних політичних і соціокультурних рухів, аудиторією багатьох засобів масової комунікації, споживачем творів масової культури. Маси утворюються на всіх рівнях суспільної ієрархії і відрізняються значною різноманітністю (маси великі і малі, стійкі і ситуативні, контактні і дисперсійні).

Ознаки маси:

- 1) входження індивідів в дану спільність носить нерегульований, випадковий характер;
- 2) має ситуативний характер, тобто не існує поза якою-небудь конкретною діяльністю;
- 3) відкритість, розмитість меж;
- 4) статистичний характер спільності – спільність співпадає з безліччю дискретних «одиниць» і не є якою-небудь самостійним, цілісним утворенням, відмінним від складових її елементів;
- 5) існує поза групами і утвореннями, в ній руйнуються межі між всіма існуючими соціальними, демографічними, політичними, регіональними, освітніми і іншими групами;
- 6) має невизначений кількісний і якісний склад;
- 7) змінюється залежно від конкретної ситуації.

Відмінні риси маси:

- 1) складається з анонімних індивідів;
- 2) члени маси практично не взаємодіють між собою;
- 3) нездібна діяти погоджено і єдино, як натовп;
- 4) члени групи можуть мати різне суспільне положення;
- 5) включає людей з різними класовими позиціями, професійним і культурним рівнем, матеріальним станом;
- 6) члени маси зазвичай фізично відокремлені один від одного;
- 7) позбавлена рис суспільства або общини;
- 8) не має соціальної організації, структури статусних ролей.

Психологічні характеристики маси:

- 1) імпульсивність і мінливість – масою керують несвідомі наказові імпульси, які можуть бути як позитивними (героїзм, благородство), так і негативними (боязкість, жорстокість), здатні перемогти навіть інстинкт самозбереження;

- 2) ненавмисність – у маси немає продуманих намірів, всі її наміри і відчуття народжуються залежно від ситуації і існують обмежений час. Маса не виносить ніякого відстрочення між своїм бажанням і його здійсненням;
- 3) навіюваність, легковірність, не критичність – маса позбавлена розуму, вона не знає ні сумнівів, ні коливань і негайно переходить до самих крайніх дій;
- 4) дратівливість – збуджується від незначних подразників, схильна до всього крайнього;
- 5) низька інтегрованість, слабка згуртованість більшої її частини;
- 6) багата уява, яка вимагає ілюзій, міфів.

Масою управляє еліта. Вона легко підкоряється вождеві, який не переконує масу, а підпорядковує силою, авторитетом. Вождь не потребує ніякої логічної оцінки своїх аргументів. Його завдання полягає лише в постійному перебільшенні і повторенні одного і того ж. Для збереження влади над групою вождеві необхідний протистоячий реальний або уявний об'єкт, супротивник, на якого він направляє агресивний потяг членів маси. Вірним союзником вождя є страх.

Згідно психоаналітичної теорії З. Фрейда, в основі зв'язків, які об'єднують масу, лежить ідентифікація дитини з отцем. Маса проектує на вождеві несвідомий образ прабатька, яке перетворюється в масовій свідомості в Бога.

10. Психологія масовидних явищ.

Громадська думка – це публічно виражена, схвалена суспільством і поширена думка, яка несе в собі оцінку і відношення до якої-небудь події, що представляє інтерес для суспільства.

Функції громадської думки:

- 1) нормативна – вироблення певних суспільних норм поведінки;
- 2) аксіологічна – вироблення певних цінностей;
- 3) регуляторна – регулювання певної поведінки;
- 4) оцінна – виражає і відображає оцінки подій і фактів.

Форми прояву громадської думки:

- 1) оцінка;
- 2) скарги;
- 3) ради;
- 4) побажання;
- 5) схвалення;
- 6) незадоволеність;
- 7) засудження;
- 8) несхвалення;
- 9) незгода;
- 10) протест.

Форми прояву можуть бути обґрунтовані і необґрунтовані.

Структура громадської думки:

- 1) знання, які можуть бути істинними або помилковими;
- 2) відчуття;
- 3) уявлення – це образи предметів і явищ, що виникають в мозку на основі нашого попереднього досвіду без дії цих предметів і явищ в даний момент на органи чуття.

Етапи формування громадської думки:

- 1) етап створення і залучення уваги громадськості до нової, суспільно значущої проблеми, факту, явища, нового підходу до оцінки тих або інших явищ дійсності, що вже мали місце;

- 2) етап становлення – характеризується підвищенням рівня компетентності громадської думки, за рахунок дії засобів масової інформації, пропагандистських джерел (листівок, плакатів, рекламних щитів і т.д.);
- 3) етап поширеності – подальше розширення меж громадської думки, його тиражування і трансляція.

Наслідки деформації громадської думки:

- 1) формування неправильних стереотипів і оцінки поведінки;
- 2) створення злочинної субкультури;
- 3) встановлення негативних традицій;
- 4) спотворення моральних цінностей.

Інтереси соціальних груп – це соціально-психологічні явище, які роблять значний вплив на розвиток різних соціальних інститутів суспільства.

Кожен соціальний інститут представляє інтереси конкретної соціальної групи і служить їх реалізації. Інтереси одного соціального інституту можуть йти в розріз інтересам іншого, викликаючи розвиток конфліктів в суспільстві.

Мода – соціальне психологічне явище переваги, що надається масовою, груповою свідомістю в певний період часу яким-небудь формам життєдіяльності.

Поняття моди відноситься як до зачіски, манері одягатися, поведінці, так і до місця покупки (у дорогих магазинах, в супермаркетах або на базарі), способу життя, облаштування будинку, квартири, виду автомобіля, політичним переконанням, ідеології і навіть релігії.

Функції моди:

- 1) функція виділення – бажання виділитися на тлі інших новою зовнішньою формою (одягом, зачіскою, поведінкою, мовою і т.д.), підводячи цим свій статус, прославляючи себе, відокремлюючи від інших;
- 2) функція наслідування – прагнення хоч би зовні бути схожим на людей з референтної групи;
- 3) економічна функція – мода сприяє просуванню товарів на ринку в умовах його пересичення;
- 4) функція маніпуляції масовою свідомістю в потрібному напрямі (відвернення або, навпаки залучення уваги і т.д.);
- 5) функція диференціації – мода показує приналежність до певної групи, шару суспільства і ін.

Традиції – це статичне соціально-психологічне явище, що є соціально-культурною спадщиною, способом зберігання, передачі і відтворення досвіду. Традиції направлені на зміцнення стабільності суспільства.

Види традицій:

- 1) національні;
- 2) культурні;
- 3) трудові;
- 4) виховні і ін.

До соціально-психологічних явищ також відносяться чутки, молодіжна субкультура і т.д.

11. Поняття натовпу.

Натовп – це безструктурне, контактне, неорганізоване скупчення людей, що характеризується відсутністю загальної мети, зв'язаних схожістю емоційного стану і загальним об'єктом уваги. Натовпу властивий високий ступінь конформізму складових її індивідів, на яких він робить сильний психологічний вплив.

Соціально-психологічні особливості натовпу:

- 1) придушення відчуття відповідальності за власні вчинки;
- 2) підвищення групової навіюваності і зниження ефективності дії механізмів контрнав'ювання;
- 3) підвищення емоційності сприйняття дійсності;
- 4) поява відчуття сили і усвідомлення анонімності.

Механізмами формування натовпу є чутки і циркулярна реакція, під якою розуміють наростаюче взаємоспрямоване емоційне зараження. Механізмами дії на натовп також є зараження, навіювання, переконання і наслідування. Основну роль в розвитку цих механізмів грає масове спілкування, що має властивістю психологічну дію на поведінку і діяльність учасників натовпу, яке свідомо використовується організаторами ексцесів.

Основними засобами, використовуваними при формуванні натовпу є:

- 1) слово в експресивному виразі у вигляді закликів, вигуків і т.д.;
- 2) сила шуму і його частота.

Потенційними натовпами є:

- 1) публіка – велике короткочасне утворення людей, що виникає на основі загальних інтересів;
- 2) зовні неорганізовані контактні спільності, такі, що діють у край емоційно і одностайно;
- 3) великі за чисельністю аморфні групи, члени яких не мають в своїй більшості прямих контактів між собою, але зв'язані яким-небудь загальним більш менш постійним інтересом.

Ролева структура натовпу:

- 1) організатори масових ексцесів – фізичні особи, які найчастіше належать якій-небудь організації або діють по її вказівці. Вони проводять підготовчу роботу із створення натовпу (заздалегідь «програють» і планують ексцеси), вибираються слухний час і привід для створення ексцесів;
- 2) призвідники – це особи, що претендують на завоювання лідируючого положення, які розгортають активну намовницьку діяльність, направляють дії учасників, розподіляють ролі, поширюють провокаційні чутки і т.д.;
- 3) підбурювач – це фізична особа, завдання якої полягає в тому, щоб спровокувати, розв'язати конфлікт;
- 4) активні учасники – особи, що входять в склад, т.н. «ядра» натовпи, створюючи її ударну групу;
- 5) конфліктні особи – особи, прагнучі в анонімній обстановці звести рахунки з особами, що знаходяться з ними в конфлікті, розрядити емоційну напругу, дати вихід своїй неприборканій вдачі, садистським імпульсам. У числі таких осіб немало психопатичних осіб, хуліганячих елементів, наркоманів;
- 6) особи, що сумлінно помиляються – фізичні, які є безпосередніми учасниками ексцесів, в результаті помилкового сприйняття причин обстановки, що склалася, помилкового розуміння принципу справедливості або під впливом чуток;
- 7) емоційно нестійкі особи, які ідентифікують свої вчинки із загальним напрямом дій учасників. Для них властива підвищена навіюваність, заражуваність загальним настроєм, знижена опірність впливам інших людей;
- 8) що цікавляться – люди, які спостерігають з боку і не втручаються в хід подій, але своєю присутністю підсилюють емоційне збудження інших учасників;
- 9) що прилучилися – особи, які стають учасниками ексцесів із-за боязні фізичної

розправи, під впливом погроз з боку організаторів і підбурювачів.

12. Види натовпів.

По керованості:

- 1) стихійний – натовп, поява і формування якого відбувається самостійно, без участі конкретних фізичних осіб;
- 2) ведений – натовп, який із самого початку формується під впливом певної фізичної особи, її лідера.

По рівню активності:

- а) пасивний (спокійний) натовп характеризується відсутністю емоційного збудження;
- б) активний натовп характеризується наявністю різного ступеня емоційного збудження.

По характеру поведінки людей:

- 1) простий (оказіональний) натовп – скупчення осіб, що утворюється на основі бажання отримати інформацію про несподівано виниклу подію, свідком якої вони стали (дорожня аварія, пожежа, бійка і т.п.). Такий натовп зазвичай утворюється з осіб, що випробовують потребу в гострих відчуттях, враженнях і об'єднуючий до декількох сотень осіб. Він не представляє небезпеки, але може створювати перешкоди і незручності. Проте, при особливих ситуаціях, такий натовп може перетворитися на діючий, агресивний і навіть зробити самосуд;
- 2) експресивний натовп – формується з людей, що спільно виражають сильні відчуття (радоші, горя, гніву, обурення, протесту і т.п.). Такий натовп може складатися з поклонників рок-музикантів, естрадних зірок на їх концертах, з числа глядачів, присутніх на спортивних змаганнях, з любителів гострих відчуттів, що виникають під впливом азартних ігор, наркотиків, учасників святкові і похоронних ходів при похоронах людей, загиблих в результаті аварій, катастроф і т.д. Крайнім різновидом експресивного натовпу є екстатичний натовп, що характеризується станом загального екстазу на основі ефекту зараження або під впливом наркотиків (дискотеки, масові релігійні ходи і т.д.);
- 3) конвенціональний натовп – формується на основі інтересу до якої-небудь задалегідь оголошеної масової розваги, видовища. Конвенціональний натовп зазвичай складають уболівальники на стадіоні, які є не просто любителями спорту, а особами, що переживають почуття прихильності до якої-небудь з команд. Такий натовп здатний лише тимчасово слідувати нормам поведінки;
- 4) натовп, що діє, – здійснює дії щодо конкретного об'єкту. Розділяється на:
 - а) користолюбний натовп – характеризується розв'язуванням неврегульованого безпосереднього конфлікту за володіння якими-небудь цінностями. Такий натовп складався за часів тотального дефіциту на підприємствах торгівлі при продажі товарів, що мають великий попит; у кас, що реалізують квитки на стадіони, спортивні змагання, видовищні події і засоби транспорту. Він може провокуватися властями, що ігнорують життєві інтереси громадян або що роблять замах на них. Крайнім варіантом натовпу, що здобуває, є мародери, які розгромляють продовольчі склади, квартири, грабують живих і мертвих в місцях крупних катастроф, стихійних лих, військових дій;
 - б) натовп, що рятується, – виникає в стані паніки при порятунку від реального або уявного джерела небезпеки;
 - в) повстанський натовп – формується під впливом несправедливих дій властей на основі загального обурення;
 - г) агресивний натовп – характеризується вищим ступенем емоційного збудження, об'єднаний сліпою ненавистю до конкретного об'єкту (державного діяча, релігійного

або політичного руху, управлінської структури). Поведінка агресивного натовпу наносить найбільшої шкоди в тих випадках, коли його дії набувають характеру масових безладів (групових ексцесів). Для нього характерна наявність протиправних дій: биття, погроми, підпали і т.д.

13. Формування натовпу.

Життєві ситуації і місця, утворення натовпів:

- 1) стихійні лиха (землетруси, виверження вулкана, крупні повені);
- 2) очікування суспільного транспорту в транспортних вузлах (на вокзалах, в метро і т.д.);
- 3) масові видовища (спортивні матчі, естрадні концерти і т.п.);
- 4) політичні акції (демонстрації, мітинги, страйки)
- 5) місця масових святкувань і відпочинку (стадіони, площі і вулиці міст, приміщення і майданчики для крупних дискотек і т.д.) і ін.

Стадії формування агресивного натовпу:

- 1) стадія дискутуючого натовпу – первинний вид натовпу, початкуючого психологічно розвиватися. Є сукупністю людей, присутніх по якому-небудь приводу, які ведуть між собою розмови, обмінюються думками, оцінками, надають один на одного той або інший вплив. Це вплив найчастіше непомітний, слабкий і не приводить до дій, що порушують громадський порядок;
- 2) стадія ускладнення обстановки або утворення ядра натовпу – характеризується виникненням соціальної напруженості, накопиченням незадоволеності. Це відбувається в результаті того, що люди знаходяться впритул, штовхаються, обмінюються репліками, емоціями, на них починають активно діяти механізми зараження, навіювання, наслідування. Наявність в натовпі збудженої людини або невеликої групи можуть стати ядром збудженого натовпу, від якого збудження, що зародилося, починає розповсюджуватися на весь натовп. На цій стадії починає діяти «циркулярна реакція» і «процес кружляння» – взаємне напруження, яке, як центрифуга, розгонить емоції і формує з натовпу якусь спільність, сприяючи переходу натовпу на наступну стадію;
- 3) стадія потенційно агресивного натовпу, характеризується:
 - а) появою нового загального об'єкту уваги – якогось образу, що розділяється всіма, який сприяє об'єднанню натовпу;
 - б) появою помилкових пояснень причин події і вимог щось зробити;
 - в) збільшенням чисельності групи приєднанням до неї перехожих, мешканців довколишніх будинків і інш.;
 - г) появою адресності своїх претензій, визначення «винуватців» події і акумулювання свого емоційного запалу на них.

Загостренню обстановки сприяють такі кризові явища, як:

- а) різке посилення розшарування суспільства на багатих і бідних;
 - б) зниження рівня життя унаслідок спаду виробництва, інфляції, зростання цін;
 - в) виникнення тривожної інформації, чуток;
 - г) несправедливі дії представників влади;
 - д) ослаблення авторитету влади;
 - ж) об'єднання опозиції і поява лідера, що має авторитет серед основної маси населення і охочого добитися влади будь-яким шляхом;
- 4) стадія групових ексцесів або агресивного натовпу, що діє, починається з виникнення будь-якого, самого незначного приводу (поштовху, різкого крику і т.д.), який використовується призвідниками як детонатор події і дозволяє втягнути в «воронку»

подій великі групи людей;

5) стадія загасання групового ексцесу характеризується тривалішим проміжком часу, чим всі попередні стадії разом узяті. То тут то там, можуть спалахувати нові вогнища, викликані чутками, незадоволеністю.

Особливості ексцесів:

- 1) стають незалежними від породжуваних їх причин;
- 2) можуть виникати навіть тоді, коли ці причини вже вичерпані;
- 3) вимоги здійснюються з позицій сили і в той же час анонімності;
- 4) дії раптові і невідворотні;
- 5) цілеспрямовані дії силових структур утруднені;
- 6) направлені на залучення уваги суспільства до подій;
- 7) у групових ексцесах бере участь великої кількості осіб, схильних до ризику.

14. Психологічні властивості натовпу.

У когнітивній сфері натовпу:

- 1) нездатність до усвідомлення – натовп рухомий несвідомими, інстинктивними і імпульсивними мотивами;
- 2) особливості уяви – натовп володіє властивістю створювати прості і ясні образи, рівні по своїй жвавості до реальних;
- 3) спотворення інформації і подій аж до колективних галюцинацій;
- 4) особливості мислення:
 - а) нелогічність мислення;
 - б) нереальність створюваних ним образів;
 - в) відсутність осмислення;
 - г) міркування ґрунтуються на асоціаціях;
 - д) сприймаються лише прості, зрозумілі ідеї і такі, що влаштовують натовп;
 - е) натовпу неважливо реалістичні це ідеї чи ні;
 - ж) дії натовпу завжди неумисні;
 - з) категоричність думок;
 - и) консерватизм – нетерпимість до нововведень і безмежне благоговіння перед традиціями;
 - к) навіюваність рівна по силі навіюваності в гіпнотичному стані;
 - л) максималізм – вселені натовпу, ідеї або вірування сприймаються або відкидаються цілком;
 - м) абсолютизм – ідеї сприймаються або як абсолютні істини, або як абсолютні помилки;
 - н) поняття неможливого для натовпу не існує;
 - о) схильність до заражуваності і наслідування;
- 5) натовпу властивий стан вичікувальної уваги, яка полегшує навіювання;

Для емоційно-вольової сфери:

- 1) емоційний «резонанс» – учасники натовпу при обміні емоційними зарядами поступово розжарюють загальний настрій до такого ступеня, що відбувається емоційний вибух, насилу контрольований свідомістю;
- 2) висока чуттєвість – натовп володіє тільки простими і крайніми відчуттями, які сильно перебільшені;
- 3) зникнення індивідуальності людей і народження надіндивідуального (трансцендентального) «Я» натовпу;
- 4) висока сила імпульсів натовпу, які не піддаються придушенню навіть інстинкту самозбереження;

- 5) розповсюдження і перебільшення відчуттів відбувається завдяки навіюванню, зараженню і загальному схваленню, яке і сприяє значною мірою зростанню його сили;
- 6) відсутня відповідальність;
- 7) упевненість в безкарності і відчуття всемогутності дають можливість людям в натовпі проявляти такі відчуття і здійснювати такі дії, які просто немислимі і неможливі для них поза натовпом;
- 8) для натовпу характерна однобічність відчуттів;
- 9) екстремізм – всі сили натовпу направлені на руйнування;
- 10) об'єднання натовпу відбувається лише при виникненні протистояння;
- 11) натовп не здібний до рефлексії, він не може оцінити свої вчинки з боку, у нього відсутнє критичне відношення до себе;
- 12) натовпу властиво переоцінювати себе і свою бездоганність;
- 13) доброту натовп вважає слабкістю і підкоряється тільки силі;
- 14) бажання і потреби натовпу дуже сильні, але недовговічні.

У темпераментальній сфері:

- 1) фізична активність – ідея, що оволоділа натовпом, прагне виразитися у дії;
- 2) дифузність – спонукачі натовпу дуже різноманітні, чим пояснюється його надзвичайна мінливість і непостійність думок;
- 3) натовп легко перетворюється з одного виду в інший.

У моральній сфері:

- 1) моральність – натовп може демонструвати високу моральність, піднесені відчуття і наміри, такі як самовідданість, відданість, безкорисливість, самопожертвування, відчуття справедливості і ін. Проте, ці наміри можуть дуже швидко міняти свою полярність з плюса на мінус;
- 2) для натовпу характерне сліпе підпорядкування, зведення вождя в ранг Бога, і здатність проходження за ним куди завгодно. Натовп потребує беззаперечної віри і володіє лютою нетерпимістю, до всіх хто намагається заперечувати його думку.

15. Особливості поведінки індивіда в натовпі.

Потрапляючи в натовп індивід набуває ряду специфічних психологічних особливостей, які можуть бути абсолютно не властиві йому як індивідові. Появу цих властивостей визначає його поведінка в натовпі.

Властивості людини натовпу:

- 1) знижений самоконтроль – знижується здібність до довільної регуляції власної поведінки і зростає залежність від натовпу, він неусвідомлено підкоряється зовнішньому впливу;
- 2) втрата індивідуальності і єднання людини з натовпом – люди в натовпі поступово втрачають індивідуальні цілі і наміри, відбувається рівняння їх психологічних проявів, їх поведінка стає схожою один на одного. Індивіди, складові натовпу, незалежно від їх способу життя, занять, характеру і розумових здібностей, перетворюючись на натовп утворюють колективну душу, що примушує їх відчувати, думати і діяти абсолютно інакше, ніж відчував, думав і діяв кожен з них окремо. Натовп як система, що складається з окремих елементів (індивідів), об'єднаних разом набуває тих якостей, які не були властиві жодному її елементу (індивідові) окремо;
- 3) бездуховність – набуваючи колективної душі, людина як би втрачає свою;
- 4) інстинктивність – переважання інстинктивних бажань над волею, чому неабиякою мірою сприяє анонімність і безвідповідальність індивіда в натовпі. Спостерігається соціальна деградація особистості;
- 5) анонімність – індивідуальність людини втрачається в «безликій масі», людина як би

опиняється в натовпі безіменною. Анонімність створює помилкове відчуття незалежності від яких-небудь зв'язків, її руки «розв'язуються»;

6) безвідповідальність – втрата відчуття відповідальності, що є стримуючим началом для індивіда;

7) нездатність утримувати увагу на одному і тому ж об'єкті і легке перемикання уваги, яке визначається зовнішніми умовами;

8) зниження інтелектуальних якостей особистості – натовп як би зрівнює інтелект всіх вхідних в неї осіб узятих поза натовпом;

9) не критичність мислення – сприймана інформація і власна поведінка індивіда оцінюються їм по занижених нормах;

10) особливості переробки інформації людини натовпу полягають в тому, що вона легко сприймає різноманітну інформацію, швидко переробляє її і поширює, при цьому абсолютно мимоволі спотворюючи, трансформуючи сприйняту інформацію, тобто породжує чутки;

11) несвідомість – в натовпі відбувається розчинення свідомої особистості. Людина натовпу діє, не усвідомлюючи дійсних мотивів небезпеки, жорстокості, несправедливості і жахливості своїх дій;

12) підвищена навіюваність – людині натовпу властива велика довірливість до незвичайної інформації, свідомо нездійснених обіцянок, вона може слідувати неймовірним, абсурдним закликам, гаслам;

13) підвищена активність – обумовлена мобілізацією всіх ресурсів індивіда, завдяки чому в натовпі людина може проявити такі фізичні якості, які недоступні їй поза натовпом (швидко бігти, підняти щось важке, високо стрибнути і т.д.);

14) відчуття всемогутності і незборимої сили, також сприяє тому, що індивід піддається прихованим інстинктам;

15) непередбачуваність, нетиповість, незвичність поведінки;

16) полягання людини в натовпі близько до гіпнотичного трансю;

17) невмотивованість поведінки – індивід дуже легко приносить в жертву свої особисті інтереси інтересам натовпу;

18) підвищена емоційність сприйняття всього, що людина бачить і чує навколо себе. Проте, людина не помічає відтінків, вона сприймає всі враження в цілому і не знає ніяких переходів.

16. Психологія чуток.

Чутки – це достовірна або частково достовірна інформація про значущий об'єкт, циркулююча у вигляді усного повідомлення.

Модель психологічної дії чуток включає:

1) джерело слуху;

2) суб'єкт психологічної дії – індивід, який передає чутки;

3) власне слух;

4) об'єкт психологічної дії – індивід сприймаючий чутки.

Етапи психологічної дії чуток:

1) операційний – дія суб'єкта;

2) процесуальний – ухвалення (неприйняття) дії об'єктом;

3) результат дії чуток – наслідки перебудови психіки об'єкту.

Чутки впливають на центральну нервову систему, викликаючи підвищену напруженість, стрес, астеничні психічні стани, аж до істерики.

Види чуток:

1) по достовірності:

- а) абсолютно недостовірні;
 - б) недостовірні з елементами правдоподібності;
 - в) правдоподібні;
 - г) достовірні з елементами неправдоподібності.
- 2) по експресивності:
- а) слух-бажання;
 - б) лякаючий слух;
 - в) агресивний слух.
- 3) за походженням:
- а) стихійні;
 - б) навмисне сфабриковані:
- первинні – спочатку сфабриковані чуточки;
 - вторинні – чуточки, які зародилися стихійно, але, були прикрашені зацікавленими в них особами.
- 4) по силі впливу:
- а) що розбурхують групову думку;
 - б) що викликають одиночну і групову антигромадську думку;
 - в) руйнуючі зв'язки між особами і групами.

Чинники, сприяючі розповсюдженню чуток:

- 1) напружена несприятлива, невизначена обстановка в групі і навколишньому її середовищі (надзвичайні обставини, стан бойових дій і ін.);
- 2) відсутність або недолік офіційної інформації про обстановку;
- 3) недовіра до інформації властей;
- 4) наявність осіб, зацікавлених в розповсюдженні чуток (про зміну курсу валют і акцій і т.д.);
- 5) загальна втома, виснаження;
- б) підтвердження попередніх чуток;

Мотиви розповсюдження чуток:

- 1) потреба в самоствердженні – наявність інформації, що цікавить всіх, говорить про близькість до джерела влади і отже про високий статус особистості, що володіє нею;
- 2) відчуття солідарності – прагнення попередити людей про загрожуючу їм небезпеку;
- 3) незадоволеність від одноосібного володіння тривожною інформацією, яка для посилення ефекту навмисно посилюється неприємними подробицями;
- 4) прагнення дістати на свою сторону якомога більше прихильників;
- 5) підштовхування до групових дій, які важко і небезпечно здійснювати поодиноці;
- б) прагнення вийти в лідери;
- 7) бажання ослабити свого суперника, посіяти в його таборі розбрат.

Соціально-психологічні особливості сприйняття чуток:

- 1) прагнення уберегти себе і своїх близьких від неприємностей, підготуватися і зменшити утрату;
- 2) прагнення рятуватися разом зі всіма;
- 3) анонімність слуху, що додає йому характер достовірності;
- 4) схвалення слуху більшістю;
- 5) легка навіюваність і заражуваність частини людей;
- б) низький рівень освіти і інтелектуальна нездатність самостійно і тверезо оцінити правдоподібність і обґрунтованість слуху.

Функції чуток:

- 1) задоволення і стимуляція природної соціальної потреби до спілкування і пізнання

навколишнього світу;

2) зниження невизначеності по відношенню до важливих подій;

3) допомога зорієнтуватися в ситуації і регуляція поведінки людини;

4) передбачення соціальних подій, що допомагає людині їх передбачити, внести корективи, обдумати поведінку.

Наслідки чуток:

1) зростання напруженості;

2) створення умов тривожного очікування і невпевненості;

3) відчуття безпорадності перед погрозами, що насуваються;

4) зниження працездатності;

5) збільшення конфліктів

6) можливий вибух незадоволеності і афективної поведінки.

17. Психологія паніки.

Паніка (грец. *panikon* – несвідомий жах) це стан масового страху при явній або уявній загрозі.

Характеристики паніки:

1) виникає у великих за чисельністю групах;

2) викликається відчуттям некерованого страху, заснованого на реальній або уявній загрозі;

3) виникає стихійно і неорганізовано;

4) властива поведінкова невизначеність людей (стан розгубленості, неясності, хаотичність в діях і неадекватність поведінки в цілому).

Види паніки:

1) по обхвату людей:

а) масова – охоплює великі маси людей (при пожежах, повенях і т. д.);

б) індивідуальна – паніка окремої людини (студента перед іспитом, жінки перед пологами);

2) по характеру:

а) афективна паніка – групова реакція, регульована сильними відчуттями жаху і страху, що миттєво охопили людей. Починається з індивідуальної паніки окремих істеричних осіб (панікерів), які заражають панічними настроями інших людей. Характерний стан гострого психозу, істерії, не контрольованої поведінки, туманне сприйняття того, що оточує;

б) поведінкова паніка (панічні настрої) - це емоційно продиктовані осмислені рішення і дії, які не завжди адекватні загрозі або причині, спонукаючих до них. Розвивається і затухає поступово. Виникає не в натовпі, а серед населення або його окремих груп.

Форми прояву паніки:

1) масова втеча – це неусвідомлена втеча людей від уявної або реальної небезпеки;

2) панічні настрої – це психологічні стани окремих осіб або цілих класів, шарів суспільства, при якому міняється співвідношення між орієнтуючими і регулюючими компонентами, емоційним і раціональним. Поведінка стає схильною до випадкових стимулів і погано передбаченою;

3) економічна паніка найчастіше зустрічається на банківських біржах, через що спостерігається або неймовірний наплив вкладників, або фінансова криза, при інфляції, підвищенні цін і зміні економічного устрою життя в країні.

Чинники, сприяючі розвитку паніки:

1) атмосфера тривоги і невпевненості великої групи людей;

- 2) небезпека, яка у разі звершення загрожує людині смертю, каліцтвом або втратою майна;
- 3) короткочасність ситуації для ухвалення рішення, від якого багато що залежить;
- 4) необхідності діяти без усвідомленого плану;
- 5) наявності збудливих і стимулюючих паніку чутток;
- 6) велика кількість людей, схильних до паніки;
- 7) деякі непередбачувані фізичні, психічні і соціальні чинники (збіг обставин).

Чинники, які перешкоджають паніці:

- 1) соціально-демографічні особливості:
 - а) високий рівень освіти;
 - б) майновий статус;
 - в) чоловіча стать;
 - г) дорослий вік;
- 2) психологічні властивості особистості (критичність мислення, упевненість в собі, знижена навіюваність).

Розвиток паніки:

- 1) поява стимулу до паніки;
- 2) сильна емоційна реакція окремих індивідів, які починають кидатися і сіяти паніку;
- 3) емоційне зараження оточуючих, які також приходять в панічний рух;
- 4) загальна паніка, яка супроводжується криками, криками тих, хто гине в тисняві або панічній втечі;
- 5) відновлення спокою в результаті порідшання натовпу і втрати сил, апатія.

Способи запобігання паніці:

- 1) на першому етапі – гучне і владне переконання;
- 2) на другому – плануючі і регулюючі накази несхильних до панічного стану осіб;
- 3) на третьому – застосування надсильного подразника (попереджувального пострілу, голосно переданого через мегафон наказу про припинення паніки з подальшими вказівками дій).

Контрольні питання

1. Основні ознаки великих соціальних груп.
2. Види великих соціальних груп.
3. Рівні розвитку великих соціальних груп.
4. Чинники, що визначають рівень психологічної спільності груп.
5. Психологія класів.
6. Соціально-психологічні ознаки класів.
7. Етнопсихологічні особливості народу.
8. Психологічна структура суспільства.
9. Соціально-психологічні шари суспільства.
10. Системоутворюючі базові компоненти психології суспільства.
11. Психологія партій.
12. Психологія релігії і її основні функції.
13. Конструктивні і деструктивні релігійні рухи.
14. Психологічні характеристики маси.
15. Громадська думка і її функції.
16. Мода і її соціально-психологічні функції.
17. Традиції, їх види і функції в суспільстві.
18. Натовп і його соціально-психологічні особливості.
19. Особливості поведінки людини в натовпі.

20. Психологія чуток.
21. Психологія паніки.

ПЛАН-КОНСПЕКТ

лекції з навчальної дисципліни «Соціальна психологія»

ТЕМА: «ПРОБЛЕМА СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ»

Нормативне забезпечення:

Час: 2 год. 40 хв.

Місце проведення лекції: аудиторія за розкладом занять.

Порядок проведення лекції

Вступ

1. Соціально-психологічні характеристики особистості.
2. Соціально-психологічні типології особистості.
3. Зміст процесу соціалізації.
4. Стадії процесу соціалізації.
5. Соціалізація і адаптація.
6. Соціальна поведінка особистості і її регуляція.
7. Соціальна установка особистості, її формування і зміна.
8. Механізми психологічного захисту.
9. Психологія людської агресивності.

Висновки

Література

1. Андреева Г.М. Социальная психология. – М. : Аспект Пресс, 2001. - 376 с.
2. Введение в практическую социальную психологию : учебное пособие для высших учебных заведений / под ред. Ю.М. Жукова, Л.А. Петровской, О.В. Соловьевой. – 2-е исправ. изд. – М. : «Академия», 1996. –373 с.
3. Динамика социально-психологических явлений в изменяющемся обществе /Отв. ред. А. Л, Жураилев. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1996.
4. Крысько В.Г. Социальная психология : схемы и комментарии / В.Г. Крысько. – М.: Изд-во «ВЛАДОС-ПРЕСС», 2001. –208 с.
5. Парыгин Б. Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории. СПб.: ИГУП, 1999.
6. Шибутанин Т. Социальная психология : учебное пособие / Т. Шибутанин. – Р-на-Д. : «Феникс», 1998. –544 с.

Розробив:

доцент кафедри
загальної психології,
к. психол. н., доцент

Н.Є. Афанасьєва

ЛЕКЦІЯ 16, 17

ТЕМА 4.1.

ПРОБЛЕМА СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ

1. Соціально-психологічні характеристики особистості.
2. Соціально-психологічні типології особистості.
3. Зміст процесу соціалізації.
4. Стадії процесу соціалізації.
5. Соціалізація і адаптація.
6. Соціальна поведінка особистості і її регуляція.
7. Соціальна установка особистості, її формування і зміна.
8. Механізми психологічного захисту.
9. Психологія людської агресивності.

1. Соціально-психологічні характеристики особистості.

Особливості соціально-психологічного підходу до розуміння особистості:

- 1) розглядає особистість одночасно з двох точок зору: психологічної і соціальної;
- 2) пояснює механізми соціалізації особистості;
- 3) розкриває соціально-психологічну структуру особистості;
- 4) дозволяє діагностувати і впливати на соціально-психологічну структуру особистості.

Світосприймання і світовідношення особистості – розуміння і відношення особистості до навколишнього світу, людського суспільства, цінності свого життя, сприйняття навколишнього соціального буття, необхідності самореалізації і самоствердження в суспільстві. Це світ у свідомості людини і розуміння себе в світі і сенсу свого життя.

Система потреб особистості, її мотивація на досягнення самореалізації і самоствердження. Згідно класифікації А. Маслоу можна виділити п'ять груп потреб, розташованих у вигляді піраміди:

- 1) фізіологічні потреби (потреби в їжі, воді, притулку, відпочинку і сексуальні потреби) лежать в підставі піраміди;
- 2) потреби в надійності (потреби в захисті від фізичних і психологічних небезпек, упевненість в задоволенні в майбутньому фізіологічних потреб);
- 3) соціальні потреби (потреби в розумінні, причетності до якої-небудь групи, прихильності і підтримці);
- 4) статусні потреби (потреби в пошані, самоповазі, особистих досягненнях, компетентності, визнанні);
- 5) потреби самовираження (потреби в реалізації своїх потенційних можливостей і зростанні як особистість) знаходяться на вершині піраміди.

Розташування потреб у вигляді піраміди показує, що потреби вищого рівня виникають після задоволення потреб нижчого ряду. Проте, пізніше було показано, що досягнення потреб вищого рівня не обов'язково йде через задоволення нижчих рівнів. Так, високо етична людина залишається чесною, навіть будучи «на мілині».

Цивілізованість особистості – відношення особистості до досягнень і цінностей людської культури. Ця характеристика описує особистість як члена світової спільноти, що володіє досягненнями сучасної культури, науки, техніки, освіти, інтелекту, моралі, гуманізму, демократії, екології, яка слідує моральним і правовим нормам і установкам, цивілізованим принципам життя.

Громадянськість особистості – це характеристика особистості як члена

суспільства, якому не байдужа доля Батьківщини, її народу, який знає і поважає його історію, традиції, культуру, вважає себе його частиною, дотримує і поважає його норми моралі і права і ін.

Групова інтегрованість особистості припускає ідентифікацію своєї особистості з конкретною спільністю, збіг її намірів і дій з груповою динамікою, розуміння єдності з людьми, що входять в них. Групова інтегрованість повинна поєднуватися з громадянськістю.

Комунікативність особистості – побудова відносин з людьми на основі відвертості, доброзичливості, дружності, здібності до розуміння, співпереживання (емпатійності) і безкорисливій допомозі (альтруїстичності), демократичності, справедливості, порядності і чесності.

Соціальна активність особистості – соціально-психологічна характеристика, згідно якої особу покладає відповідальність за свої вчинки, успіхи і невдачі, суспільне положення на самого себе.

Самореалізованість особистості – рівень фактичної реалізованості психологічних можливостей особистості, їх розвиненість, яка виявляється в можливостях досягнення успіху в житті.

Життестійкість особистості – здатність переносити труднощі, знегоди, невдачі в житті, яких зовсім уникнути не можна, уміння «тримати удар», не зневірятися при невдачах, відноситися до них як до переборних, робити висновки і не повторювати помилок.

Самосвідомість особистості – це усвідомлення і оцінка свого «Я-образа» в суспільстві, уміння в думках дивитися на себе з боку, очима інших людей, уміння оцінювати себе з їх позицій.

2. Соціально-психологічні типології особистості.

Типологія А.Ф. Лазурського. У основу типології покладений ступінь розвитку людини і її пристосованості до середовища.

Типологія включає три рівні:

1) низький рівень:

а) розсудливий тип – характеризується розвиненою розсудливістю, схильністю аналізувати мотиви і наслідки дій, володіє слабкою обдарованістю, унаслідок чого схильний копіювати чужі дії;

б) афективний тип може бути рухомим, плотським або мрійником;

в) активний тип (імпульсний енергійний (характеризується безладністю, необдуманістю своїх дій і їх наслідків, схильністю до ризику, азартних ігор), покірно-діяльний, упертий);

2) середній рівень:

а) непрактичні теоретики-ідеалісти (учені (розвинене послідовне мислення, наукові інтереси), художники і релігійні споглядальники (розвинена уява));

б) практики-реалісти (альтруїсти (розвинена здібність до співчуття, симпатії), громадські діячі, владні (володіють твердою волею і здатні впливати на оточуючих), господарські (обачливі, направлені на практичні цілі);

3) вищий рівень – характеризуються наявністю вищих людських ідеалів (альтруїзм, знання, краса, релігія, суспільство і ін.) свідомістю, координованістю душевних переживань.

Типологія особистості Е. Шпрангера ґрунтується на відмінностях ціннісних орієнтаціях, життєвих позиціях і відносинах особистості до конкретних видів діяльності.

Виділяється шість основних типів:

- 1) теоретична людина – характерна пристрасть до проблем, неясних питань, їх пізнання і пояснення;
- 2) економічна людина – головним є мотив корисності, досягнень в своїй діяльності;
- 3) естетична людина – характерне власне світобачення, краса духу, дбайливе відношення до природи;
- 4) соціальна людина – характеризується соціальною спрямованістю діяльності, прагненням до контактів з іншими людьми;
- 5) політична людина – характеризується переважанням влади як основної цінності;
- 6) релігійна людина – основною вважає вищі цінності душі.

Типологія Е. Фрома заснована на домінуючих установках в соціальному середовищі:

1) особистості з рецептивною (що бере) установкою – характеризуються переконанням, що єдиним способом отримання бажаного є отримання із зовнішнього джерела, від інших. Основною технікою є очікування отримання блага. Оптимістичні, доброзичливі, серцеві, допомагають з розрахунку;

2) особистості з експлуаторською (що оволодіває) установкою – відрізняються від попереднього типу тільки технікою, діючи хитрістю і силою, вилучає благо у інших. Цинічні, підозрілі, ворожі, заздрісні;

3) особистості з користолобною (що зберігає) установкою – характеризуються схильністю до ощадливості того, що мають. Наполегливі, цілеспрямовані, терплячі, уперті, скритні;

4) особистості з ринковою (що обмінює) установкою – переконані, що все продається і купується, успіх залежить від того, наскільки вигідно вдасться продати свою працю на ринку. Практичні, діловиті, жадібні і обачливі.

Типологія по «соціометричному статусу» в групі:

- 1) «зірка» – особистості, що має найбільшу популярність;
- 2) «переважаючий» – особистості, що отримала більш ніж середнє число соціометричних виборів;
- 3) «відомий» – індивід, що отримав середнє число виборів;
- 4) що «нехтує» – людина, що отримала дуже мало (один або два) соціометричних виборів інших членів групи;
- 5) «ізолюваний» – індивід, що не отримав жодного соціометричного вибору;
- 6) «відкиданий» – член групи, що не тільки не отримав жодного вибору, але, більш того, що отримав відхилення (члени групи вказали, що не хотіли б мати з ним справ).

3. Зміст процесу соціалізації.

Соціалізація – це процес включення особистості в систему суспільних зв'язків і відносин, оволодіння і ухвалення суспільне прийнятних форм поведінки, норм, цінностей, внаслідок чого особистість стає повноправним членом суспільства.

Мається на увазі, що в процесі соціалізації відбувається перетворення спочатку асоціального суб'єкта на соціальну особистість. Завдяки соціалізації люди вчаться жити в суспільстві, ефективно взаємодіяти один з одним. Соціалізація йде повсюдно і безперервно в процесі свого фізичного і психологічного розвитку. Особливо значущими по своїх результатах і наслідках є перші 15–25 років.

Параметри соціалізації:

1) зміст процесу соціалізації:

- а) засвоєння соціальних норм, умінь, стереотипів;
- б) формування соціальних установок і переконань;
- в) входження індивіда в соціальне середовище;
- г) залучення індивіда до системи соціальних зв'язків;
- д) самоактуалізація «Я» особистості;
- е) засвоєння індивідом соціальних впливів;
- ж) соціальне навчання прийнятим в суспільстві формам поведінки і спілкування, варіантам життєвого стилю, входження в групи і взаємодії з їх членами;

2) широта соціалізації, тобто кількість сфер, в яких змогла пристосуватися особистість. Основними сферами соціалізації, для яких характерний розширення, множення соціальних зв'язків індивіда із зовнішнім світом, є:

- а) сфера діяльності;
- б) спілкування;
- в) самосвідомість;

3) джерела соціалізації:

- а) передача культури через соціальні інститути;
- б) взаємний вплив людей в процесі спілкування і спільної діяльності;
- в) первинний досвід, який зв'язується з періодом раннього дитинства, з формуванням основних психічних функцій і елементарних форм суспільної поведінки;

4) чинники соціалізації:

а) матеріальні, психологічно значущі чинники соціального середовища, які супроводжують людину все життя (політичні, економічні, житлові, фінансові, побутові та інші чинники) і обумовлені переважаючими в середовищі спілкування людини особливостями. Ці чинники завжди своєрідні для кожного індивіда;

б) соціально-психологічні чинники соціального середовища – це психологічні особливості людей, що постійно оточують людину в житті (члени сім'ї, друзі, однокласники і т.д.). Проте, іноді випадкові нетривалі контакти з людьми роблять на індивіда сильніший вплив, ніж постійні контакти. Особливо сильні соціально-психологічні впливи особистість відчуває при здобуванні освіти, орієнтованої на допомогу їй в соціалізації;

в) чинник власної соціальної активності людини.

5) механізми соціалізації:

- а) імітація, наслідування;
- б) ідентифікація;
- в) керівництво і ін.

б) інститути соціалізації (політичні, економічні, виховні інститути, сім'я, дитячі дошкільні установи, школа, трудовий колектив, неформальні групи, партії).

Основні соціально-психологічні умови соціалізації:

а) свобода вибору у поєднанні з відповідальністю за наслідки вибору соціалізації;

б) доступно-напружений психологічний шлях соціалізації, ведучий не тільки до свободи спілкування і поведінки, але і до підвищення статусу в результаті освіти;

в) усвідомленості вибору шляхів і способів самосоціалізації;

г) допомога в здійсненні вибору шляху соціалізації в підлітковому і юнацькому віці;

д) раннє включення особистості в соціально активну діяльність і отримання соціального досвіду;

е) сприятливе соціальне середовище в основних інститутах соціалізації особистості, таких як сім'я, школа, ВУЗ, трудовий, досуговий колектив;

ж) динамічність життя в групах, в яких відбувається соціалізація особистості.

4. Стадії процесу соціалізації.

Стадія первинної соціалізації – продовжується від народження до підліткового періоду, коли дитина засвоює соціальний досвід некритично, адаптується, пристосовується, наслідує. Велике значення на цій стадії мають пізнавальні процеси і оволодіння дитиною соціальними ролями в ігровій діяльності, її вправи в самоідентифікації, поява і закріплення системи очікувань, вимоги до неї з боку батьків, характер їх поведінки з нею. Відбувається в малих соціальних групах (сім'я, ясельна група і т.д.). Основними агентами соціалізації є батьки, родичі, друзі сім'ї і т.д. (первинні агенти соціалізації).

Стадія індивідуалізації (маргіналізації) спостерігається в підлітковому і юнацькому віці, відбувається у великих соціальних групах і виявляється бажанням виділити себе серед інших, критичним відношенням до суспільних норм поведінки. До первинних агентів соціалізації додаються вторинні – соціальні інститути соціалізації. Ці інститути по своєму соціальному статусу можуть бути формальними (офіційні установи суспільства (держави), які по своєму функціональному призначенню покликані виховувати і навчати кожне нове покоління (дошкільні установи, школи, вузи, установи культури і т.д.)) і неформальні інститути (різні соціальні групи, від малих до великих, в яких опиняється включеним індивід (сім'я, клас, група однолітків, етнічна спільність, референтна група і т.д.)).

Формальні і неформальні інститути соціалізації часто мають різні цілі і способи дії, унаслідок чого виникає боротьба між ними, результатами якої є такі соціальні явища як «діти вулиці», правопорушники і бунтівники, люди з «подвійною мораллю», розбіжність системи цінностей різних категорій громадян і т.д.

У підлітковому віці для стадії індивідуалізації характерне самовизначення поняття «Мир і я», нестійкість світогляду і характеру підлітка. У юнацькому віці виробляються стійкі властивості особистості.

Стадія інтеграції спостерігається в пізньому юнацькому віці, коли з'являється бажання знайти своє місце в суспільстві. Інтеграція проходить благополучно, якщо властивості людини приймаються групою, суспільством. Якщо не приймаються, можливі наступні результати:

1) збереження своєї несхожості і поява агресивних взаємодій (взаємин) з людьми і суспільством;

2) зміна себе;

3) конформізм, адаптація.

Стадія стійкої соціалізації або трудова стадія соціалізації продовжується весь період трудової діяльності людини, коли вона не тільки засвоює соціальний досвід, але і відтворює його. На цій стадії людина зазвичай досягає стабільного положення в суспільстві, що свідчить про соціально-психологічну адаптованість особистості;

Стадія втрати статусу або післятрудова стадія соціалізації починається з виходу на пенсію, характеризується відтворенням соціального досвіду, в процес передачі його новим поколінням.

5. Соціалізація і адаптація.

Процес соціалізації зазвичай розглядають як процес входження людини в соціальне середовище шляхом засвоєння і відтворення в особливостях своєї особистості і поведінки досвіду, накопиченого людством. Проте соціалізація це в

першу чергу адаптація (приспосовування) до культурних, психологічних і соціальних чинників.

Адаптація – процес пристосування і ефективної взаємодії організму з середовищем, який здійснюється на біологічному, психологічному і соціальному рівнях.

Процес біологічної адаптації спостерігається при зміні умов існування і служить цілям збереження гомеостазу.

Метою психічної адаптації є встановлення оптимальної відповідності особистості і навколишнього середовища в ході здійснення властивої людині діяльності, що дозволяє індивідуумові задовольняти актуальні потреби і реалізовувати пов'язані з ними значущі цілі.

Під соціальною адаптацією розуміється процес ефективного пристосування і взаємодії особистості з соціальним середовищем.

В процесі соціалізації відбувається соціально-психологічна адаптація особистості.

Соціально-психологічна адаптація – це інтеграційний показник стану людини, що відображає її можливості виконувати певні біосоціальні функції:

- 1) адекватне сприйняття навколишньої дійсності і власного організму;
- 2) адекватна система відносин і спілкування з оточуючими, здібність до праці, навчання, до організації дозвілля і відпочинку;
- 3) мінливість (адаптивність) поведінки відповідно до ролевих очікувань інших.

Процеси соціалізації і соціально-психологічної адаптації тісно взаємозв'язані, оскільки відображають єдиний процес взаємодії особистості і суспільства. Адаптацію можна розглядати як складову частину. Соціалізацію часто зв'язується тільки із загальним розвитком, а адаптацію – з пристосовними процесами особистості, що вже сформувалася, в нових умовах спілкування і діяльності. Процес соціалізації розуміється як процес і результат активного відтворення індивідом соціального досвіду, здійснюваного в спілкуванні і діяльності. В ході соціалізації людина виступає як об'єкт, що сприймає, приймає, засвоює традиції, норми, ролі, створені суспільством; соціалізація забезпечує нормальне функціонування індивіда в суспільстві.

В ході соціалізації здійснюються розвиток, формування і становлення особистості, в той же час соціалізація особистості є необхідною умовою адаптації індивіда в суспільстві. Соціально-психологічна адаптація є одним їх основних механізмів соціалізації, вона служить повнішій соціалізації.

Таким чином, соціально-психологічна адаптація є одночасно і постійним процесом активного пристосування індивіда до умов нового соціального середовища, і результат цього процесу.

Соціально-психологічна адаптація по своїх результатах може бути позитивною, що приводить до стійкої соціалізації, і негативною, ведучій до порушення процесу соціалізації.

По механізму здійснення виділяють добровільну і примусову соціально-психологічну адаптацію.

Стадії процесу соціально-психологічної адаптації:

- а) ознайомлення;
- б) ролева орієнтація;
- в) самоствердження.

В процесі соціально-психологічної адаптації відбувається формування соціальних якостей спілкування, поведінки і наочної діяльності, прийнятих в

суспільстві, завдяки яким особистість реалізує свої прагнення, потреби, інтереси і може самовизначитися. Внаслідок чого особистість входить в нове соціальне оточення, стає її повноправним членом, самостверджується і розвиває свою індивідуальність.

6. Соціальна поведінка особистості і її регуляція.

Поведінка – це форма взаємодії організму з навколишнім середовищем, джерелом якого є потреби. Людська поведінка відрізняється від поведінки тварин своєю суспільною обумовленістю, усвідомленістю, активністю, творчістю і носить цілеполягаючий, довільний характер.

Структура соціальної поведінки:

- 1) поведінковий акт – одиничний прояв діяльності, її елемент;
- 2) соціальні дії – дії, що здійснюються особами або соціальними групами, мають суспільне значення і що припускають суспільно детерміновану мотивацію, наміри, відносини;
- 3) вчинок – це усвідомлювана дія особистості, що розуміє її соціальне значення і здійснюване відповідно до прийнятого наміру;
- 4) діяння – сукупність вчинків особистості, за яких вона несе відповідальність.

Види соціальної поведінки особистості:

- 1) за системою суспільних відносин:
 - а) виробнича поведінка (трудова, професійна);
 - б) економічна поведінка (споживча поведінка, розподільна, поведінка у сфері обміну, підприємницька, інвестиційна і ін.);
 - в) соціально-політична поведінка (політична активність, поведінка по відношенню до влади, бюрократична поведінка, електоральна поведінка і ін.);
 - г) правова поведінка (законопакірна, протиправна, таке, що відхиляється, девіантна, кримінальна);
 - д) етична поведінка (етична, моральна, аморальна, аморальна поведінка і ін.);
 - е) релігійна поведінка;
- 2) за часом здійснення:
 - імпульсне;
 - варіабельне;
 - тривало здійснюване.

Суб'єктами регуляції соціальної поведінки особистості виступають суспільство, малі групи і сама особистість.

Чинники регуляції поведінки:

- 1) зовнішні чинники:
 - а) соціальні явища (суспільне виробництво, суспільні відносини (широкий соціальним контекст життєдіяльності особистості), соціальні рухи, громадська думка, соціальні потреби, суспільні інтереси, суспільні настрої, суспільна свідомість, соціальна напруженість, соціально-економічна ситуація);
 - б) загальнолюдські чинники (спосіб життя, стиль життя, рівень добробуту, традиції, ритуали, звичаї, звички, забобони, стереотипи, засоби масової інформації, стандарти, праця, спорт, соціальні цінності і т.д.);
 - в) духовно-етичні чинники (мораль, етика, менталітет, культура, субкультура, архетип, ідеал, цінності, освіта, ідеологія, засоби масової інформації, світогляд, релігія);
 - г) політичні чинники (влада, бюрократія, соціальні рухи);

д) правові чинники (право, закон);
е) соціально-психологічні явища (великі і малі соціальні групи, групові явища (соціально-психологічний клімат, конфлікт, настрій, міжгрупові і внутрішньогрупові відносини, референтність групи, рівень розвитку колективу і ін.), особові складові (соціальний престиж, позиція, статус, авторитет, переконання, установка, соціальна бажаність));

2) внутрішні регулятори поведінки:

а) когнітивні процеси;
б) усна і письмова мова;
в) специфічні психологічні явища (інсайт, інтуїція, думки, висновки, вирішення завдань);

г) психічні стани (афективні стани, депресія, очікування, відносини, настрої, настрій, нав'язливі стани, тривожність, фрустрація, відчуженість, релаксація і ін.);

д) психологічні якості людини (внутрішній локус контролю мотиваційно-потребово і вольова сфери особистості);

3) соціально-психологічні механізми (навіювання, наслідування, підкріплення, зараження; технології реклами і пропаганди і ін.).

7. Соціальна установка особистості, її формування і зміна.

Соціальна установка (аттїтюд) це певний стан свідомості, заснований на попередньому досвіді, регулююче відношення і поведінка людини.

Ознаки соціальної установки:

1) соціальний характер об'єктів, з якими пов'язано відношення і поведінку людини;

2) усвідомленість цих відносин і поведінки;

3) емоційний компонент цих відносин і поведінки;

4) регулятивна роль соціальної установки.

Функції аттїтюда:

1) автомативна – спрощення контролю свідомості за діяльністю в стандартних ситуаціях, що раніше зустрічалися;

2) адаптивна – напрям суб'єкта до тих об'єктів, які служать досягненню його цілей;

3) захисна – сприяє вирішенню внутрішніх конфліктів особистості;

4) когнітивна – установка допомагає вибрати спосіб поведінки по відношенню до конкретного об'єкту;

5) регулятивна – засіб звільнення суб'єкта від внутрішньої напруги;

6) ригідна – установка утрудняє пристосування до нових ситуацій;

7) що стабілізує – установка визначає стійкий, послідовний, цілеспрямований характер діяльності, в ситуаціях, що змінюються.

Структура соціальної установки:

1) когнітивний, такий, що містить знання, уявлення про соціальний об'єкт;

2) афективний, такий, що відображає емоційно-оцінне відношення до об'єкту;

3) поведінковий, такий, що виражає потенційну готовність особистості реалізувати певну поведінку по відношенню до об'єкту.

Рівні установок:

1) просто установки, регулюючі поведінку на простому, переважно побутовому рівні;

2) соціальні установки;

3) базові соціальні установки, що відображають відношення індивіда до його

основних сфер життєдіяльності (професія, суспільна діяльність, захоплення і т.п.);

4) інструментальна функція (залучення індивіда до системи норм і цінностей даного соціального середовища).

Установка регулює діяльність на трьох ієрархічних рівнях:

1) смислового – установки носять узагальнений характер і визначають відношення особистості до об'єктів, що мають особове значення для індивіда;

2) цільовому – установки визначають відносно стійкий характер протікання діяльності і пов'язані з конкретними діями і прагненням людини довести почату справу до кінця;

3) операціональному – установка сприяє сприйняттю і інтерпретації обставин на основі минулого досвіду суб'єкта в подібній ситуації, прогнозуванню можливостей адекватної і ефективної поведінки і ухваленню рішення в конкретній ситуації.

Етапи формування соціальних установок по Ж. Годфруа:

1) до 12 років установки, що розвиваються в цей період, відповідають батьківським моделям;

2) з 12 до 20 років установки набувають конкретнішої форми, що пов'язане із засвоєнням соціальних ролей;

3) від 20 до 30 років – відбувається кристалізація соціальних установок, формуванням на їх основі системи переконань, яка є вельми стійким психічним новоутворенням;

4) від 30 років – установки відрізняються значною стабільністю, фіксованістю, погано піддаються змінам.

Зміни установок переслідують мету додати знання, змінити відношення, погляди. Воно залежать від новизни інформації, індивідуальних особливостей суб'єкта, порядку надходження інформації і системи установок, які вже є у суб'єкта. Установки успішніше міняються через зміну відношення, що може бути досягнуте навіюванням, переконанням батьків, авторитетних осіб, засобів масової інформації.

Когнітивісти вважають, що на зміну установок впливає поява невідповідності в когнітивній структурі індивіда. Біхевіористи дотримуються думки, що зміна аттitudов залежить від підкріплення.

8. Механізми психологічного захисту.

Заміщення – заміна витисненого фруструючого (що викликає важкі переживання) об'єкту, потреби або діяльності на інший об'єкт, потребу або діяльність. Заміщення може виявлятися у вигляді помилкових дій, гостроти, деяких компонентів сновидінь, невротичних симптомів і ін. різновидами заміщення є:

1) сублімація – підміна сексуального потягу художньою і інтелектуальною і іншими видами діяльності. Завдяки сублімації виробляється конструктивна поведінка і відбувається розрядка негативного імпульсу;

2) втеча в роботу;

3) фантазія (втеча в марення) несвідома або свідомо заміна реальності ілюзорного виконання честолюбних і еротичних бажань.

Витіснення – процес вигнання зі свідомості неприйнятних для індивіда переживань, думок, спогадів і переклад їх в сферу несвідомого. Проте, витиснені думки і переживання не зникають безслідно і можуть виявлятися у вигляді обмовок, сновидінь і т.д.

Заперечення – окремий випадок витіснення, виражається в несвідомій відмові суб'єкта визнати існування певних подій, переживань, відчуттів, зовнішніх чинників, які можуть йому загрожувати.

Проекція – це процес усвідомленого або несвідомого перенесення суб'єктом власних властивостей або станів на зовнішні об'єкти, в результаті якого відбувається приписування власних, зазвичай витиснених, спонук і відчуттів іншим людям. Проектуватися можуть як позитивні, так і негативні властивості і стани.

Раціоналізація – несвідоме прагнення до раціонального пояснення своєї поведінки неправильними, але зручними причинами. Раціоналізація діє як маскування, заховання від свідомості дійсних думок, відчуттів, мотивів поведінки, визнання яких загрожувало б втратою самоповаги, і формулювання прийнятніших пояснень для забезпечення внутрішнього комфорту.

Реактивне утворення – перетворення негативного афекту в позитивний або навпаки. Виражається в розвитку установок і форм поведінки, які протилежні неприйнятним бажанням і відчуттям. Процес реактивного утворення відбувається поетапно: на початку відбувається придушення неприйнятних імпульсів, потім розвиток відповідних установок і форм поведінки.

Фіксація – міцний несвідомий зв'язок з певними особами і образами, яка сприяє апробації ефективних стереотипів поведінки. Фіксація може бути актуальною, явною, але може сприяти і регресії суб'єкта.

Інтелектуалізація – механізм захисту, при якому людина реагує на загрозливу небезпеку безпристрасно, оцінюючи її як цікаве явище або предмет для вивчення. Для цього механізму характерне надмірне перебільшення ролі розсудливих компонентів при повному ігноруванні емоційних, афективних, плотських складових аналізу. Інтелектуалізація зазвичай не сприяє подоланню фруструючих переживань, оскільки емоційний компонент залишається в свідомості людини, виявляючись у вигляді невротичних станів.

Придушення – виведення частини душевних переживань зі свідомості.

Ізоляція – відчуження асоціативних зв'язків при усвідомленні загрози безпеки.

Регресія – механізм відходу від дійсності, що виражається в тимчасовому переході, поверненні на ранішу стадію розвитку, до примітивніших форм поведінки або мислення, на примітивний рівень психічного розвитку. Виявляється у вигляді істеричних реакцій, смоктання пальців, ігноруванні сексуальних відносин і ін.

Ідентифікація – уподібнення об'єкту, викликаючому фрустрацію. Виявляється в неусвідомлюваному наслідуванні зразкам і ідеалам.

9. Психологія людської агресивності.

Агресія – це будь-яка форма поведінки, націленої на образу або насильницьке спричинення шкоди іншій живій істоті.

Типи агресії:

1) фізична-активна-пряма агресія – це нанесення іншій людині прямої фізичної шкоди (наприклад, завдання ударів холодною зброєю, биття або поранення за допомогою вогнепальної зброї);

2) фізична-активна-непряма – це непряме нанесення фізичної шкоди (наприклад, закладка мін-пасток; змова з найманим вбивцею з метою знищення ворога);

3) фізична-пасивна-пряма – полягає у фізичному недопущенні іншої людини до бажаної мети або бажаної діяльності (наприклад, сидяча демонстрація);

4) фізична-пасивна-непряма – виявляється у відмові від виконання необхідних завдань (наприклад, відмова звільнити територію під час сидячої демонстрації);

5) вербальна-активна-пряма – полягає в словесній образі або приниженні іншої людини;

6) вербальна-активна-непряма – характеризується розповсюдженням злісного наклепу або пліток про іншу людину;

7) вербальна-пасивна-пряма – полягає у відмові розмовляти з іншою людиною, відповідати на його питання і т.д.;

8) вербальна-пасивна-непряма – виражається у відмові давати певні словесні пояснення (наприклад, відмова висловитися в захист людини, яку незаслужено критикують).

Теорії агресії:

1) психоаналітична теорія агресії розглядала агресію з погляду природженого інстинкту смерті. Згідно З. Фрейду, агресія бере свій початок в природженому і направленому на власного носія інстинкту смерті, тобто агресія – це інстинкт смерті, спроектований зовні і націлений на зовнішні об'єкти;

2) еволюціоністська теорія агресії як джерело агресивної поведінки розглядала інший природжений механізм – інстинкт боротьби, властивий всім тваринам, включаючи і людину. Один з послідовників цієї теорії Лоренц припускав наявність тривалого еволюційного шляху розвитку;

3) соціобіологічна теорія агресії розглядала агресивні взаємодії з конкурентами як один з шляхів підвищення успішності репродукції в умовах навколишнього середовища з обмеженими ресурсами – недоліком їжі або шлюбних партнерів;

4) теорії спонуки виділяли як джерело агресії позив або спонуку, що викликається зовнішніми причинами заподіяти шкоду іншим. Теорія фрустрації-агресії – одна з теорій спонук, згідно якої спонука до агресії виникає у індивіда, що пережив фрустрацію (важке переживання людиною своєї невдачі, що супроводжується відчуттям безвихідності). Часто агресивні дії, націлені не на дійсного фрустратора, а на інші об'єкти, по відношенню до яких агресивні дії можуть здійснюватися безперешкодно і безкарно (зміщена агресія);

5) когнітивна теорія основну увагу приділяє розгляду емоційних і когнітивних процесів, лежачих в основі агресії. У основі агресії, згідно даної теорії, лежить осмислення або інтерпретація індивідом чийось дій, як загрозливих або провокаційних, що робить певний вплив на його відчуття і поведінку;

6) теорії соціального научення розглядають агресію як соціальне явище, як форму поведінки, засвоєної в процесі соціального научення. У зв'язку з цим, для розуміння причин агресії необхідно враховувати те, яким чином агресивна модель поведінки була засвоєна, чинники, які спровокували її прояв і умови, сприяючі закріпленню даної моделі поведінки. Передбачається, що агресивні реакції можуть бути засвоєні шляхом спостереження проявів агресії.

Контрольні питання

1. Особливості соціально-психологічного підходу до розуміння особистості.
2. Соціально-психологічні характеристики особистості.
3. Зміст процесу соціалізації.
4. Стадії процесу соціалізації.
5. Соціалізація і адаптація.
6. Соціальна поведінка особистості і її регуляція.
7. Соціальна установка особистості, її формування і зміна.
8. Поняття громадянськості особистості.
9. Поняття цивілізованості особистості.
10. Характеристика соціальної активності та самореалізації особистості.
11. Соціально-психологічна типологія особистості.

12.Механізми психологічного захисту.

13.Соціально-психологічні чинники людської агресивності.

ПЛАН-КОНСПЕКТ

лекції з навчальної дисципліни «Соціальна психологія»

ТЕМА: «Я-КОНЦЕПЦІЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИЙ ФЕНОМЕН»

Нормативне забезпечення:

Час: 1 год. 20 хв.

Місце проведення лекції: аудиторія за розкладом занять.

Порядок проведення лекції

Вступ

1. Джерела формування і розвитку «Я - концепції».
2. Структура «Я-концепції».
3. «Я – концепція» як сукупність установок «на себе».
4. Феноменологічний підхід до розуміння «Я-концепції».
5. Теорія розвитку Я-концепції Карла Роджерса.
6. Соціальна ідентичність як частина «Я-концепції».

Висновки

Література

1. Бернс Р. Развитие Я-концепции и воспитание / Р. Бернс. – М. : Прогресс, 1986. – 420 с.
2. Дружинин В. Психология : учебник для гуманитарных вузов / В. Дружинин. – СПб. : Питер, 2001. – 656 с.
3. Баклушинский С. А. Развитие представлений о понятии социальная идентичность / С. А. Баклушинский, Е. П. Белинская // Этнос. Идентичность. Образование. Труды по социологии образования. – 1998. – Т.4. – №6. – С. 64–85.
4. Свенцицкий А. Л. Я-концепция и самооценка / А. Л. Свенцицкий // Социальная психология : учеб. – М. : Проспект, 2005. – 320 с.
5. Социальная психология: учеб. пособие / А.Л Журавлев [и др.].- М.: ПЕР СЭ, 2002 –351с.
6. Социальная психология личности / В. А. Соснин // Социальная психология: учеб. пособие. – М. : ПЕР СЭ, 2002. – 387 с.
7. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис / общ. ред. и предисл. А. В. Толстых. – М. : Прогресс, 1996. – 344 с.

Розробив:

доцент кафедри
загальної психології,
к. психол. н., доцент

Н.Є. Афанасьєва

ЛЕКЦІЯ 18

ТЕМА 4.2.

Я-КОНЦЕПЦІЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИЙ ФЕНОМЕН

1. Джерела формування і розвитку «Я - концепції».
2. Структура «Я-концепції».
3. «Я – концепція» як сукупність установок «на себе».
4. Феноменологічний підхід до розуміння «Я-концепції».
5. Теорія розвитку Я-концепції Карла Роджерса.
6. Соціальна ідентичність як частина «Я-концепції».

1. Джерела формування і розвитку «Я - концепції».

З численних джерел формування Я-концепції людини, мабуть, найбільш життєво важливими є наступні, хоча їх значущість, як показують дослідження, міняється в різні періоди життя людини:

1. Уявлення про своє тіло (тілесне Я).
2. Мова - як здатність висловлювати і формувати уявлення про себе і інших людей.
3. Суб'єктивне тлумачення зворотного зв'язку від значущих інших про себе.
4. Ідентифікація з прийнятною моделлю статевої ролі і засвоєння пов'язаних з цією роллю стереотипів (чоловік-жінка).
5. Практика виховання дітей в сім'ї.

Тілесне Я і образ тіла. Ріст, вага, статура, колір очей, пропорції тіла тісно пов'язані з установками індивіда до себе, самопочуттям і переживаннями своєї адекватності і прийняття себе. Образ свого тіла, як і інші компоненти Я-концепції, суб'єктивний, але жоден інший елемент не такий відкритий для зовнішнього огляду і соціальних оцінок, як тіло людини.

Дослідження дають абсолютно переконливі свідчення тому, як різні статури людини викликають абсолютно різні реакції інших осіб. В цілому дослідження подібного плану виявляють загальну тенденцію: відчуття і емоційні оцінки, які випробовує індивід відносно свого тіла, співпадають з відчуттями, які він випробовує до самого себе в цілому, як до особистості. Загальний рівень задоволеності своїм тілом пропорційно порівняний із загальним рівнем прийняття себе.

Іншими словами, так само, як для кожного з нас існує ідеальна концепція Я-себе, існує, мабуть, і ідеальний образ тіла. Цей ідеальний образ формується на основі засвоєння індивідом культурних норм і стереотипів. Чим ближче образ тіла до ідеалу, тим вірогідніше наявність у індивіда високої концепції Я - в цілому.

Ці ідеальні уявлення міняються з часом і між культурами. Звідси слідує і практичний висновок: не можна судити про інших людей тільки по їх зовнішності при взаємодії з ними, щоб зменшити негативні ефекти стереотипного сприйняття зовнішності і ефекту отримання несхвалюваних Я-образів тіла.

Мова і розвиток Я-концепції. Значення мови для розвитку Я-концепції очевидно, оскільки розвиток здатності дитини до символічного віддзеркалення миру допомагає їй виділити себе з цього світу («Я», «моє», і так далі) і дає перший поштовх до розвитку Я-концепції. Іншими словами, Я-концепція усвідомлюється людиною в мовних термінах, і її розвиток здійснюється за допомогою мовних засобів.

Зворотний зв'язок від значущих інших. Набуття досвіду прийняття себе іншими (у любові, пошані) - інше важливе джерело формування Я-концепції. Щоб пережити і усвідомлювати це, дитина (людина) повинна сприймати обличчя, жести, вербальні вислови від значущих інших, особливо батьків, які сигналізували б їй про її прийняття

цими іншими. Більшість теоретиків і дослідників по проблемах особистості згодна з тим, що стандарти, що встановлюються значущими іншими (батьками, вчителями) життєво важливі для розвитку у підлітка Я-концепції. За допомогою цих стандартів індивід упевняється, якою мірою інші зацікавлені в ньому, приймають його або відкидають.

Статеворольова ідентифікація. Приналежність особистості до чоловічої або жіночої статі є одним з наріжних підстав Я-концепції людини, всі інші функції і характеристики покояться саме на цих уявленнях - Я істота чоловічої або жіночої статі.

Розрізняють два процеси формування статевої приналежності індивіда - статеву ідентифікацію і статеву типізацію. Ідентифікація - це раніший процес (в основному несвідомий) ототожнення себе з роллю іншою людиною (батька або його заступника) і наслідування його поведінці. Статева типізація, наступна за ідентифікацією, - більш усвідомлений процес оволодіння культурно схвалюваними нормами поведінки, типовими для ролі жінки або чоловіка в даній культурі. Визначення і засвоєння статевої ролі - найважливіший і універсальний компонент Я-концепції. І в кожному суспільстві (культурі) існують соціально схвалювані норми, форми поведінки і психологічні характеристики, що приписуються ролям чоловіка і жінки.

Численні дослідження підтверджують, що, не дивлячись на формальне юридичне проголошення рівноправ'я, в більшості культур більше свободи, владі і цінності приписується чоловічій ролі.

І оскільки характеристики, пов'язані з традиційними уявленнями про статеві ролі (статеворольовими стандартами) в суспільстві проявляють найбільший опір до змін, то не дивно, що Я-концепції жінок мають в цілому тенденцію бути менш позитивними, ніж Я-концепції чоловіків, оскільки жіночий стереотип містить менше соціально схвалюваних характеристик.

Виховання дітей в сім'ї. Не підлягає сумніву, що практика виховання дітей в сім'ї надає величезний і в багатьох сім'ях переважаючий вплив на розвиток Я-концепції.

Більшість психологів розділяють ту точку зору, що перші 5 років життя є періодом, коли закладається базова основа особистості і Я-концепції людини. Перші людські відносини, які дитина пізнає в сім'ї, виступають для неї прототипом майбутніх відносин з іншими людьми.

Психологами робилися численні спроби категоризації різних типів виховання з формуванням різних типів особистості. Але в реальному житті виховання важко підігнати під чисті категорії. Деякі з основних результатів досліджень коротко можна звести до наступного. Батьки дітей з високими Я-оцінками постійно виявляють щире зацікавлення в благополуччі дитини, теплоту і турботу про неї. Вони проявляють менше поблажливості, всюдозволеність, спираються на високі стандарти поведінки і підкріплюють їх відповідними правилами. У практиці виховання більше застосовуються заохочення, чим покарання. Чітко встановлювані дитині межі поведінки допускають застосування батьками менш жорстких форм покарання. Існування обмежень забезпечує дитині той соціальний світ, в якому вона може досягати успіху.

Навпаки, батьки дітей з низькими Я-оцінками проявляють такі якості, як застосування жорстких покарань, безумовність підпорядкування дитини вимогам батьків у поєднанні з елементами всюдозволеності. Неузгоджені реакції батьків така дитина сприймає як підтвердження відкидання, ворожості.

2. Структура «Я-концепції».

У багатьох психологічних теоріях Я-концепція є одним з центральних понять. Разом з тим до цих пір не існує ні її універсального визначення, ні єдності в термінології. Терміни, які одні автори вживають для позначення Я-концепції в цілому, інші використовують для позначення її окремих аспектів. Щоб внести ясність до цієї ситуації звернемося до схеми, яка, з одного боку, повинна відобразити структуру Я-концепції, а з іншого - упорядкувати термінологію, що зустрічається на сторінках психологічної літератури, присвяченої Я-концепції.

Краще всього представити Я-концепцію у вигляді ієрархічної структури. На її вершині розташовується глобальна Я-концепція, що включає всілякі грані індивідуальної самосвідомості.

«Я» як об'єкт містить в собі чотири аспекти:

- духовне «Я»;
- матеріальне «Я»;
- соціальне «Я»;
- тілесне «Я».

Ці аспекти утворюють для кожної людини унікальний образ, або сукупність уявлень про себе як особи. Окрім цього Джемс запропонував формулу оцінювання особою самої себе. Формула самооцінки виражається в порівнянні досягнутих успіхів з рівнем домагань:

Успіхи

Самооцінка = Домагання

Образ і оцінка свого Я привертають індивіда до певної поведінки; тому глобальну Я-концепцію ми можемо розглядати як сукупність установок індивіда, направлених на самого себе.

3. «Я – концепція» як сукупність установок «на себе».

«Я-концепція - це сукупність всіх уявлень людини про саму себе, зв'язана з їх оцінкою. Описову складову Я-концепції часто називають образом-Я або картиною-Я. Складову, пов'язану з відношенням до себе або до окремих своїх якостей, називають самооцінкою або прийняттям себе. Я-концепція, по суті, визначає не просто те, що є індивід, але і те, що він про себе думає, як дивиться на свій діяльний початок і можливості розвитку в майбутньому» (Р. Бернс).

Так, наприклад, людина може думати: «Я – розумна, товариська, метка (образ Я), і мене це радує (самооцінка), але я – товста і ношу окуляри (образ Я), і мені це неприємно (самооцінка)». Предметом самоописів і самооцінки можуть бути тіло людини, її здібності, соціальні відносини і інше.

Розуміння Я-концепції як структури установок відображає її структурно-динамічний характер. Виділяються три елементи «Я-концепції»:

1. Когнітивна складова (уявлення індивіда про самого себе, які можуть бути обґрунтовані або не обґрунтованими).
2. Емоційно-оцінна складова (самооцінка) – афективна оцінка уявлення про себе.
3. Поведінкова складова – це поведінка, визначувана вищепереліченими складовими.

Джерелами оцінних думок індивіда про себе самого є:

- а) соціокультурні стандарти і норми соціального оточення;
- б) соціальні реакції інших людей до індивіда (їх суб'єктивна інтерпретація);
- в) індивідуальні критерії і стандарти, засвоєні індивідом в житті.

Фактично індивід реалізує два процеси самооцінки:

- а) порівняння «реального Я» з «ідеальним Я»;
- б) порівняння «реального Я» з «соціальним Я».

В цілому, мотиваційна функція Я-концепції, регулююча поведінку людини, полягає в наступному:

1. Кожна соціальна ситуація сприймається і оцінюється відповідно до тих компонентів Я-образу, які актуалізуються цією ситуацією і які необхідно проявляти індивідові (осягати, підтримувати, захищати, уникати).

2. На основі базової потреби в самоактуалізації, підтримці і захисті свого Я, потреби в позитивній самооцінці, а також (і це найголовніше) залежно від суб'єктивної значущості для індивіда тих параметрів Я-концепції, які активізовані ситуацією, формується і вибирається конкретна форма поведінки в даній ситуації.

Проте ці установки можуть мати різні ракурси і модальності. Існує, принаймні, три основні модальності самоустановок:

Реальне Я - установки, пов'язані з тим, як індивід сприймає свої актуальні здібності, ролі, свій актуальний статус, тобто з його уявленнями про те, який він насправді.

Дзеркальне (соціальне) Я - установки, пов'язані з уявленнями індивіда про те, як його бачать інші.

Ідеальне Я - установки, пов'язані з уявленнями індивіда про те, яким він хотів би стати.

Більшість авторів при вивченні Я-концепції враховують ці модальні відмінності. Нерідко підкреслюється, що думки, дії, жести інших людей, що відносяться до індивіда, виступають для нього як основне джерело даних про самого себе.

Важливо відзначити, що реальне Я і соціальне Я у індивіда повинні бути, узгоджені за змістом. З іншого боку, між змістом реального Я і ідеального Я можуть спостерігатися істотні розбіжності, які піддаються об'єктивному вимірюванню. Проблема вимірювання «Я-концепції» актуальна і в даний час – універсальної методики немає.

4. Феноменологічний підхід до розуміння «Я-концепції».

Психологія «Я-концепції» як одна з соціально-психологічних схем особистості в цілому спирається на положення феноменологічного підходу або гуманістичної психології і в незначному ступені психоаналізу.

Як вже наголошувалося, «Я-концепція» - це складний образ, або картина, що включає сукупність уявлень особистості про себе разом з емоційно-оцінними компонентами цих уявлень. «Я-концепція» особистості формується в процесі життя людини на основі взаємодій зі своїм психологічним оточенням і реалізує мотиваційно-регуляторну функцію в поведінці особистості.

Феноменалістичний підхід в психології (його іноді називають перцептивним або гуманістичним) в розумінні людини виходить з вражень суб'єкта, а не з позицій зовнішнього спостерігача, тобто як індивід сприймає самого себе, який вплив на поведінку індивіда роблять його потреби, відчуття, цінності, переконання, тільки йому властиве сприйняття навколишнього оточення. Поведінка залежить від тих значень, які в сприйнятті індивіда прояснюють його власний минулий і справжній досвід. Згідно цьому напрямку, індивід не може змінити самі події, але може змінити своє сприйняття цих подій і їх інтерпретацію. Саме це є завданням психотерапії: вона не знімає проблему, але дозволяє людині, що має психологічні утруднення, поглянути на себе по-новому і ефективніше справитися з тією або іншою ситуацією.

Центральним поняттям феноменалістичного підходу є сприйняття, тобто

процеси відбору, організації і інтерпретації сприйманих явищ, що приводять до виникнення у індивіда цілісної картини психологічного оточення. Це оточення називають по-різному: перцептивне поле, психологічне поле, феноменологічне поле або життєвий простір. Але, врешті-решт, справа не в термінології. По суті, мова йде про індивідуальні значення, які формуються в свідомості кожної людини і, так або інакше, визначають її поведінку. На думку прихильників феноменалістичного підходу, поведінку людини можна зрозуміти, лише вставши на її точку зору. Не явище само по собі, а унікальне сприйняття індивідом цього явища розглядається перцептивними психологами як справжня реальність.

Отже, провідний принцип феноменалістичної психології полягає в тому, що поведінка розглядається як результат сприйняття індивідом ситуації в даний момент. Сприйняття, зрозуміло, відрізняється від того, що фізично існує зовні. Проте, що людина сприймає, це є для неї єдиною реальністю, за допомогою якої вона може управляти своєю поведінкою. Феноменалістичний підхід до поведінки, яка нерозривно пов'язана з Я-концепцією, пояснює поведінку індивіда, виходячи з його суб'єктивного поля сприйняття, а не на основі аналітичних категорій, заданих спостерігачем.

Феноменологічний підхід до поведінки (гуманістична психологія), в якій теорія «Я-концепції» стала інтегративним принципом, розуміє поведінку на мові феноменального поля суб'єкта - суб'єктивно сприймана і усвідомлювана реальність індивіда, а не аналітичні категорії, створені зовнішнім спостерігачем. В цілому, теорія Я-концепції, розроблена в рамках феноменологічного підходу, зводиться до наступних положень:

1. Поведінка є продукт сприйняття індивіда, які за своєю природою феноменологічна психологічна реальність індивіда - це не об'єктивна реальність як така, а продукт його суб'єктивних сприйняття у момент поведінки.

2. Центальною, інтегруючою точкою феноменального поля є Я- концепція, навколо якої організуються всі суб'єктивні сприйняття індивіда.

3. Я-концепція є одночасно і продуктом сприйняття, і сукупністю уявлень, в якій містяться цінності, привнесені з соціокультурного середовища.

4. З формуванням Я-концепції поведінка в цілому починає регулюватися нею.

5. Я-концепція відносно согласована в часі і ситуативних контекстах, в цьому полягає її прогностична цінність.

6. Потреба в позитивному відношенні до себе від інших людей виникає паралельно з формуванням Я-концепції. Потреба в позитивному відношенні до себе (потреба в позитивній самооцінці) виникає через засвоєння досвіду позитивної оцінки себе іншими людьми.

7. Для зняття розбіжностей між даними поточного життєвого досвіду і Я-концепцією використовуються різні захисні стратегії.

8. Існує одна головна мотиваційна спонука людини – потреба в підтримці і підвищенні цінності своїй Я-концепції.

Таким чином, феноменологічний напрям теорії особистості висуває ідею про те, що саме суб'єктивна здатність осягати дійсність грає ключову роль у визначенні зовнішньої поведінки людини. Іншими словами, кожен з нас реагує на події відповідно до того, як ми суб'єктивно сприймаємо їх. Представники цього напрямку заперечують ідею про те, що світ існує сам по собі як незмінна дійсність для всіх. Вони стверджують, що об'єктивна дійсність є реальністю, яка свідомо сприймається і інтерпретується людиною в даний момент часу.

Інший важливий аспект – ідея про те, що люди здатні визначати свою долю. Вони вільні в рішенні, яким повинне бути їх життя. Самовизначення є істотною частиною людини. Воно приводить до висновку, що люди відповідальні за те, що вони є.

І нарешті, люди за своєю природою добрі і мають прагнення до досконалості: реалізації внутрішніх можливостей і особового потенціалу. Це чітко відображає позитивний і оптимістичний погляд феноменологічного погляду на людство.

Концепції і положення, що характеризують феноменологічний підхід до особи, найяскравіше виражені в роботах Карла Роджерса.

5. Теорія розвитку Я-концепції Карла Роджерса.

З погляду психології як науки, Я-концепція є визначальною в підході американського психолога і психотерапевта Карла Роджерса (1902-1987). Фактично, конструкт «Я» є такою невід'ємною частиною роджерсовської теорії особистості і психотерапії, що деякі психоаналітики визначають її як «теорію Я».

Феноменологічна теорія К. Роджерса акцентує увагу на тому, що поведінку людини можна розуміти через її суб'єктивне (феноменальне) сприйняття і пізнання дійсності.

Об'єктивна дійсність є реальністю, що свідомо сприймається і інтерпретується людиною в даний момент часу. Суть феноменологічного напрямку в тому, що люди здатні самі визначати свою долю. Це міркування приводить зрештою до висновку, що люди відповідальні за те, що вони є.

Розвиток Я-концепції по К. Роджерсу. На відміну від таких теоретиків, як Фрейд, Адлер і Еріксон, Роджерс не створював спеціальну схему критичних стадій, через які проходять люди (долаючи психологічний стрес) в процесі формування Я-концепції. Він зосереджувався на тому, як оцінка індивідуума іншими людьми, особливо в період дитинства, сприяє розвитку позитивного або негативного образу себе.

Спочатку новонароджений сприймає всі переживання нерозчленовано, будь то відчуття тіла або зовнішні стимули, такі як рух іграшок, підвішених над ліжечком. Немовля не усвідомлює себе як окреме суще, тому він не робить відмінностей тим часом, що є «моє» і що – «не моє». Отже, для новонародженого Я не існує.

Роджерс висунув теорію, що коли Я тільки формується, воно регулюється виключно організмичним оцінним процесом. Інакше кажучи, немовля оцінює кожне нове переживання з позиції того, сприяє воно або перешкоджає його природженій тенденції до актуалізації. Наприклад, голод, спрага, холод, біль і несподіваний гучний шум оцінюються негативно, оскільки заважають підтримці біологічної цілісності. Їжа, вода, безпека і любов оцінюються позитивно, оскільки вони сприяють зростанню і розвитку організму. В деякому розумінні організмичний оцінний процес є контролюючою системою, яка сприяє правильному задоволенню потреб немовляти. Немовля оцінює свої переживання відповідно до того, подобаються вони йому або не подобаються. Таке оцінювання виникає з його спонтанної реакції на безпосередні переживання.

Структура Я згодом формується через взаємодію з оточенням, зокрема, із значущими іншими (наприклад, батьки, брати і сестри). Я-концепція виникає на основі взаємодії з навколишнім середовищем, особливо з соціальним. Отже, в значній мірі зміст Я-концепції є продуктом процесу соціалізації.

Самоактуалізація. Як наголошувалося раніше, відмінною рисою феноменологічного підходу до теорії особистості є теза про те, що люди спочатку добрі і мають прагнення до досконалості, а значить, природно і неминуче рухаються

у напрямі більшої диференціації (відмінності один від одного), автономності і зрілості.

Вивчаючи природу людини, К. Роджерс прийшов до висновку, що суть людської природи орієнтована на рух вперед, до певної мети, конструктивна і реалістична. Разом з точкою зору про позитивну природу людини, К. Роджерс висунув гіпотезу про те, що вся людська поведінка надихається і регулюється якимсь мотивом, який він назвав тенденцією актуалізації (зберегти і розвинути себе), максимально виявити кращі якості своєї особистості, закладені в ній від природи.

Тенденція актуалізації людини бере свій початок у фізіологічних процесах організму - це не психологічна тенденція, а біологічний факт. З одного боку, націлена на зниження напруги, на збереження життєвих процесів і пошуки комфорту і спокою, а з іншої – на підвищення напруженості, оскільки поведінка індивідуума мотивована його потребою розвиватися і поліпшуватися. Найбільш важливим аспектом цієї тенденції, з погляду особистості, є прагнення людини до самоактуалізації (зробити себе таким, як ти хочеш). Роджерс так визначав тенденцію самоактуалізації: «Це процес реалізації людиною впродовж всього життя свого потенціалу з метою стати повноцінно функціонуючою особистістю».

Потреба в позитивній увазі. По Роджерсу, для будь-якої людини важливо, щоб її любили і приймали інші. Ця потреба в позитивній увазі, яка універсальна, розвивається як усвідомлення виникнення «себе». Оскільки Роджерс схиляється до того, що ця потреба виникає в процесі соціалізації індивіда, то її можна розглядати і з погляду самоактуалізації особистості.

Потреба в позитивній увазі до себе – набута потреба, яка з'являється при порівнянні своїх переживань із задоволенням або незадоволенням потреби до позитивної уваги. Неначе структура Я стала для самої себе «значущим соціальним іншим». Розвиток позитивної уваги до себе гарантує, що людина прагнутиме діяти так, щоб інші, і вона сама схвально відзивалися про її вчинки. Отже, людина навряд чи поведеться не відповідно до Я-концепції, оскільки це не задовольнятиме потребу в позитивній увазі до себе.

Психологічна дезадаптація. Оскільки позитивне відношення до себе залежить від оцінок інших, може виникнути розрив між реальним досвідом індивіда і його потребою в позитивному відношенні до себе. Так виникає розузгодження між Я і реальним досвідом, іншими словами, розвивається психологічна дезадаптація.

Дезадаптацію слід розуміти як результат спроб захистити Я-концепцію, що склалася, від загрози зіткнення з таким досвідом, який з нею не узгоджується. Це приводить до селективності і спотворень у сприйнятті або до ігнорування досвіду у формі невірної його інтерпретації.

Розглядаючи поняття ідеального Я, Роджерс вважає, що завдяки психотерапевтичній дії сприйняття ідеального Я стає реалістичнішим і Я починає більше гармонувати з ідеалом. Таким чином, можна вважати, що особова дисгармонія характеризується існуванням нереалістичного власного ідеалу і/або невідповідністю між Я-концепцією і ідеальним Я.

Головна проблема в підході Роджерса до розуміння Я-концепції пов'язана з використанням індивідом механізмів психологічного захисту, необхідних для того, щоб подолати дисонанс між безпосереднім його досвідом і Я-концепцією.

6. Соціальна ідентичність як частина «Я-концепції».

Поняття «ідентичність» спочатку з'явилося в психіатрії в контексті вивчення феномена «кризи ідентичності», що описувала стан психічних хворих, що втратили

уявлення про самих себе і послідовності подій свого життя. Американський психоаналітик Ерік Еріксон переніс його в психологію розвитку, показавши, що криза ідентичності є нормальним явищем розвитку людини. Проблематика Я-концепції розглядається Еріксоном крізь призму еґо-ідентичності. Якщо ж говорити про соціальну ідентичність, то це переживання і усвідомлення своєї приналежності до тих або інших соціальних груп і спільностей. Ідентифікація з визначеними соціальними спільностями перетворює людину з біологічної особи в соціального індивіда і особистість, дозволяє їй оцінювати свої соціальні зв'язки і приладдя в термінах «Ми» і «Вони».

Наприклад, коли людей просять розповісти про себе, ставлять їм питання: «Хто ви?», то у відповідях вони нерідко відносять себе до тієї або іншої групи, категорії, спільності. У подібних випадках мова йде про соціальній ідентичності індивіда. Це важлива частина Я-концепції, яка заснована на приналежності до якої-небудь соціальної групи разом з властивими даній групі нормами і цінностями. Як приклади можна назвати сім'ю, яку-небудь організацію, релігійну або етнічну групу, будь-яке інше співтовариство, зміцнююче значущі аспекти власного Я.

Люди не тільки відносять себе до певних груп, але також розглядають інших як членів тих же самих груп або як членів інших груп. Звідси йде підрозділ решти людей на категорії «ми» і «вони». «Ми» - це люди, що належать до груп, членство в яких є важливим для нас. «Вони» - це всі останні, це чужаки, що не відносяться до «наших» груп. Групи, що входять для нас в категорію «ми», складають частину нашої соціальної ідентичності.

В ході повсякденного життя індивід зазвичай порівнює свої особисті досягнення в якій-небудь сфері з досягненнями інших. При цьому люди також порівнюють успіхи «своїх» груп з успіхами груп «чужих». Коли хтось з «своїх» добивається крупного успіху, то решта всіх членів цієї спільності, що навіть не грали ніякої ролі в цьому успіху, також переживає почуття гордості і навіть особистого задоволення досягненням деяких з нас.

Найважливіші положення теорії соціальної ідентичності формулюються у вигляді наступних постулатів:

1. Соціальна ідентичність складається з тих аспектів образу «Я», які витікають із сприйняття індивідом себе як члена певних соціальних груп;
2. Індивіди прагнуть до збереження або підвищення своєї самооцінки, тобто прагнуть до позитивного образу себе;
3. Соціальні групи і членство в них пов'язані з супутньою ним позитивною або негативною оцінкою, що існує в суспільстві, отже, соціальна ідентичність може бути позитивною або негативною.
4. Оцінка власної групи індивідом визначається взаєминами з деякими іншими групами через соціальне порівняння ціннісних значущих якостей і характеристик. Порівняння, результатом якого стає позитивна відмінність своєї групи від чужої, породжує високий престиж, негативне - низький.

Особливим різновидом соціальної ідентичності є етнічна ідентичність – індивідуальне відчуття особистої ідентифікації з певною етнічною групою. Етнічна ідентичність є станом свідомості, і її придбання часто вимагає значних ментальних зусиль.

Оскільки етнічна самоідентифікація є важливим компонентом Я-концепції, слід зазначити ті ознаки, які сприймаються індивідами як головні при визначенні національності людини. Дані вітчизняних досліджень показують, що етнічна

самоідентифікація достатньо варіабельна і обумовлена певними чинниками.

Місце мешкання на своїй етнічній території або в іноетнічному середовищі. Якщо в першому випадку більше ваги надається походженню (національність батьків), то в другому випадку ясніше усвідомлюється етнокультурна спільність.

Вік. Молодь більшою мірою орієнтована на вибір національності «за бажанням самої людини» і менше – на походження.

Рівень освіти. Із зростанням освіти зростає орієнтація на вибір національності «за бажанням», а не визначення її за походженням. Характерний також, що якщо особистості з низьким рівнем освіти звертають увагу на явні риси етнічної схожості і відмінності (мова, зовнішність), то освічені люди виділяють неявні, але істотні риси (характер і особливості поведінки).

Соціальна ідентичність є важливим компонентом Я-концепції, оскільки впливає на самооцінку індивіда, описує його приналежність до якої-небудь соціальної групи разом з властивими даній групі нормами і цінностями. Вперше детальне поняття ідентичності було представлено в роботах еґо-психолога Е. Еріксона.

Зі всіх теорій психології і психоаналізу, що з'явилися в другій половині ХХ століття, мабуть, найбільше визнання і розповсюдження отримала теорія Е. Еріксона (1902- 1994). Це пов'язано з тим, що його думки про цілісність особистості, її тотожності (ідентичності) самій собі і суспільству, в якому вона живе, стали вельми актуальні для більшості сучасних соціумів, в яких однією з проблем є роз'єднаність і самотність людей.

Підхід Еріксона звернений до соціокультурного контексту становлення свідомого Я індивіда – еґо. Проблематика Я-концепції розглядається Еріксоном крізь призму еґо-ідентичності, що розуміється як продукт певної культури, що виникає на біологічній основі. Її характер визначається особливостями даної культури і можливостями даного індивіда. Джерелом еґо-ідентичності є «культурне значуще досягнення». Ідентичність еґо-індивіда виникає в процесі інтеграції його окремих ідентифікацій (об'єднання окремих ототожнень себе); тому важливо, щоб дитина спілкувалася з дорослими, з якими вона могла би ідентифікуватися.

Таким чином, Еріксон приходить до висновку про значний вплив культури і соціального оточення дитини на її розвиток. Головними для нього стають положення про роль середовища, цілісність особистості, і про необхідність постійного розвитку і творчості особистості в процесі її життя. Еріксон вважав, що розвиток особистості продовжується все життя, фактично до самої смерті людини, а не тільки в перші роки життя. Впливають на цей процес не тільки батьки і близькі до дитини люди, тобто не тільки вузьке громадянство, але і друзі, робота, суспільство в цілому. Сам цей процес Еріксон називав процесом формування ідентичності, підкреслюючи важливість збереження і підтримки цілісності особистості, цілісності Еґо, яке є головним чинником стійкості до неврозів і депресії.

Еріксон вважає, що відчуття еґо-ідентичності є оптимальним, коли людина має внутрішню упевненість у напрямі свого життєвого шляху. В процесі формування ідентичності важливий не стільки конкретний зміст індивідуального досвіду, скільки здатність сприймати різні ситуації як окремі ланки єдиного, безперервного в своїй спадкоємності досвіду індивіда.

Контрольні питання

1. Основні джерела формування Я-концепції особистості.
2. Вплив образу тіла людини на розвиток Я-концепції.
3. Мовна складова Я-концепції.

4. Роль зворотного зв'язку від значущих інших у формування Я-концепції.
5. Статеворольова ідентифікація в процесі розвитку Я-концепції.
6. Структура Я-концепції.
7. Я-концепція як структура установок особистості.
8. Мотиваційна функція Я-концепції.
9. Феноменологічний підхід до розвитку Я-концепції.
10. Суть теорії Я-концепції К. Роджерса.
11. Роль соціальної та етнічної ідентичності у розвитку Я-концепції особистості.