

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
АКАДЕМІЯ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ
Інститут психології ім. Г.С. Костюка

В.В. Москаленко

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

Видання 2-ге, виправлене та доповнене

*Затверджено
Міністерством освіти і науки України
як підручник для студентів
вищих навчальних закладів*

Київ
«Центр учбової літератури»
2008

ББК 88.5я73
М 82
УДК 316.(075.8)

*Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист №14/18.2-2100 від 23.09.2004 р.)*

Рецензенти:

Моляко В.О. — академік Академії педагогічних наук України, доктор психологічних наук, професор;

Чепелева Н.В. — член кореспондент Академії педагогічних наук України, доктор психологічних наук, професор;

Карамушка Л.М. — доктор психологічних наук, професор.

Москаленко В.В.

М 82 Соціальна психологія. Підручник. Видання 2-ге, виправлене та доповнене – К:
Центр учбової літератури, 2008. – 688 с.

ISBN 978-966-364-591-9

Підручник, що пропонується є другим виданням книги, що отримала в 2006 році диплом II ступеня Академії педагогічних наук України на конкурсі кращих наукових робіт в номінації підручників і дидактичних комплектів для учнів, студентів.

В підручнику викладено основні теми загального курсу соціальної психології на основі сучасних досліджень в цій галузі. Проблеми, які висвітлюються в підручнику, відображають новий погляд на стан соціально-психологічної науки і відповідають тим потребам в соціальних знаннях, які склалися в суспільстві на даному етапі. Зміст, що викладено в темах підручника, розкривається на основі новітніх досягнень сучасної соціальної психології. В ньому знайшли відображення ряд проблем, які ще не висвітлені в існуючих на сьогодні інших підручниках і посібниках з соціальної психології, зокрема „техніки спілкування”, „окремі моделі соціалізації” тощо.

Теоретичний матеріал підручника ілюструється прикладами, описами експериментів, в ньому є тестовий матеріал, вправи, рекомендовано літературу до кожної теми.

Підручник може бути корисним не тільки для студентів та аспірантів, але й прислужиться всім тим, хто цікавиться питаннями соціальної психології.

ISBN 978-966-364-591-9

© Москаленко В.В., 2008

© Центр учбової літератури, 2008

ЗМІСТ

ВСТУП	15
РОЗДІЛ І. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ЯК ЯВИЩЕ І ЯК НАУКА	19
Глава 1. Соціальна психологія як явище	20
Ефект соціальності та його виявлення в психічних феноменах	20
Форми існування соціально-психологічних явищ	22
Висновки	23
Основні терміни та поняття	24
Питання для обговорення та закріплення матеріалу	24
Глава 2. Предмет та методи соціальної психології як науки	25
Передумова виникнення та розвитку соціальної психології як науки ...	25
Предмет соціальної психології як науки	30
Методологія та методи дослідження в соціальній психології	35
Методи емпіричного дослідження	37
Спеціалізовані соціально-психологічні методи	40
Лабораторний експеримент	40
Метод соціометричних вимірювань	43
Контент-аналіз	44
Висновки	46
Основні терміни та поняття	47
Питання для обговорення та закріплення матеріалу	48
Література до теми	50
Глава 3. Соціальна психологія як наука: історичний екскурс	52
Психологія народів і мас	52
Теорія психології народів	58
Концепція „інстинктів соціальної поведінки”	60

Експериментальний етап у розвитку соціальної психології	63
Висновки	68
Питання для обговорення та закріплення матеріалу	70
Основні терміни та поняття	71
Література	71

РОЗДІЛ II. СУЧАСНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЗАРУБІЖНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

Глава 4. Біхевіоризм

Класичний біхевіоризм	79
Теорія оперантного наочіння Б. Скіннера	80
Соціально-когнітивна теорія А. Бандури	84
Основні принципи соціально-когнітивної теорії	85
Наочіння через моделювання	87
Стратегія самоконтролю для модифікації проблемної поведінки	88
Висновки	91
Основні терміни та поняття	92
Питання для обговорення та закріплення матеріалу	92
Тест на самоконтроль	93
Література	95

Глава 5. Когнітивний напрямок в соціальній психології

Загальні питання	96
Структуралізм Ж. Піаже	98
Інформаційний підхід в когнітивному напрямку	102
Когнітивний розвиток в соціальному контексті	103
Когнітивна соціальна психологія С. Москвичі. Концепція соціальних уявлень	106
Висновки	117
Основні терміни та поняття	119
Питання для обговорення та закріплення матеріалу	119
Література	120

Глава 6. Психоаналітичний напрямок	122
Загальні питання	122
Соціально-психологічна психоаналітична модель Шутца	123
Соціально-психологічна концепція К. Юнга	124
Его-психологія Еріка Еріксона	128
Гуманістична теорія особистості Еріха Фромма	132
Соціальні типи характеру	135
Соціокультурна теорія особистості К. Хорні	136
Висновки	137
Питання для обговорення та закріплення матеріалу	138
Основні терміни та поняття	139
Література	139
Глава 7. Гуманістичний напрямок в соціальній психології	141
Історичні передумови формування гуманістичної соціальної психології	141
Концепція А. Маслоу	142
Теорія ієрархії потреб	143
Самоактуалізація особистості	144
Карл Роджерс	147
Висновки	147
Питання для обговорення та закріплення матеріалу	148
Основні терміни та поняття	149
Література	149
Глава 8. Соціально-екологічна теорія У. Бронфенбреннера ...	150
Багаторівневість соціального оточення особистості	150
Мікросистема	151
Мезосистема	152
Екзосистема	152
Макросистема	153
Висновки	154
Питання для обговорення та закріплення матеріалу	154
Основні терміни та поняття	155
Література	155

РОЗДІЛ ІІІ. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ОСОБИСТОСТІ 157

Глава 9. Соціально-психологічний аспект

дослідження особистості	157
Поняття „особистість”	158
Поняття соціального типу і соціального характеру особистості.	
Проблема типології особистості в соціально-психологічній науці ..	162
Перехідні соціальні типи особистості	167
Соціальний тип і соціальна зрілість особистості	170
Взаємозв'язок соціального й індивідуального в людині	176
Індивідуальність особистості	177
Висновки	181
Основні терміни та поняття	182
Питання для обговорення та закріплення матеріалу	183
Література	184

Глава 10. Теорія соціалізації особистості..... 186

Основні теоретичні напрямки дослідження процесу соціалізації особистості	187
Визначення поняття „соціалізація”	191
Система понять „соціалізація”, „соціальний розвиток”, „формування особистості”, „виховання”, „соціалізованість”, „ресоціалізація” у теорії соціалізації особистості.....	198
Форми соціалізації	203
Механізми соціалізації	205
Висновки	208
Основні терміни та поняття	211
Питання для обговорення та закріплення матеріалу	211
Література	212

Глава 11. Проблема стадійності процесу соціалізації	213
Концепція стадійності Ж. Піаже	214
Проблема стадійності розвитку людини в науці. Концепція стадій розвитку особистості в психоаналізі	221
Теорія стадій розвитку особистості в культурно-історичній теорії. Основні закони розвитку дитини за Л. Виготським	224
Вікова періодизація Д. Ельконіна	228
Концепція Д. Фельдштейна	230
Концепція критичних періодів і криз в розвитку особистості	231
„Теорія подій” про вікові періоди особистості	235
Сензитивні періоди розвитку особистості	236
Висновки	237
Основні терміни та поняття	239
Питання для обговорення та закріплення матеріалу	240
Література	242
Глава 12. Сучасні теоретичні підходи у вирішенні проблеми соціалізації особистості	244
Вплив трансформаційних процесів суспільства на соціалізацію особистості	244
Когнітивна революція і проблема соціалізації	246
Конструктивістський підхід у дослідженні соціалізації	248
Проблема „дитина – суспільство” в сучасних дослідженнях соціалізації особистості	250
Висновки	255
Основні терміни та поняття	256
Питання для обговорення та закріплення матеріалу	257
Література	257

РОЗДІЛ ІV. ДОСЛІДЖЕННЯ ОКРЕМИХ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ	259
Глава 13. Політична соціалізація	261
Напрямки та підходи у дослідженні політичної соціалізації	262
Стадії політичної соціалізації та її агенти	264
Форми політичної соціалізації	272
Когнітивний, афективний та конативний компоненти політичної соціалізації	272
Висновки	280
Основні терміни та поняття	282
Питання для обговорення та закріплення матеріалу	282
Література	284
Глава 14. Економічна соціалізація особистості	286
Визначення поняття „економічна соціалізація” та його складових	286
Гроші та їх соціалізуюча функція	291
Грошові типи особистості	294
Етапи формування уявлень про гроші у дітей	296
Стадійний характер економічної соціалізації	300
Підприємливість як міра економічної соціалізованості особистості ринкової економіки	306
Висновки	312
Основні терміни та поняття	315
Питання для обговорення та закріплення матеріалу	315
Література	316
Глава 15. Статеворольова-соціалізація особистості	318
Статева диференціація	319
Стадійність процесу статево-рольової соціалізації	327
Гендерна культура суспільства. Гендерні норми	330
Гендерні стереотипи як протиставлення маскулінності і фемінності	335

Гендерні ролі	344
Гендерна ідентичність особистості	354
Висновки	364
Основні терміни та поняття	367
Питання для обговорення та закріплення матеріалу	367
Література	368

РОЗДІЛ V. СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ СПІЛКУВАННЯ

І ВЗАЄМОДІЇ ЛЮДЕЙ	371
--------------------------------	------------

Глава 16. Загальні питання проблеми спілкування

Визначення поняття „спілкування”	373
Структура спілкування	377
Функції спілкування	384
Спілкування як форма існування і виявлення людської сутності ...	385
Розвиток спілкування в онтогенезі	387
Спілкування як потреба людини	389
Афіліація як потреба в спілкуванні	390
Висновки	396
Основні терміни та поняття	398
Питання для обговорення та закріплення матеріалу	398
Тест для визначення потреби у спілкуванні	400
Література	402

Глава 17. Комунікативна сторона спілкування

Міжособистісна комунікація	405
Моделі комунікації	409
Вербальна комунікація	413
Невербальна комунікація	414
Тест на володіння невербальними компонентами ділового спілкування	418
Комунікативна компетентність	419

Методики діагностики комунікативного контролю	422
Правила і техніки спілкування	424
Висновки	434
Основні терміни та поняття	436
Питання для обговорення та закріплення матеріалу	437
Література	438
Глава 18. Інтерактивний параметр спілкування	440
Визначення поняття “взаємодія (інтеракція)”	440
Взаємодія як контакт між людьми	446
Взаємодія як організація діяльності	449
Механізм соціальної взаємодії	450
Дослідження взаємодії в концепції “символічного інтеракціонізму”	452
Транзактний аналіз Е. Берна	456
Типи взаємодії	460
Кооперація	461
Конфлікт	464
Розв’язання конфлікту через конфронтацію до співробітництва	468
Соціальні дилеми. Вирішення соціальних дилем	469
Висновки	474
Основні терміни та поняття	476
Питання для обговорення та закріплення матеріалу	476
Література	478
Глава 19. Перцептивна сторона спілкування	479
Поняття соціальної перцепції	479
Об’єкт соціальної перцепції	485
Візуальна психодіагностика	490
Суб’єкт соціальної перцепції	492
Формування першого враження про людину	493
Стереотипізація, ідентифікація, рефлексія	495
Каузальна атрибуція	499

Фундаментальна помилка каузальної атрибуції	501
Висновки	505
Основні терміни та поняття	506
Питання для обговорення та закріплення матеріалу	507
Діагностика домінуючої перцептивної модальності (С. Ефремцева) ...	508
Література	510

РОЗДІЛ VI. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

СПІЛЬНОСТЕЙ І ГРУП

Глава 20. Проблема групи в соціальній психології

Визначення поняття група	515
Основні характеристики групи. Композиція групи, структура групи, групові процеси	522
Система групових очікувань (експектацій)	525
Класифікація груп	530
Висновки	534
Основні терміни та поняття	535
Питання для обговорення та закріплення матеріалу	535
Література	537

Глава 21. Соціальна психологія малих груп

Головні підходи до вивчення малих груп	539
Соціометричний напрямок вивчення малих соціальних груп	540
Соціологічний напрямок вивчення малих соціальних груп	544
Школа „групової динаміки”	547
Класифікація малих груп	551
Висновки	556
Основні терміни та поняття	559
Питання для обговорення та закріплення матеріалу	559
Діагностика психологічного клімату в малій групі	561
Література	564

Глава 22. Соціально-психологічні дослідження динаміки малих груп	566
Визначення поняття „групова динаміка”	566
Утворення малої групи	567
Феномен групового тиску. Конформізм	568
Інформаційний і нормативний соціальний вплив.....	569
Експерименти С. Аша	571
Теорія соціального поштовху	573
Експерименти С. Мілграма	577
Вплив меншості	579
Групова згуртованість	582
Теорія діяльнісного опосередкування міжособистісних стосунків в групі	584
Мала група як колектив	586
Лідерство і керівництво в малих групах	588
Теорії сутності і виникнення лідерства	589
Стилі лідерства і керівництва	592
Гендерний аспект лідерства	594
Проблема прийняття групового рішення	594
Прийняття рішення і тип задачі	595
Феномен руйнування процесу прийняття групового рішення ...	596
Групомислення	597
Феномен групової поляризації	598
Феномен „зрушення до ризику”	599
Технології прийняття групою ефективних рішень	600
Висновки	601
Основні терміни та поняття	604
Питання для обговорення та закріплення матеріалу	605
Експресс-тест самооцінки лідерства	607
Література	608

РОЗДІЛ VII. НАТОВП ЯК РІЗНОВИД СОЦІАЛЬНИХ ГРУП ... 611

Глава 23. Натовп як форма масової поведінки людей 612

Передумови масовизації суспільства 612

Основні характеристики масових форм поведінки 614

Історія дослідження психології мас 616

Психологія мас в концепціях Г.Лебона та Г. Тарда 617

Концепція психології мас З. Фрейда 619

С.Сигеле про злочинний натовп 622

Російська традиція вивчення натовпу 623

Глава 24. Натовп як соціально-психологічний феномен 625

Натовп і публіка 625

Натовп і маса 626

Загальні риси натовпу 627

Чисельна характеристика натовпу 628

Рольова диференціація у натовпу 629

Умови і етапи формування натовпу 630

Коллективне і підсвідоме у натовпу 632

Паніка як феномен натовпу 635

Чутки як феномен натовпу 636

Глава 25. Специфіка поведінки людини у натовпу 639

Загальні характеристики поведінки людини у натовпу 639

Зміна психічних процесів людини у натовпу 640

Причини зміненого стану свідомості 642

Деіндивідуалізація 644

Фізична анонімність 645

Залежність сили впливу від чисельності натовпу 646

«Кільцева реакція» у натовпу 649

Висновки 652

Основні терміни і поняття 659

Питання для обговорення і закріплення матеріалу 660

Правила та поради щодо взаємодії людей у натовпу	663
Поради щодо профілактики суспільного неспокою (за П.Сорокіним)	664
Формула оперативного визначення чисельності натовпу (за Х. Джекобсоном)	664
Засоби профілактики паніки у натовпу	664
Правила поведінки у натовпі	665
Етапи виникнення паніки у натовпу (за Л.Почебут)	666
Засоби профілактики паніки (за А.П.Назаретяном)	667
Література	668
БІБЛІОГРАФІЯ	671

*Світлій пам'яті
Ганнусі Авер'янової,
людині і психологові від Бога,
моїй вічно і безмірно любій
внучці присвячується*

ВСТУП

Соціальна психологія, як і інші науки, – це пошуки відповідей на запитання, які задає суспільство самому собі. Суспільство ставить собі, і тим самим науці задачі, які мають життєво важливе практичне значення. Тому проблема розвитку науки – це в першу чергу, розвиток її здатності давати відповіді на практичні соціально значущі запитання.

Соціальна психологія стала самостійною наукою відносно недавно, на початку ХХ сторіччя. В Україні десять-п'ятнадцять років назад курс соціальної психології майже ніде не читався, а серед наукових дослідників лише декілька десятків могли назвати себе соціальними психологами. Сьогодні соціальна психологія є однією з тих дисциплін, що динамічно розвиваються. Динаміка її розвитку у нас і на Заході є вражаючою. Якщо глянути на загальний обсяг наукової про-

дукції, то виявляється, що 90 % соціально-психологічних досліджень в світі здійснено за останні 50 років. Півстоліття тому кількість дипломованих спеціалістів налічувала сотні, а тепер – сотні тисяч/

На сьогодні наукові, академічні дослідження проводяться десятками тисяч фахівців (біля 50 тис.), ще близько 200 тисяч – практикуючими психологами. Змінюється географія досліджень. Ще в 60-ті роки соціальна психологія практично була *американською* наукою. Зараз ситуація змінилась. Говорять вже про *три ареали розвитку* соціальної психології: США, Європа і, так звана, третя соціальна психологія, яка розвивається в Азії, Африці і Латинській Америці. Вже біля 100 тис. спеціалістів – соціальних психологів працює поза США. У всьому світі зростає попит на соціальних психологів. Багато хто називає соціальну психологію головною наукою XXI століття.

Ця динаміка пов'язана з динамікою і закономірностями суспільства, з його потребами. Бурхливі соціально-економічні зміни сучасного суспільства сприяють зростанню вимог як до осмислення подій з точки зору соціальної психології, так і до діяльності спеціалістів, яким в першу чергу потрібні знання з соціальної психології.

Соціальна психологія, яка зародилась на межі психології і соціології, є наукою про такі явища суспільства, які не можуть бути дослідженими без допомоги об'єднання цих двох наукових підходів: соціологічного та психологічного, адже соціальні закономірності проявляються через діяльність людей з їх психічними властивостями. Тому будь-яке суспільне явище має свій „психологічний” контекст.

Загалом, соціальна психологія – це наука про взаємозв'язок соціального і психологічного, їхню взаємодію та взаємозалежність, про соціально-психологічні явища, які виникають у процесі соціальної взаємодії і характеризують індивіда і групу, про масову свідомість та масову поведінку людей. Розвиток соціальної психології – це, перш за все, розвиток її здатності давати практичні відповіді на такі актуально життєво важливі задачі: як і чому соціальне (суспільство, організація, група) впливає на особистість; яким чином особистість, її діяльність впливають на функціонування групи; як функціонує

соціально-психологічна реальність, яка виникає в процесі такого взаємозв'язку. Потреба у соціально-психологічних знаннях в сучасних умовах стає першочерговою потребою людства.

Професійна підготовка сучасного спеціаліста-психолога потребує поглиблене оволодіння студентами соціально-психологічними знаннями. Виток багатьох проблем, з якими стикається сучасне суспільство, мають підґрунтя в особливостях взаємодії між особистістю і суспільством. Тому актуальною задачею підготовки спеціалістів не тільки з психології, але й з інших галузей, які пов'язані з життям людини, є поглиблення знань про „людину живу” (*Homo vivens*), яка існує в багатомірному життєвому середовищі. Жива людина буде свій життєвий світ у просторі власних життєвих координат, одночасно перебуваючи в багатомірній суспільній реальності.

Оволодіння знаннями соціальної психології дає можливість осмислювати сучасну різноманітність системи людських стосунків, знаходити адекватні способи вирішення питань, що виникають в комунікативній, підприємницькій, організаторській сфері міжособистісних і міжгрупових взаємодій.

Соціальна психологія включає в себе такі розділи як соціальну психологію особистості, соціально-психологічну характеристику спілкування, соціальну психологію малих груп, соціальну психологію великих груп, соціальну психологію масових рухів.

В навчальному курсі висвітлюються різні напрямки та школи соціально-психологічної думки, які спрямовують сучасну соціально-психологічну теорію та практику соціальної реальності.

Запропонований підручник спрямовано на формування у практичних психологів необхідної теоретичної бази для виконання функцій психолога-практика у соціальній сфері: системі освіти, виробництві, управлінні, в малих і великих групах та ін. Він також має на меті розширення професійної ерудиції, кругозору, вироблення наукового світогляду, оволодіння глибокими знаннями про закономірності і механізми виникнення, функціонування і прояву соціально-психологічної реальності, що складається в процесі особистісних взаємодій, оволодіння студентами навичками основних методик соціально-психологічних досліджень.

РОЗДІЛ I.

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ЯК ЯВИЩЕ І ЯК НАУКА

Глава 1.

Соціальна психологія як явище

Соціальна психологія – це складне, багатоманітне культурне явище, яке не може зводитись тільки до наукової форми існування. Як соціально-психологічне явище вона існує стільки, скільки існує суспільство. Людина – це суспільна тварина, але на відміну від інших суспільних тварин (бджіл, мурашок та ін.) люди здійснюють вплив один на одного. Завдяки тому, що люди живуть у взаємодії з іншими людьми, вони піддаються їх впливу і, в свою чергу, впливають на них, відчують різні емоції з цього приводу, формують певну поведінку. Ще в давнину люди могли викликати один у одного певні психічні стани (перед полюванням, війною), володіли механізмом створювати „психологічне зараження”, формувати почуття „ми” та „вони”. Все це передавалось з покоління в покоління через обряди, традиції, ритуали, малюнки, танці, різні табу і т.ін. Відомо, що в стародавньому Римі, Греції використовувалось мистецтво як інструмент

психологічного впливу на людей. Поширеними були також прийоми впливу ораторського мистецтва на маси. З давніх давен людям, які включені в різноманітні відносини і взаємодії, властивий соціально-психологічний тип мислення, тобто певний спосіб сприйняття і пояснення подій, явищ, станів, які людина може спостерігати у себе і в навколишньому світі. На різних етапах розвитку людської цивілізації це соціально-психологічне мислення приймало форму різних соціокультурних явищ і процесів. Багато віків соціальна психологія як масове психічне утворення виконувала функцію регулювання життєдіяльності людей, а також була світоглядом. Вона існувала в життєвській, побутовій формі, а також у формі зразків мистецтва.

Соціальна психологія і в сучасному суспільстві існує як явище буденної свідомості. І тепер такі її форми, як обряди, традиції, міфи, казки, прислів'я та ін. виконують детермінуючо-регулятивну функцію в життєдіяльності людей.

Погляди, наміри, почуття, думки людей, що виражають готовність їх до певних дій, виникають в процесі спілкування, взаємодії між людьми і, пов'язуючи в єдине ціле елементи індивідуального та соціального за певними законами, складають соціальну психіку, яка, впливаючи на індивідуальну поведінку, приводить її у відповідність з вимогами конкретної спільноти.

Українська дослідниця О. Донченко визначає цю соціальну психіку як неусвідомлювану структуру соціуму, схожу на міф, в якій постійно повторюються та закріплюються одні й ті ж соціопсихічні властивості; як колективний словник історико-культурної спадковості суспільства, що стимулює, актуалізує і санкціонує реалізацію численних програм і вмінь суспільства.

Ефект соціальності та його виявлення в психічних феноменах

Соціально-психологічна реальність виявляється в різноманітних феноменах, але сутність всіх цих феноменів пов'язана з ***ефектом соціальності психічної діяльності***. Давно помічено, що хоча всі властивості психіки людини соціальні, але ефект соціальності не є однаковим тоді, коли людина насамоті, або коли

вона у взаємодії з іншими. В соціальній взаємодії люди поведуться непередбачувано. Ще Платон стверджував, що насамоті людина поводиться раціонально, а у натовпі – вона жертва стадних інстинктів. Чому так? В Античності склалась концепція, що в людській спільноті (групі, натовпі) особистість не виявляє кращих якостей, а навпаки. Людська спільнота прагне до нижчого рівня її членів. Тим самим всі можуть приймати участь у сумісних діях і відчувати себе рівними. Тому не має підстав говорити, що дії і думки зводяться до „середнього”, вони скоріше за все на нижчій відмітині. Солон стверджував, що один окремо взятий афінянин – це хитра лисиця, але коли афіняни збираються на народні збори, уже маєш справу з чередою баранів.

Римляни придумали приказку: сенатори – мужі дуже достойні, а римський сенат – це паршива тварина. Так вони визначили контраст імовірних позитивних якостей кожного сенатора окремо і нерозсудливість, необачливість і моральну вразливість, що запламовують сумісні обговорення на зборах, від яких залежали тоді мир або війна в античному суспільстві.

Отже, соціальність, що виявляється в сумісній поведінці людей, має особливу властивість, яка полягає у великій силі впливу на окремих індивідів, в автоматичності механізму її дії, в його підсвідомості і блискавичності спрацьовування.

В чому полягають підґрунтя цього ефекту соціальності психічної діяльності? Чому якийсь наказ або повідомлення з переконливою силою заставляє людину прийняти деяку ідею, емоцію, дію, які логічно людина не мала розумної підстави приймати? У людей з'являється ілюзія, що вони приймають рішення самі, не усвідомлюючи того, що стали об'єктом впливу, навіювання.

Щоб дати відповідь на ці запитання, потрібно проникнути в саму суть явища. А це вже є задачею науки. Задача ця не з легких, бо немає складнішого явища у світі, ніж людина та її поведінка. Англійський психолог Бартлет, який займався дослідженнями соціально-психологічних явищ, підкреслював, що суспільна поведінка є великою тайною. І якщо він більш-менш проникнув в глибини людської істоти, не може осмілитись стверджувати, що він зрозумів суспільну поведінку, хоча займається цим все життя.

Соціально-психологічна реальність, яка виявляється через ефект соціальності, охоплює **такі групи явищ**. По-перше, це – мінливі психічні групові утворення, що виникають як відображення певних соціальних ситуацій в конкретно-історичних умовах суспільства (соціальний настрій, соціальна думка, революційність мас, соціальний патріотизм, соціальний оптимізм чи песимізм та ін.). По-друге, це стійкі явища масової психіки, що утворюються тільки в масах людей в результаті їх взаємодії через механізми психічного зараження, наслідування, навіювання (чутки, плітки, мода, паніка та ін.). По-третє, це стійкі психічні утворення, які характеризують соціальний характер груп (великих – нація, клас; малих – виробнича бригада, шкільний колектив). По-четверте, до певного типу соціально-психологічної реальності належить також соціальність поведінки особистості в ситуації групи.

Форми існування соціально-психологічних явищ

Отже, як впливає з характеристики різноманітності соціально-психологічних явищ, можна визначити різні **форми**, в яких вони існують. Це, перш за все, буденна (житейська форма); це також форма літератури і мистецтва; це наукова форма, яка виникла зовсім недавно. За короткий період існування соціальної психології у формі самостійної науки їй вдалося дати відповідь на далеко не прості запитання: “Чи змінюється поведінка людини під впливом установок? Що спонукає людей то спричиняти шкоду, то допомагати один одному? В чому причина соціальних конфліктів і як можна їх пригасити?”. Відповіді на ці запитання сприяли подальшому розвитку соціальної психології як науки і оформленню соціально-психологічного мислення в перспективну мислительну парадигму, яка задає певний погляд на всю систему сучасного людинознавства. Говорячи про таку парадигму, Б.Д. Паригін характеризує її як концентрацію уваги дослідників на соціальній психіці як мірі всіх речей”.

В яких би формах не існувала соціальна психологія, люди завжди використовували ці форми для своїх практичних цілей. На основі житейських спостережень, зразків літератури, мистецтва і наукових даних створювались різні прийоми соціально-психологічного впли-

ву, стратегії побудови стосунків в тій або іншій ситуації, технології управління поведінкою і установками людей. Тому можна говорити ще про одну форму існування соціальної психології – психотехнічну.

Соціально-психологічні техніки лежать в основі прийомів риторики, цілеспрямованого впливу на великі маси людей, в основі правил політичного тиску, управління людьми на виробництві і т.ін. Отже, соціальна психологія як різноманітні явища, що виникають на основі ефекту соціальності, існують в різних формах. На сучасному етапі суспільства можна виділити такі її форми, як житейська (буденна), зразки мистецтва і літератури, наука, мислительна парадигма та психотехніки.

Висновки

1. Слід розрізняти соціальну психологію як явище і соціальну психологію як науку. Соціальна психологія як наука – це лише одна з форм соціально-психологічної реальності. В основі соціально-психологічної реальності лежить ефект соціальності психічної діяльності, який полягає в тім, що в соціальній взаємодії люди поводяться непередбачувано.

2. Соціально-психологічна реальність виявляється через такі групи явищ:

– мінливі психічні групові утворення як відображення певних соціальних ситуацій в конкретно-історичних умовах (соціальний настрій, соціальна думка, революційність мас, соціальний патріотизм, соціальний оптимізм чи песимізм);

– стійкі масовидні явища психіки, що утворюються тільки в масах людей через механізми психологічного зараження, наслідування, навіювання (чутки, плітки, мода, паніка та ін.);

– стійкі психічні утворення, які характеризують соціальний характер груп (нація, клас, бригада);

– соціальність поведінки особистості в ситуації групи.

3. На сучасному етапі можна виділити такі форми, в яких існують соціально-психологічні явища: житейська (буденна), зразки мистецтва і літератури, наука, мислительна парадигма, психотехніки.

Основні терміни та поняття

Соціально-психологічні явища, соціальна психіка, масовидні психічні явища, ефект соціальності психічної діяльності, форми соціально-психологічної реальності, буденна (житейська) соціальна психологія, соціальна психологія як наука, соціальна психологія як наукова парадигма, психотехнічна соціальна психологія.

Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Чим відрізняється соціальна психологія як явище від соціальної психології як науки?
2. Які можна виділити групи соціально-психологічних явищ?
3. В яких формах існують соціально-психологічні явища?
4. Що означає ефект соціальності психічної діяльності?
5. Чому, на Вашу думку, в соціальній взаємодіяльності люди поводяться непередбачувано?
6. Проілюструйте на прикладах соціально-психологічні явища, які існують у формі мистецтва і літератури.
7. Яку соціальну функцію виконує буденна соціальна психологія?
8. Що таке “соціальна психіка”?
9. Як Ви розумієте те, що соціальна психологія є мислительною парадигмою людинознавства?
10. Які відомі Вам соціально-психологічні техніки та технології?

Глава 2.

Соціальна психологія як наука

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

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

Передумови виникнення та розвитку соціальної психології як науки

Можна говорити про декілька стадій розвитку соціальної психології. Б.Д. Пригін вказує на три стадії оформлення соціальної психології як самостійної науки.

Перша стадія – це формування соціальної психології як напрямку думки.

Друга стадія – це формування соціальної психології як системи знань.

Третя стадія пов'язана з диференціацією прикладних розділів, відділення їх від загальної соціальної психології, пе-

ретворенням соціальної психології у загальну теорію і методологічну основу людинознавства.

Формування соціальної психології як напрямку думки здійснювалось на основі складання певних передумов, серед яких можна виділити такі.

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

Серед передумов формування соціальної психології як наукової думки визначну роль відіграють **філософські джерела**. Потрібно зауважити, що більшість проблем дослідження соціальної психології бере з філософії. Роботи багатьох філософів античності присвячені соціально-психологічним питанням. В трактаті Аристотеля “Про політику” людина визначається як політична тварина, а політична організація — як психологічне об’єднання, в основі якого — інстинкти.

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

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

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

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

Передумовою формування соціальної психології як напрямку думки стали також **дослідження соціально-психологічних проблем в лінгвістичній науці**. Насамперед такі дослідження з’являються у мовознавстві (Лазарус, Штейнталь, Вундт) в зв’язку з вирішенням різних проблем, пов’язаних з міграцією народів, зокрема проблем мовного спілкування.

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

З’являється **соціально-психологічний напрямок в психології** (роботи психологів Б. Болдуїна, В. Мак-Даугалла, В. Вундта, Т. Рібо), в психіатрії (Бехтерев, З. Фрейд). Формується **психологічний напрямок в соціології**. Основи соціально-психологічного підходу в соціології були створені французьким соціологом Емілем Дюркгеймом, який доводив, що поведінка індивіда визначається сукупністю соціальних фактів, які здійснюють тиск на індивіда і штовхають його на ті чи інші вчинки.

В якості соціальних фактів Дюркгейм розглядав колективні уявлення, тобто певні способи мислення, відчуття і діяльності, яких людина набуває в ході соціалізації. Механізм регуляції соціальної поведінки людини він уявляє як дві можливі форми “соціального примушування”: з одного боку, соціальна поведінка людини регулюється і обмежується зовнішніми об’єктивно існуючими правилами соціальної взаємодії, а з іншого – не менш дійовим способом регуляції виступають інтеріоризовані соціальні норми і цінності. Останнім Дюркгейм відводив головну роль, бо, як він стверджував, істинна основа солідарності в суспільстві полягає не в примушуванні, а в інтерналізованому моральному обов’язку по відношенню до норм групи. Таке розуміння регуляції соціальної поведінки було

успадковано соціальною психологією в подальшому. Також була успадкована ідея Дюркгейма про існування рівня колективних уявлень як одного з двох рівнів індивідуальної свідомості. Ця ідея, зокрема, в переробленому вигляді використана в одній з основних концепцій засновника теорії символічного інтеракціонізму в соціальній психології Дж. Г. Міда – понятті “узагальненого іншого”, яке розуміється як результат інтерналізації людиною соціальних установок в ході соціалізації. Головна ідея Дюркгейма полягала в тім, що людину робить людиною саме всезагальне, тобто символічно представлене в свідомості суспільство. Індивідуальне і соціальне в людині, за Дюркгеймом, існують паралельно, як два полюси, які досить жорстко розведені. Полюс індивідуального пов’язано з фізичними потребами людини, а полюс соціального – з соціальними (мораль). Таке опозиційне розведення соціального і індивідуального в людині, а також акцентування на процесах інтерналізації соціального контролю у вивченні соціалізації, надалі стало переважаючим у поглядах на соціальну детермінацію індивідуального розвитку серед більшості спеціалістів з проблем соціалізації.

В переліку концепцій, які ми відносимо до перших соціально-психологічних досліджень в соціології, належне місце посідає концепція теорії “дзеркального Я” одного із засновників теорії малих груп Чарльза Хортгона Кулі (1864-1929). Кулі розглядав суспільство, соціальні групи і індивіда як єдиний живий організм, який ґрунтується на ментальній природі “зверх Я”, “великій свідомості”. “Соціальне й індивідуальне” – дві сторони ментальної цілісності, особистість і суспільство єдині як частини загального цілого. В цій єдності “соціальне” є лише кумулятивним аспектом цілісності, а “індивідуальне” – її дискретний аспект. Цю цілісність Кулі визначає категорією “людське життя”. Залучення індивідуальних ментальних процесів до “великої свідомості” – це і є соціальний процес, який Кулі розуміє як соціалізацію індивідуальної свідомості. Соціалізація індивідуальної свідомості починається в первинній групі (сім’я, сусіди), де є безпосередній психологічний контакт. Вона розвивається від інстинктивного самовідчуття, в якому “Я” – це емоції, збудження, до соціальних почуттів (любов, повага, співчуття та ін.). Ре-

зультатом соціалізації є “образи” або “уявлення”. В “уявленнях” “самовідчуття” індивіда асоціюється із загальноприйнятими символами і стають в результаті “соціальними почуттями”. “Соціальні почуття”, за Кулі, – це основа соціальної організації і соціального контролю. Потенційна розумна природа індивідуального “Я” набуває соціальної якості лише в комунікації, міжособистісному спілкуванні всередині первинної групи. Уявлення про своє “Я”, які індивід засвоює, і які виникають у свідомості “інших”, Кулі називає “уявленням уявлень”. Вони визначаються як соціальний факт і є основним предметом соціології Кулі. “Соціальне” на мікрорівні зводиться до індивідуального досвіду, а на макрорівні виступає як посередник, що координує функціонування частин цілісного розумного організму – “людського життя”. “Людське життя” постійно змінюється, еволюціонує і уявити його можна лише описуючи окремі соціальні факти. Об’єктом соціологічного аналізу, який встановлює соціальні факти, є досвід первинної групи, який синтезує в собі індивідуальну і загальну свідомість. Первинну групу і суспільство пов’язує ідеал “морального співтовариства” – домінуючого соціального уявлення відносно самих загальних питань зміни і розвитку. Концепція Кулі вплинула на розвиток інтеракціоністських концепцій в соціальній психології, зокрема на теорію Дж. Г. Міда.

Отже, накопичення емпіричних даних на основі досвіду практичної діяльності людей; філософські роботи, в яких розглядалися соціально-психологічні питання; дослідження соціально-психологічних проблем в людинознавстві; формування соціально-психологічного напрямку в психології і психологічного – в соціології, склали передумову до наступної стадії розвитку соціальної психології, оформлення її в соціальну науку, а саме, до етапу становлення її як системи знань. Цей етап є *третьою* стадією формування соціальної психології як науки, вона є переходом від напрямку наукового мислення до системи наукових знань.

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

Предмет соціальної психології як науки

В залежності від ступені дослідження соціально-психологічних явищ змінювались визначення предмету соціальної психології, відбувалось його уточнення.

На сьогодні існує багато різних підходів до визначення предмета соціальної психології як науки. Американський соціальний психолог Шеріф визначає соціальну психологію як наукове вивчення досвіду і поведінки індивіда в зв'язку з впливом на нього соціального стимулу. Д. Майєрс дає визначення соціальній психології як науці про те, як люди думають одне про одного і як ставляться одне до одного. А.Г. Олпорт запропонував своє, так би мовити, “синтетичне” розуміння соціальної психології. Він зазначив, що переважна більшість соціальних психологів розглядає свою дисципліну як спробу зрозуміти і пояснити, який вплив здійснює на думки, почуття і поведінку індивідів реальна, уявна або передбачувана присутність інших.

В цих визначеннях можна виділити три пункти, які не викликають різних тлумачень: одиницею аналізу вибирається індивід; предмет вивчення визначається як вплив на індивіда інших індивідів (як основних елементів соціальної ситуації, основних соціальних стимулів і т.ін.); предмет вивчається у відповідності з правилами особливого способу пізнання.

Вибір індивіда в якості одиниці аналізу пояснюється тим, що носієм психіки є індивід, саме тому наука називається хоча і соціальною, але все-таки психологією. Крім того, соціальна психологія як експериментальна наука виросла із загальної психології, тісно з нею пов'язана і не повинна зраджувати її методологічним принципам. Отже, психічне тут розуміється як індивідуальне. Не можна не погодитись з П. Шихиревим, що таке розуміння психічного є спрощенням, яке створює труднощі для соціальної психології у дослідженні соціального буття людини. Для вирішення цієї проблеми потрібно визначити, що таке соціальне для соціальної психології, тобто визначити психологічний аспект соціального. По суті, вирішення даного питання означатиме відповідь на те, що є предметом соціальної психології.

Існує декілька способів визначення соціального. У більшості випадків соціальне визначається через соціальну ситуацію як ситуацію, яка передбачає присутність іншого індивіда. Існує і більш широке розуміння соціального як ситуації, що включає не тільки іншого індивіда, але й інші “соціальні стимули”. Цими соціальними стимулами є, окрім індивіда, інші групи, ситуації колективної взаємодії, а також культурного середовища (результати взаємодії людини з іншими людьми у минулому або сучасному). Соціальність визначається через віднесеність до зовнішнього, соціального світу. Виходить, що чим більш чисельною є спільнота, тим вона більш соціальна. В цьому випадку виникає проблема “розміру” цієї соціальності, яку повинен вивчати соціальний психолог, тобто проблема того, чи повинен він враховувати макроструктуру, макропроцеси, що вивчаються іншими науками (соціологією, антропологією, політичними науками). Шибутані пропонує визначення соціального як безпосередню соціальну взаємодію, яка обмежується сферою поведінки індивіда. Але з його точкою зору можна не погодитись, тому що соціальне в його достовірному розумінні не обмежується наявною взаємодією індивідів.

Соціальне – це взаємодія індивідів, яка опосередкована знаковими, економічними, політичними та іншими системами, в які включений даний конкретний індивід.

Отже, у визначенні предмета соціальної психології є багато проблем. Не дивно, що дискусії з цього приводу ще й досі продовжуються. У вітчизняній соціальній психології виокремлюють декілька етапів цієї дискусії. Така дискусія відбулась в 20-х роках, в якій це питання обговорювалось в зв'язку з умовами соціальної детермінації психічного. Російський психолог Т. Челпанов запропонував поділити психологію на дві частини: соціальну і власне психологію. Обговорення цих питань стало передумовою розвитку соціально-психологічних досліджень у рамках загальної психології та педагогіки.

В 50-60-их роках знову розгорнуто дискусію щодо предмета соціальної психології. Ця дискусія відбувалась навколо питань співвідношення соціальної психології та ідеології, психології соціальних груп та особистості. Соціальна психологія розглядалась як один із рівнів свідомості поряд з іншим її рівнем – ідеологією. У визна-

ченні предмета соціальної психології в цій дискусії намітилось декілька підходів. Перший підхід, якого дотримувались соціологи, полягав в тому, що соціальну психологію потрібно розглядати як науку про “масовидні явища психіки”. Представники другого підходу – психологічного – вважали предметом дослідження соціальної психології особистість. За допомогою третього підходу вчені намагались синтезувати два попередніх і розглядали соціальну психологію як науку, яка вивчає і масові психічні процеси, і стан особистості в групі.

Поступово як наслідок дискусії про предмет соціальної психології у 20-х та 60-х роках склалось компромісне рішення, що поєднало в собі два різні підходи – психологічний та соціологічний у визначенні предмета соціальної психології. Поширеним стало визначення соціальної психології як науки з подвійним предметом (не два предмети, а подвійний предмет). З одного боку – психологічні властивості людини, які виявляються у взаємодії з іншими людьми, з другого боку – особливості соціально-психологічних процесів і феноменів, які породжують ці психологічні властивості. Г.М. Андрєєва визначає соціальну психологію як науку з двоєдиним предметом і вказує на основні напрямки розвитку цієї науки. Предметом соціальної психології вона вважає закономірності поведінки і діяльності людей, які обумовлені включеністю їх в групи, а також психологічні характеристики цих груп. Вона виділяє такі розділи соціальної психології:

- закономірності спілкування і взаємодіяльності людей;
- соціально-психологічні характеристики груп, взаємозв'язок особистості і групи;
- соціально-психологічні особливості особистості.

Коло об'єктів сучасної соціальної психології як науки доволі широке та різноманітне, що і визначає структуру соціально-психологічного знання, яка в кожний історичний період розвитку є результатом взаємодії диференціації (розділення її на складові частини) та інтеграції з іншими науками. Відомий західно-європейський соціальний психолог С. Московічі, аналізуючи нинішній стан соціальної психології як науки, розділяє її на такі підрозділи: таксономічну, диференційну і системну.

Метою таксономічної (таксономічною вона називається тому, що обмежується психологічним описуванням і класифікацією різних

видів стимулів) соціальної психології є визначення характеру змінних, які пояснюють реакцію індивіда на стимул. Для таксономічного підходу є характерним перенесення соціального на об'єкт. Суб'єкт же розуміється як щось недиференційоване, невизначене, тобто тільки як індивід, що здатен відповідати на стимули. Об'єкт же диференціюється на соціальний і несоціальний. Метою дослідження в цьому випадку є вивчення того, як соціальні стимули впливають на процеси мислення, сприйняття, формування установок. Параметрами можуть бути різні дослідження соціальної перцепції, соціокультурної зумовленості сприйняття.

Диференційна соціальна психологія, на відміну від таксономічної, диференціює не об'єкт, а суб'єкт. За основу диференціації беруться різні критерії в залежності від того, до якої дослідницької школи належить дослідник, або від характеру досліджуваної проблеми. Так, наприклад, дослідження можуть диференціюватись за їх когнітивними стилями (конкретний, абстрактний), характером установок (етноцентричні, догматичні) і т.ін. Прикладом можуть бути дослідження мотивації до досягнення, лідерства, зрушення до ризику і т.ін., в яких соціальні феномени пояснюються в термінах психологічних характеристик індивідів.

Третій розділ соціальної психології, який виділяє С. Московічі, – це системна соціальна психологія. Її характеризує підхід до явищ з позицій системи, яка утворюється відношенням суб'єкта і об'єкта. Це відношення опосередковується втручанням ще одного суб'єкта – агента дії. В цьому трактуванні кожна зі сторін повністю опосередковується двома іншими. В залежності від того, як розглядається цей трикутник: у статичності чи динаміці – з'являються два типи досліджень. У статичному підході аналізується зміна реакцій в результаті простої присутності інших (роботи з соціальної фасилітації). У динамічному підході соціальне відношення (відношення між двома індивідами) розглядається як основа для появи процесів, що породжують соціально-психологічне поле, в якому виникають і відбуваються психологічні феномени, що спостерігаються. Прикладами такого типу досліджень можуть бути роботи динаміки групових процесів К. Левіна, розвитку міжгрупових відносин М. Шеріфа, дослідження проблеми соціального порівняння Л. Фестінгера.

Виділені С. Московічі три типи соціально-психологічних досліджень можна розглядати також з точки зору історії соціально-психологічних досліджень. Історично таксономічна соціальна психологія домінує в період 40-50-х рр. Саме в цей період найбільший авторитет має школа К. Ховленда, яка досліджує процес зміни установок під впливом цілеспрямованих переконань. Тоді ж починається активне дослідження соціальної перцепції.

Другий етап – це 50-60-ті роки – період розквіту диференційної соціальної психології. В цей період з'являється теорія когнітивного дисонансу Л. Фестінгера, починаються дослідження феномену зрушення до ризику Д. Стоунера.

Третій етап починається з кінця 70-х років, коли починає формуватись системна соціальна психологія. Цей період характеризується відродженням інтересу до символічного інтеракціонізму, пожвавленням досліджень міжгрупових відносин (А. Теджфел).

Кожен з виділених С. Московічі типів соціальної психології досліджує специфічні закономірності певної сторони соціально-психологічної реальності. Всі разом ці типи соціальної психології відображають багатоаспектність соціальної психології як науки, що підтверджується тим, що в підручниках з соціальної психології вони представляють одну науку, яку в широкому розумінні можна визначити як науку “про закономірності становлення соціально-психологічної реальності, її структуру, механізми розвитку та функціонування” (М.К. Корнєв, А.Б. Коваленко).

Оскільки предметом соціальної психології є соціально-психологічна реальність, яка складається у процесі її суб'єктивного відображення людиною, то цей предмет не може бути чимось сталим. Пошуки парадигм його визначення тривають і досі. Це пояснюється як динамікою самої соціально-психологічної реальності, так і глибиною її розуміння, ступенем дослідження. Останнє визначається не тільки потребами суспільства в соціально-психологічних знаннях, але й можливостями самої науки, етапом її розвитку.

Сучасна стадія розвитку соціальної психології пов'язана з диференціацією цієї науки на різні прикладні соціально-психологічні напрямки, які вивчають закономірності функціонування соціально-психологічної реальності в конкретних сферах життєдіяльності

індивіда та групи (соціальна психологія управління, економічна психологія, організаційна психологія, політична психологія, юридична психологія тощо). Разом з цим йде процес перетворення загальної соціальної психології в загальну теорію і методологічну основу людинознавства. Соціальна психологія стає мислинневою парадигмою сучасної системи гуманітарних наук.

Методологія та методи дослідження в соціальній психології

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

У вітчизняній науці, слідом за Г.М. Андрєєвою, більшість науковців відмічають, що в сучасному науковому знанні терміном “методологія” визначаються три різних рівні наукового підходу.

1. Загальна методологія – це певний загальний філософський підхід, загальний спосіб пізнання, який приймається дослідником. Загальна методологія формулює деякі найбільш загальні принципи, які свідомо або несвідомо застосовуються у дослідженнях.

2. Спеціальна методологія – сукупність методологічних принципів, які приймаються в даній галузі знання. Спеціальна методологія є реалізацією філософських принципів стосовно специфічного об'єкта дослідження. Цей спосіб пізнання є адаптованим для більш вузької сфери знання.

3. Методологія – як сукупність конкретних методичних засобів дослідження, що здебільш позначається терміном “методика”. Конкретні методичні засоби порівняно з загальною та спеціальною методологією є більш автономними і можуть застосовуватись в однаковій формі в рамках різних методологічних орієнтацій. Конкретні методики, які застосовуються в теорії соціалізації, не є абсолютно незалежними від більш загальних методологій.

Значення цієї ієрархії методології для теорії соціалізації полягає в тім, щоб не допустити зведення всіх методологічних проблем тільки до третього значення цього поняття. Тобто, які б емпіричні або експериментальні методики не застосовувалися, вони не можуть

розглядатись ізольовано від загальної і спеціальної методології. Будь-який методологічний засіб: анкета, тест, соціометрія і т.ін. завжди застосовуються в певному методологічному “ключі”, за умов вирішення низки більш загальних питань дослідження.

В зарубіжній соціальній психології розрізняють методи в широкому розумінні – це сукупність систематичних і логіко-послідовних методів пошуку знання; та у вузькому значенні – як способи отримання фактів. В широкому розумінні поняття “методологія” використовується як еквівалент поняття “науковий метод”, розуміючи, що однією єдиною методологією може бути методологія наукова.

Науковий метод дослідження вимагає дотримання прийнятих канонів дослідження. Можна виокремити декілька моментів, які характеризують науковий підхід до будь-якої проблеми. По-перше, проблема повинна бути визначеною. Визначити проблему означає охарактеризувати її таким чином, щоб вона стала доступною для ретельного дослідження. По-друге, проблема повинна бути сформульованою таким чином, щоб її можна було пов’язати з існуючою теорією і відомими емпіричними фактами. Наука – це не просто зібрання “сирих” фактів, вона складається з фактів, які повинні бути об’єднані і інтерпретовані у світлі теорії і накопичених знань. По-третє, повинна бути сформульованою гіпотеза, яку потрібно перевірити. Гіпотеза повинна бути вираженою так, щоб вона пов’язувалась з основами прийнятих принципів. По-четверте, потрібно визначити процедури дослідження. По-п’яте, збираються і аналізуються факти, і згідно результатам аналізу підтверджуються або відкидаються гіпотези. По-шосте, у відповідності з новими результатами змінюються основи існуючого наукового знання.

Метод у вузькому розумінні – це спосіб отримання фактів. Роль фактів у науці визначається насамперед тим, що в результаті їх систематизації вчені можуть сформулювати теорії, визначити закономірності і закони, за допомогою яких можуть пояснюватись певні явища. Задача дослідника – знайти для вирішення конкретних задач такий метод, завдяки якому можна було б систематизувати факти адекватної реальності.

Поняття метода як способу означає те, що створюється певний набір операцій, завдяки яким можна отримати не всякі, а наукові факти. Метод включає ряд процедур, що дозволяють повто-

рити дослідження. Науковий факт має ціну лише тоді, коли його можна отримати багатократно, коли він має всезагальний вияв.

Соціальна психологія має багато методів отримання наукових фактів. Методи удосконалюються або повністю змінюються з часом. Це пов'язано з розвитком суспільства і науки, боротьбою і співдружністю теорій, зміною парадигми. Багатоманітність методів отримання знань дає можливість отримати велику кількість матеріалу. Цей матеріал у систематизованій, узагальненій формі, представлений у вигляді законів, теорій, конструкцій складає фундаментальні знання, на яких основана наука.

Не дивлячись на те, що сучасна соціальна психологія має досить широкий арсенал методів, проблема їх класифікації залишається актуальною. Методи соціальної психології можна розглядати з точки зору виділення груп: методи емпіричного дослідження і спеціалізовані соціально-психологічні методи.

Методи емпіричного дослідження

До цієї групи методів належать спостереження, опитування (інтерв'ю, анкетування), бесіда, невербальна комунікація.

Спостереження – це науково цілеспрямоване, організоване і певним чином фіксоване сприйняття досліджуваного об'єкта. Метод спостереження було застосовано вперше в дитячій психології. Великий фактичний матеріал про розвиток дитини було зібрано батьками – відомими психологами в результаті спостережень за розвитком власних дітей.

Н.А. Рибніков в роботі “Дитячі щоденники як матеріал з дитячої психології” (1946) дав історичний нарис цього методу вивчення дитини. Аналізуючи значення перших зарубіжних щоденників (Ч. Дарвін, 1877; В. Прейер, 1882), поява яких стала зворотним пунктом в розвитку дитячої психології, він писав про те, що російські психологи можуть претендувати на першість, оскільки А.С. Симонович уже в 1861 р. проводила систематичні спостереження за мовним розвитком дитини від народження до 17 років. Тривале систематичне спостереження за однією і тією самою дитиною, щоденна реєстрація поведінки, доскональне знання всієї історії розвитку дитини, близькість до дитини, хороший емоційний контакт з нею – все це позитивні моменти спостереження.

Однак, спостереження різних авторів проводились з різною метою і їх важко співставляти. В перших щоденниках була відсутня єдина техніка спостережень, а інтерпретація фактів була суб'єктивною.

М.Я. Басов вважає, що спостереження за дитиною повинен вести сам педагог, який навчає дітей в колективі, в який входить дитина. Він підкреслював значення природності і звичайності умов спостереження.

Факти, що отримані через спостереження, є дуже цінними. В. Штерн в результаті спостереження за розвитком своїх дочок, підготував два томи дослідження про розвиток мови. А.Н. Гвоздев теж опублікував двотомну монографію про розвиток мови у дітей на основі спостережень за розвитком свого єдиного сина.

В 1925 році в Ленінграді під керівництвом Н.М. Щелованова була створена клініка нормального розвитку дитини, де спостерігали за дитиною 24 години на добу, саме там були відкриті всі основні факти, які характеризують перший рік життя дитини. Відомо, що концепція розвитку сенсомоторного інтелекту була побудована Ж. Піаже на основі спостережень за трьома своїми дітьми. Тривале вивчення (протягом трьох років) підлітків одного класу дозволило Д.Б. Ельконіну і Т.В. Драгуновій дати психологічну характеристику підліткового віку. Угорські психологи Л. Гарай і М. Кечкі, спостерігаючи розвиток власних дітей, прослідкували, як відбувається диференціація соціальної позиції дитини в умовах сім'ї. В.С. Мухіна вперше описала розвиток поведінки двох синів-близнюків.

Предметом соціально-психологічного спостереження є вербальні і невербальні акти поведінки окремої людини, групи або декількох груп в певному соціальному середовищі і ситуації.

Спостерігаються:

- мовні акти, їх зміст, послідовність, спрямованість, частота, тривалість, інтенсивність, експресивність, особливості лексики, граматики, фонетики, синхронізація;

- виразні рухи, експресія обличчя, очей, тіла, звуків;

- рух, пересування і нерухомі стани людей, дистанції між ними, швидкість і спрямованість руху, дотики;

- фізичний вплив: дотики, штовхани, удари, підтримка, сумісні зусилля, передача, відняття, затримка;

- сполучення перерахованих ознак.

Спостереження застосовується головним чином у дослідженні малих груп і первинних колективів. Зі збільшенням числа спостережуваних об'єктів зменшується число вимірюваних ознак. Так, спостереження за натовпом обмежується реєстрацією таких параметрів, як число зіткнень або їх наявність, рухи груп, осіб певної статі, колір одягу, напрямок і швидкість їх пересування, число тих, хто жестикулює, кричить, зміни сили шуму натовпу і т.ін. Таке спостереження може дати тільки загальну динаміку настрою, комунікативної активності індивідів, їх груп.

Отже, метод спостереження має велике значення, але потрібно мати на увазі, що за його допомогою можна виявити лише “явища”, зовнішні ознаки предмета дослідження. Тому в соціально-психологічних дослідженнях використовується комплекс методів.

Бесіда, інтерв'ю – це допоміжні методи розмови з індивідом, які застосовуються в особливих умовах. За їх допомоги визначають гостроту тих або інших соціальних проблем, соціальних ситуацій. В інтерв'ю є можливість прослідкувати за реакціями, ставленням до тих чи інших подій в умовах особливої довіри, які не можуть бути відображені, наприклад, у тестуванні.

Тестування – це операція, за допомогою якої можна виявити індивідуальні відмінності для визначення сфер, де людина може себе реалізувати. Тестування проводиться за допомогою тестів – завдань стандартної форми, за якими йдуть іспити. Існують складні методи їх складання, перевірки на валідність (тобто мірність) і надійність (отримання однакових результатів у разі повторного вимірювання), достовірність і багато іншого.

З часу появи тестів – з початку ХХ ст. (А. Біне і Т. Сімон) – і до цих пір існує проблема вимірювання дійсних можливостей людини. Імовірно, вона вирішена з деякими огріхами, оскільки, з одного боку, авторами тесту є люди, що закладають в нього питання з проблеми, яка їх цікавить, а з іншого, – при всьому бажанні виміряти те, що дане людині природою (генотип), навряд чи можливо. Людська натура занадто багата. Дослідник в більшій мірі вимірює те, що зумовлено середовищем (фенотип), а також основні психологічні характеристики. Тому тести, скоріше за все, вимірюють ступінь адаптивності.

Спеціалізовані соціально-психологічні методи

До спеціалізованих соціально-психологічних методів належить перш за все ***соціально-психологічний експеримент***. Він відрізняється від спостереження (емпіричного методу) активним втручанням в ситуацію з боку спостерігача.

Експериментальні методи різноманітні за організацією їх проведення.

Лабораторний експеримент

В загальній психології за допомогою цього методу в спеціально обладнаних лабораторіях досліджуються пам'ять, сприйняття, увага, термін протікання психічних процесів, швидкість реакції і багато іншого за допомогою спеціальних приладів. Суть метода полягає у порівнянні результатів суб'єктивних, існуючих у свідомості людини еталонами, з об'єктивними, що знаходяться поза свідомістю людини.

Якщо проаналізувати публікації в західних журналах за останні десятиліття ХХ ст., то в них доля публікацій з лабораторним експериментом переважає, складаючи 84-85 %. З цього факту більшість дослідників робить висновок, що критерієм науковості в соціальній психології вважається застосування лабораторного експерименту. Таким же обов'язковим критерієм вважається застосування статистичних методів.

Соціальні психологи експериментують, утворюючи ситуації, які імітують важливі особливості нашого повсякденного життя. Д. Майєрс дає таке визначення експериментальному дослідженню: це є дослідження, в якому виявляється інформація про причинно-наслідкові зв'язки через маніпуляцію одним або декількома факторами (незалежними змінними) і контроль інших. Основними факторами, які застосовуються в лабораторному експерименті, є незалежна змінна і залежна змінна.

Незалежна змінна – це експериментальний фактор, яким маніпулює дослідник, виясняючи, як зміни цього фактору впливають на нас. Залежна змінна – це вимірювана змінна, яка отримала свою назву від того, що вона може залежати від маніпуляцій незалежної змінної.

Для того, щоб проілюструвати лабораторний експеримент, розглянемо один із них, який вважається класичним. Його проводили американські соціальні психологи Аронсон і Карлсміт. Експериментатори ставили перед собою задачу – перевірити гіпотезу, згідно з якою індивіди, що пройшли більш сувору процедуру ініціації (прийом в групу), будуть вважати цю групу більш привабливою для себе (більше дорожити нею), ніж індивіди, які пройшли не таку сувору процедуру ініціації, або були прийняті в групу без ініціації. Для участі в експерименті було запрошено студенток одного з коледжів. Їм було об'явлено, що вони будуть приймати участь у серії групових дискусій з проблеми психології статі. Кожна зі студенток, прибувши в лабораторію, проходила бесіду з експериментатором, який повідомляв їй, що мета експерименту – вивчення динаміки групової дискусії, а тема “психологія статі” вибрана спеціально, щоб зацікавити якомога більше учасників. Далі він зізнавався в тому, що велика незручність, яка пов'язана з темою, полягає в тім, що багато досліджуваних соромляться говорити на ці теми. Після цього експериментатор запитував студентку, чи може вона (на відміну від інших) вільно обговорювати психологічні проблеми статі. Як правило, відповіді були позитивними.

Після цього досліджуваних розбивали методом випадкової вибірки на три групи: тих, хто пройшов сувору ініціацію, помірно сувору і тих, хто обійшовся без цієї процедури. В останній групі досліджувані отримали інструкцію розпочинати дискусію відразу ж. Досліджуваним двох інших груп експериментатор говорив, що для більшої впевненості необхідно спочатку перевірити, чи дійсно вони здатні відверто обговорювати такі інтимні проблеми.

Під цим приводом їх просили пройти “тест” немов би для відсіва сором'язливих. В групі суворої ініціації студентки повинні були прочитати вголос експериментатору-чоловікові 12 нецензурних слів і два яскравих описування сексуальних сцен з сучасних оповідань. В групі помірно суворої ініціації дівчат просто просили прочитати голосно слова, пов'язані з сексом, але цензурні. Далі кожна з досліджуваних займала місце в ізольованій кабіні, де через навушники прослуховувала “дискусію” немов би дійсно присутніх учасників, а насправді – запис дискусії (чим

досягались одноманітність стимулу для всіх досліджуваних). Після прослуховування експериментатор просив кожен з досліджуваних оцінити дискусію і якість виступів за підготовленою шкалою. Отримані результати підтвердили гіпотезу. Студентки в групі з суворою ініціацією оцінили групу (існуючу лише на папері) як більш привабливу, ніж студентки з помірно суворою ініціацією і без ініціації.

Описаний експеримент відповідає більшості стандартів, які прийняті в соціальній психології: в ньому чітко сформульована гіпотеза, її перевірка підпорядкована вся процедура експерименту, смисл якої полягає в ізоляції двох експериментальних змінних – незалежної (ступінь жорсткості ініціації) і залежної (привабливість групи), у встановленні між ними причинно-наслідкового зв'язку і, що є найголовнішим – у **забезпеченні** суворого **контролю** більшої частини супровідних умов. Саме в цьому **контролі** полягає основна перевага лабораторного експерименту.

Метод лабораторного експерименту є коректним, але досліджуваний знає, що він іде на дослідження, і результати можуть бути не дуже достовірними, оскільки існує магія прибору, перед яким одні поведуться зібрано, інші розслабляються і показують гірші результати. Досліджуваних може бентежити також штучність середовища.

Природний експеримент проводиться в природних умовах. Досліджувані не підозрюють, що над ними відбувається експеримент, і поведуться звичайно. Метод використовувався в Росії ще в 1910 році психологом Лазурським для вивчення поведінки школярів. Його можна застосовувати також для індивідуального спостереження за іншими, для вивчення можливостей колективу. Давно відомий спосіб перевірки на чесність робітника, коли йому підкидають гроші або речі. Роботодавець часто непомітно перевіряє, яку навантаження може витримати робітник – за кількістю годин робочого дня, за часом роботи без перерви, за реакцією на несподівані ситуації. За допомогою цього методу можна створювати робочі колективи, спираючись на те, що групи можуть утворюватись стихійно за інтересами, запропонувати вирішити два різних види задач

Метод соціометричних вимірювань

Поняття “соціометрія” означає вимірювання міжособистісних взаєностосунків в групі. Соціометрія отримала розповсюдження в зарубіжній психології і соціології після появи в 1934 році книги американського психолога Дж. Морено “Хто виживе?” За визначенням Морено, соціометрія має справу з внутрішньою структурою соціальних груп, які можна порівняти з ядерною природою атома або фізіологічною структурою клітини. Запропоновані Морено соціометричні методи застосовуються для діагностики міжособистісних і міжгрупових стосунків з метою їх зміни, поліпшення та удосконалення. Процедурою для встановлення системи групових зв’язків є соціометричний тест. Соціометричний тест – це тест соціального рейтингу, в якому кожного члена групи просять вибрати, хто з інших членів групи йому подобається або не подобається, з ким би він хотів або не хотів працювати, проводити час і т.ін. У першочерговому вигляді рейтинги базувались на вимірюванні симпатій і антипатій; однак зараз застосовується багато варіацій цієї процедури. Часто вона застосовується для досить визначених цілей, таких як вибір комітету, робочих груп, громадських організацій і т.ін. На основі результатів соціометричного тесту створюється схематична діаграма, яка називається соціограмою. Соціограма зображує взаєностосунки індивідів в групі стрілками, які з’єднують індивідів. Кожна стрілка помічена як привабливість або антагонізм.

Освоєння і застосування соціометрії вітчизняними психологами (радянський період) мало велике значення для вивчення соціально-психологічних явищ, становлення нового підходу до їх аналізу в цілому. В останні роки в Москві проведено серйозні дослідження, які пов’язані з аналізом концептуального і методологічного апарату соціометрії. Соціометричні прийоми широко використовуються в ряді спеціальних галузей психології: психології спорту, педагогічній психології, військовій психології, патопсихології і олігофренопедагогіці, психіатрії і психотерапії. Описання соціометричних методів увійшло в інструкції з проведення соціально-психологічних досліджень на промислових підприємствах, у вузівські програми з психології. Накопичено великий емпіричний матеріал, який потребує систематизації і осмислення.

Контент-аналіз

Одним із методів соціальної психології є контент-аналіз, або метод якісно-кількісного аналізу змісту документів в широкому розумінні цього слова (офіційні і особистісні документи, матеріали масової комунікації, літератури, мистецтва та ін.).

Сутність цього методу полягає у фіксації певних одиниць змісту, який вивчається, а також у квантифікації отриманих даних.

Контент-аналіз почав використовуватись в соціальних науках з 20-30-х років ХХ ст. в США. Вперше цей метод було застосовано в журналістиці і літературознавстві. Пізніше, з кінця 30-х років, його використовував Г. Лассуел для досліджень у сфері політики і пропаганди. Лассуел модернізував контент-аналіз, ввів нові категорії і процедури, особливе значення надавав квантифікації даних. Розвиток засобів масової комунікації спричинило збільшення контент-аналітичних досліджень в цій галузі. Під час другої світової війни контент-аналіз застосовувався деякими державними установами США і Англії для вивчення пропаганди в різних країнах, а також в розвідувальних цілях.

Накопичений досвід контент-аналітичних досліджень було підсумовано в книзі Б. Берельсона “Контент-аналіз в комунікаційних дослідженнях” (початок 50-х років). В ній автором визначено сам метод, різні його види, критерії і одиниці для кількісного аналізу. Книга Б. Берельсона і досі має значення для розуміння основних положень контент-аналізу.

Після узагальнень, зроблених Б. Берельсоном, в США з'явилося багато досліджень, в яких контент-аналіз застосовується в різних наукових напрямках. Найбільш цікавою методичною новачією була методика “зв'язаності символів” Ч. Осгуда (1959), яка дозволяла виявити не випадково пов'язані елементи змісту.

Західноєвропейські дослідники у використанні контент-аналізу спирались на американський досвід. Проте тут теж з'явилося декілька оригінальних методик якісно-кількісного аналізу змісту (Ж. Клейзер, А. Моль).

На сьогодні контент-аналіз використовується психологами всього світу. Отримавши розвиток, цей метод став застосовуватись в дослідницьких матеріалах великої кількості соціальних психологів.

Контент-аналіз в соціальній психології використовується у відповідності зі специфікою предмета цієї науки і об'єктом емпіричних до-

сліджень. В першу чергу він застосовується для вивчення людського спілкування, комунікацій і їх суб'єктів як представників мікро- і макрогруп. Безпосередніми матеріалами дослідження тут є документи, які розглядаються як "повідомлення". Поняття "повідомлення" є специфічно соціально-психологічним, в ньому акцентується динамічний характер об'єкта, його включеність в комунікаційну систему. В останньому мається на увазі залежність повідомлення від особистісних і групових особливостей комунікатора і реципієнта.

Можна виділити такі основні галузі застосування контент-аналізу в соціально-психологічних дослідженнях:

- вивчення через зміст повідомлень соціально-психологічних особливостей їх утворювачів (комунікаторів, авторів);
- вивчення реальних соціально-психологічних явищ (об'єкта, субстанції повідомлень), які відображені у змісті повідомлень, в тому числі явищ, які мали місце в минулому і недоступні для дослідження іншими методами;
- вивчення через зміст повідомлень соціально-психологічної специфіки різних засобів комунікації, а також особливостей форм і прийомів організації змісту, зокрема пропагандистського;
- вивчення через зміст повідомлень соціально-психологічних особливостей їх реципієнтів;
- вивчення через зміст повідомлень соціально-психологічних аспектів впливу комунікації на реципієнтів як представників різних мікро- і макрогруп, а також вивчення успішності спілкування.

Крім того, можна виділити види застосування контент-аналізу у допоміжних цілях:

- для обробки і уточнення даних, отриманих іншими методами в соціально-психологічних дослідженнях;
- спеціальне – наукознавче – застосування для вивчення наукової літератури з соціальної психології.

Отже, в соціальній психології контент-аналіз може застосовуватись, по-перше, як самостійний метод дослідження змісту повідомлення; по-друге, в комплексі з іншими методами, тобто, коли одночасно досліджують не тільки повідомлення, але й інші елементи комунікаційного процесу; по-третє, як допоміжний метод обробки масиву даних, отриманих іншими методами.

Висновки

1. Становлення соціальної психології як науки – це багатоманітний тривалий процес, який характеризується особливостями стадій його протікання і періодів, в які відбувався. Можна визначити такі стадії оформлення соціальної психології як науки:

- формування соціальної психології як напрямку думки;
- формування соціальної психології як системи знань;
- стадія диференціації прикладних розділів, перетворення соціальної психології у загальну теорію і методологічну основу людинознавства.

2. Формування соціальної психології як напрямку думки здійснювалось на основі таких передумов: накопичення емпіричних даних на основі досвіду практичної діяльності людей; філософські роботи, в яких досліджувались соціально-психологічні питання; дослідження соціально-психологічних проблем у людинознавстві; становлення соціально-психологічного напрямку в психології; виникнення психологічного напрямку в соціології.

Соціально-психологічний напрямок в психології і психологічний напрямок в соціології є основними джерелами соціальної психології як науки, яка виникла на стику психології і соціології.

3. Етап формування соціальної психології як самостійної науки передбачає визначення статусу соціальної психології в системі інших наук; визначення предмету дослідження; формування системи категорій як інструментального апарату; визначення спеціальних методів дослідження, а також експериментальної і фактологічної бази науки.

4. Існують різні визначення предмета соціальної психології. Оскільки предметом соціальної психології є соціально-психологічна реальність, яка складається у процесі її суб'єктивного відображення людиною, то цей предмет не може бути чимось сталим. В залежності від ступеня розвитку дослідження соціально-психологічних явищ змінювалось визначення предмету соціальної психології, відбувалось його уточнення.

5. У дослідженні предмета соціальної психології є багато проблем, однією з них є визначення того, що таке соціальне для соціальної психології. Існує декілька варіантів розуміння соціального у соціально-психологічній взаємодії. З цього приводу відбувались

дискусії, які тривають і досі. В результаті цих дискусій склалось визначення соціальної психології як науки з подвійним предметом (не два предмети, а подвійний предмет). З одного боку – психологічні властивості людини, які виявляються у взаємодії з іншими людьми, з другого боку – особливості соціально-психологічних процесів і феноменів, які породжують ці властивості. Такий погляд на предмет соціальної психології є консенсусним, що примирює як тих, хто, дотримуючись соціологічного підходу, розглядав соціальну психологію як науку про „масовидні явища психіки”, так і представників психологічного підходу, які вважали предметом дослідження соціальної психології особистість. З точки зору цього консенсусного підходу, соціальну психологію потрібно розглядати як науку, що вивчає і масові психічні процеси, і стан особистості в групі.

6. Поняття „методологія” застосовується в соціальній психології як сукупність систематичних і логіко-послідовних методів пошуку знання.

Метод – це спосіб отримання фактів. Поняття метода як способу означає те, що створюється певний набір операцій, завдяки яким можна отримати не будь-які, а наукові факти. Науковий факт має таку ознаку як можливість багатократного його повторення.

7. Методи соціальної психології можна розглядати з точки зору виділення таких груп: методи емпіричного дослідження і спеціалізовані соціально-психологічні методи. До емпіричних методів належать спостереження, опитування (інтерв'ю, анкетування та ін.), бесіда, невербальна комунікація. До спеціалізованих соціально-психологічних методів належать соціально-психологічний експеримент, метод соціометричних вимірювань, контент-аналіз та ін.

Основні терміни та поняття

Передумови соціальної психології, соціальна психологія як напрямок думки, філософські джерела соціальної психології, соціально-психологічний напрямок в психології, психологічний напрямок в соціології, стадії формування соціальної психології, соціальна психологія як система знань. Предмет науки, об'єкт науки, предмет соціальної психології, одиниця аналізу соціальної психології, психологічний аспект соціального, соціальність, подвійний предмет соціальної психології,

таксономічна соціальна психологія, диференційна соціальна психологія, системна соціальна психологія, соціальна психологія як мислительна парадигма. Методологія, метод, науковий метод, методи емпіричного дослідження, спостереження, опитування, інтерв'ю, анкетування, бесіда, спеціалізовані соціально-психологічні методи, соціально-психологічний експеримент, незалежна змінна, залежна змінна, лабораторний експеримент, природний експеримент, соціометрія, соціометричний тест, соціограма, контент-аналіз, повідомлення.

Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Чому не можна визначити точної дати народження соціальної психології як самостійної науки?
2. Як Ви розумієте те, що формування соціальної психології є процесом?
3. Які можна виділити стадії оформлення соціальної психології як самостійної науки?
4. Що означає формування соціальної психології як напрямку думки?
5. Дайте характеристику періоду накопичення емпіричних даних про соціально-психологічну реальність.
6. Охарактеризуйте основні філософські джерела соціально-психологічних знань.
7. Як ви можете пояснити те, що соціально-психологічні дослідження в системі людинознавства насамперед з'являються у мовознавстві?
8. Коли з'явився соціально-психологічний напрямок у психології? Хто і які проблеми досліджував в цьому напрямку?
9. Розкрийте сутність психологічного напрямку в соціології і його значення для формування соціальної психології.
10. Вчому полягає соціально-психологічна концепція Е. Дюркгейма?
11. Яке значення мали ідеї Ч. Кулі для розвитку соціальної психології? Розкрийте їх зміст.
12. Яка відмінність соціально-психологічного знання як напрямку думки від соціальної психології як системи знань?

13. Який зміст Ви вкладаєте в розуміння того, що наука – це система знань?
14. Якими параметрами характеризується соціальна психологія як система знань?
15. Які визначення предмета соціальної психології як науки Ви знаєте?
16. Чому не існує одного-єдиного визначення предмета соціальної психології? Чи може бути тільки одне визначення предмета науки?
17. Назвіть основні проблеми, які існують у визначенні предмета соціальної психології як науки?
18. Як визначається психологічний аспект “соціального” різни-ми вченими?
19. Які дискусії з приводу визначення предмету соціальної пси-хології відбувались у вітчизняній науці?
20. Як Ви розумієте визначення соціальної психології як на-уки з подвійним предметом?
21. Дайте характеристику підрозділам соціальної психології за визначенням С. Московічі (таксономічна, диференційна, системна).
22. Охарактеризуйте сучасний етап розвитку соціальної пси-хології з точки зору диференціації її на прикладні галузі.
23. Як Ви розумієте значення сучасної соціальної психології як мислительної парадигми людинознавства?
24. Дайте визначення поняттю “методологія”, співставте його з поняттями “метод”, “науковий метод”.
25. Що означає методологічний підхід у науковому дослідженні? Чи може бути декілька методологічних підходів? Які Ви знаєте мето-дологічні підходи у дослідженні соціально-психологічних явищ?
26. Що таке метод наукового дослідження? Які методи дослід-ження існують в соціальній психології?
27. Назвіть основні методи емпіричного дослідження. Якому з них Ви віддаєте перевагу?
28. Охарактеризуйте метод спостереження, обґрунтуйте його значення для досліджень соціально-психологічних явищ.
29. Покажіть внесок вітчизняної психології у розробку метода спостереження.

30. В чому особливості спеціалізованих соціально-психологічних методів?
31. В чому сутність соціально-психологічного експерименту?
32. Наведіть приклади класичних соціально-психологічних експериментів. Визначте їх внесок у розвиток соціально-психологічної науки.
33. Які види соціально-психологічних експериментів Вам відомі?
34. В чому сутність методу соціометричних вимірювань? В яких напрямках сучасних наукових досліджень він застосовується?
35. Що таке контент-аналіз? В яких галузях соціальної психології цей метод має перевагу над іншими?

Література

1. Американская социологическая мысль: Тексты. – М.: МГУ, 1994. – 496 с.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. – М: Изд-во МГУ, 1980.
3. Андреева Г.М. Психология социального познания. – М., 2000.
4. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб.: Еврознак, 2002. – 560с.
5. Бехтерев В.М. Объективная психология. – М., 1981.
6. Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мысли: Учебное пособие. – М., 2001.
7. Донченко Е.А. Социетальная психика. – К., 1994.
8. Дюркгейм Э. Социология и социальные науки. – СПб, 1911.
9. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. – СПб, 2000.
10. Корнев М.Н., Коваленко А.Б. Соціально психологія: Підручник. – К.: Либідь, 1995. – 304 с.
11. Майерс Д. Социальная психология. – СПб, 1997.
12. Немов Р.С. Психология: Учебн. для студентов высш. пед. учебн. заведений: В 3 кн. – Кн 2. Психология образования. – 2-е изд. – М.: ВЛАДОС, 1995. – 496 с.
13. Орбан-Лембрик Л.Е Соціально психологія: Навч. Посібник. – Київ: Академвидав, 2003.
14. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб, 2000.

15. Парыгин Б.Д. Социальная психология. – СПб, 1999.
16. Парыгин Б.Д. Опыт социально-психологического исследования. – Л., 1973.
17. Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории. – М.: Мысль, 1979.
18. Смелзер Н. Социология. – М., 1994.
19. Социальная психология / Под ред. Е.С. Кузьмина, Б.Е. Семенова. – М., 1979. – 288 с.
20. Социальная психология / Под ред. Т.П. Предвечного, Ю.А. Шерковина. – М., 1975.
21. Социология: Практикум / Сост. и отв. ред. А.В. Миронов, Р.И. Руденко. – М., 1993. – 240 с.
22. Филатова О.Г. Социальная психология. Конспект лекций. – СПб, 2000.
23. Шибутани Т. Социальная психология. – Пер. с англ. В.Б. Ольшанского. Ростов н/Д: изд-во “Феникс”, 1998 – 544 с.
24. Шихирев П. Современная социальная психология. – М.: ИП РАМ, 2000. – 448 с.
25. Щепанский Я. Элементарные понятия социологии. – М.: Прогресс, 1970.
26. Шапарь В.Б. Методы социальной психологии. – Ростов на Дону, 2003. – 288 с.

Глава 3. Соціальна психологія як наука: історичний аспект

Психологія народів і мас

Психологія народів і мас – це особлива сторінка в розвитку соціальної психології. Вона виникла на рубежі XIX-XX ст. і складає передісторію наукової соціальної психології. Коли мова йде про передісторію науки, то підкреслюється, що розроблені в той час положення не були соціально-психологічними в сьогоднішньому розумінні слова, проте вони сприяли становленню сучасної науки.

Особливістю теорій, які отримали назву “психологія народів і мас” була загальна їх проблематика: масовидні явища, великі соціальні групи людей, механізми масового впливу та інші соціальні явища “крупного калібру”. Г.М. Андреева називає цей етап розвитку соціальної психології описовим, тобто теорії цього періоду за типом дослідження були споглядальними, містили загальні оцінки і прогнози.

Психологія народів і мас по-своєму намагалась відповісти на запитання, які ставило суспільство перед наукою. Потреба у дослідженнях психології мас зумовлювалась особливістю соціальних відносин того часу. То була епоха масових рухів, революційного настрою мас. Саме цей динамізм суспільства, його бурхливість викликали інтерес до масових явищ психіки, зумовило появу нових концепцій, в яких розроблялось нове коло проблем, пов'язаних з психологією мас. Ці концепції визначили цілий етап розвитку соціальної психології.

Масові явища завжди привертали увагу політиків, представників громадської думки. На зломі XIX-XX ст. предметом ретельного вивчення багатьох вчених різних країн стали явища навіювання, наслідування, поведінки особистості в натовпі, взаємодії лідера та маси. Найбільш відомими роботами з цієї проблематики є роботи французьких дослідників Г. Тарда і Г. Лебона.

Інтелектуальні та наукові підґрунтя психології мас не є однорідними. З одного боку, це – прийоми і концепції сугестії.

Антон Месмер (1733-1815), який умів вводити людей в транс, об'явив, що може управляти універсальною силою (“тваринним магнетизмом”), що зміцнює життєві сили і здоров'я. Гіпно-тичне навіювання – як це було названо потім – повинно було знижувати рівень свідомості пацієнта, роблячи його розум більш “примітивним”. Гіпнотизм став однією з важливих моделей соціального навіювання і на ранньому етапі був запозичений психологією мас для пояснення ірраціональності, емоційності і “примітивності” натовпу.

Інша медична модель, ще більш “патологічна” за своїм походженням і формою, була взята з епідеміології. Незадовго до цього було доведено факт передачі інфекції через посередництво вірусу завдяки дослідженням Луї Пастера (1822-1895) і Роберта Коха (1843-1910). Аналогічно цьому психічну інфекцію стали вважати відповідальною за розповсюдження афектів і “анамії” (занепад моралі) в людських збориськах або в будь-якому збудженому натовпу.

Ще одним науковим обґрунтуванням психології мас стала криміналістика. Те, що в медичній інтерпретації мало статус підсвідомого і афективного, з юридичної точки зору уявлялось як знижена відповідальність індивіда, який є включеним у натовп. Основним положенням цього медико-правового підходу було те, що у натовпі людина стає більш примітивною й інфантильною, а тому – менш розумною і менш відповідальною.

Всі ці ідеї було викладено в серії італійських і французьких публікацій ще до 1895 року, але Г. Лебон (1841-1931) популярно виклав їх у своєму бестселері “Психологія народів і мас” (1895). В цій книзі Лебон виокремлює такі чинники, що зумовлюють напрямок суспільного руху: душа раси, вплив вождів, наслідування, навіювання і взаємне зараження. “Психічна інфекція” – це ключове поняття, яким Г. Лебон визначає психологічний механізм взаємодії мас. Головними ознаками маси, на думку Лебона, є знеособленість, втрата інтелекту та особистої відповідальності, домінування почуттів.

Французький психолог С. Московічі так визначає сутність вчення Г. Лебона.

1. Натовп в психологічному сенсі являє собою людей, які наділені людською спільністю, а не просто зібраних в одному місті.

2. Індивід діє, як і маса, але перший – свідомо, друга – неусвідомлено, оскільки свідомість індивідуальна, а безсвідоме колективне.

3. Натовп є консервативним, не дивлячись на його революційний образ дій. Він завжди закінчує відбудовою того, що поваливали, так як для них, як і для всіх, які знаходяться у стані гіпнозу, минуле є більш значимим, ніж сучасне.

4. Маси, якими б не була їхня культура, доктрина або соціальне становище, потребують вождя. Він переконує їх не за допомогою доводів розуму чи сили, а як гіпнотизер своїм авторитетом.

5. Пропаганда (або комунікація) має ірраціональну основу, колективні переконання і такий інструмент, як навіювання. Більша частина наших дій є наслідком переконань. Критичний розум, відсутність переконання і пристрасті є перешкодами до дії. Навіювання може їх подолати, саме тому пропаганда, що адресована масам, повинна використовувати мову алегорій – енергійну і образну, з простими і владними формулюваннями.

6. Політика, ціллю якої є управління масами (партією, класом, нацією), за необхідності не є сторонньою до фантазії. Вона повинна спиратись на якусь вищу ідею (революції, батьківщини), яку втілюють і вращують у свідомість кожної людини маси, поки не навіють її. Згодом вона перетворюється в колективні образи і дії.

Концепція натовпу виходить з ідеї аномальності, яка асоціюється або з хворобою, або зі злочинністю, і в кращому випадку допускаються пом'якшуючі обставини.

Щоб зрозуміти, чому колективна поведінка трактується як аномальна або навіть “анамічна”, потрібно згадати соціальну і політичну ситуацію, в якій створювались ці концепції, а саме: революції (1789, 1830, 1848, 1871 у Франції); радикальні економічні і соціальні зміни, які привели до урбанізації й індустріалізації; підйом “революційного руху мас”; важлива роль профсоюзів і соціалістів, страйки і першотравневі демонстрації і т.ін. Все це загрожувало стабільності політичного, суспільного й етичного порядку. Як стверджує Берроуз (Barrows, 1981), в ті роки з'явилося загальне відчуття занепаду і відсутності бажання нести за це відповідальність. Маси були “виявлені” (Московічі), їх стали боятись як причину всіх неприємностей, і наука була зобов'язана проаналізувати випадкові зв'язки між феноменом мас і суспільними бідами.

І криміналістське, і психіатричне, і епідеміологічне тлумачення однаково відповідало духові часу. Описуючи банди і присяжних засідателів, масові демонстрації і парламенти, злочинні та релігійні організації, Лебон підводив всі ці групи під категорію “натовпу”.

Зазначимо, що сьогодні ми зовсім інакше тлумачимо поняття натовпу, соціальних рухів, аудиторій і суспільних інституцій. Але вже тоді, в кінці XIX ст., французьким соціологом Габріелем Тардом (1843-1904) була проведена диференціація між натовпом і публікою. Якщо перше мало на увазі фізичні контакти і обмеженість місця у натовпу, то друге означало, що публіка не знаходиться у просторовій близькості і може створювати “суспільну думку” завдяки сучасним засобам комунікації.

У 1890 році вийшла робота І. Тарда “Закони наслідування”, в якій він визначив основні положення соціальної психології – науки, створити яку він поставив своєю метою.

Тард порівнював суспільство з мозком, клітиною якого є свідомість окремої людини. Він вважав суспільство продуктом взаємодії індивідуальних свідомостей через передачу людьми один одному і засвоєння ними уявлень, переконань, бажань, намірів та ін. Виходячи з цього, він поставив своєю ціллю створити науку – соціальну (колективну) психологію, яка повинна вивчати взаємодію індивідуальних свідомостей. На думку Тарда, від індивідуальної психології (інтрацеребральна психологія) соціальна психологія (інтерпсихологія) відрізняється тим, що займається виключно відносинами нашого “Я” до інших “Я”, їх взаємними впливами. В цій дії одного духу на інший і потрібно бачити елементарний факт, із якого випливає все соціальне життя.

Суспільні процеси Тард пояснював виключно дією механізму наслідування, на якому будуються людські взаємини. Задача науки полягала у вивченні законів наслідування, завдяки яким суспільство, з одного боку, підтримує своє існування в якості цілісності, з другого – розвивається завдяки виникненню і розповсюдженню в різних галузях життя винаходів. Винаходи – це акт індивідуальної творчості. Саме вони створили мову, господарство, державу, релігію тощо. Акти творчості і наслідування діють подібно колам на воді: нові винаходи – нові хвилі наслідування. Задача науки полягає у

вивченні законів наслідування, завдяки яким суспільство підтримує своє існування.

І хоча при житті Тарда його ідеї не отримали широкого розповсюдження, сьогодні він вважається одним із засновників соціальної психології. Він зробив значний внесок в розвиток науки про міжособистісні стосунки та їх механізми, досліджував проблеми суспільної думки, психології натовпу, механізми психологічного зараження і навіювання. Тард сприяв також включенню в арсенал соціально-психологічної науки емпіричних методів дослідження – аналізу історичних документів і статистичних даних.

Ідеї І. Тарда, Г. Лебона знайшли розуміння у З. Фрейда, який виклав свої погляди на соціально-психологічні явища у групах в роботі “Масова психологія і аналіз людського “Я”. З. Фрейд активно використовував положення психології мас Г. Лебона. Для нього велику роль в соціальному устрої світу відіграло навіювання, наслідування, підпорядкування лідерів (вожаку), неусвідомлені колективні уявлення. Вплив З. Фрейда на розвиток соціальної психології сьогодні визнається всіма значними науковцями, його звернення до проблематики групової психології не було випадковим, а базувалось на нагромадженому ним досвіді.

Розглядаючи питання групової психології, З. Фрейд та його послідовники виходили з розробленої ними методології психоаналізу, екстраполюючи поняття та принципи, розроблені в практиці лікування неврозів, на сферу соціально-психологічних явищ. За основу інтерпретації міжособистісних і міжгрупових відносин бралися психологічні механізми такої групи, як сім’я. Особливо це стосується аналізу взаємин лідера та маси. Соціальна група розглядається як сукупність індивідів, які вважають лідера своїм ідеалом. Індивіди замінюють свій ідеал “Я” масовим ідеалом, що втілюється у вожді. Якщо вождь у психології натовпу є суб’єктом своїх дій, свідомий вольовий акт якого полягає в нав’язуванні іншим свого образу, то стає можливим, за особливого стану людей у натовпі, нав’язати свій образ. Через ідентифікацію себе з лідером як своїм ідеалом відбувається ідентифікація одного індивіда з іншим. Згідно зі схемою З. Фрейда, відносини з лідером будуються за аналогією дитини з батьками.

В концепції “психології мас” маса протиставляється вождю, еліті, лідеру, які здатні навести порядок у масі, повести її за собою.

Розглядаючи натовп як сліпу, некеровану силу, Г. Тард, Г. Лебон, З. Фрейд шукали шляхи перетворення його на таку спільноту, яка позбулася б своїх негативних руйнівних сил. Окрім волі, інтелекту, свідомості лідерів вони бачили й інші можливості подолати суперечності між індивідом і суспільством. Так, ефективним засобом корегування психічних дефектів натовпу вони вважали його організацію, об’єднання в групу.

Ідея наслідування як основи соціального життя в кінці ХІХ – початку ХХ ст. була дуже поширеною. Відомий російський психолог і фізіолог В.М. Бехтерев теж відводив механізмові наслідування суттєву роль у своїх наукових поглядах.

Один з видатних соціальних психологів Болдуін сприяв широкому розповсюдженню ідеї наслідування в США. Для нього наслідування виступало основою всякого навчання. Ця ідея набула нового і стійкого звучання в теоріях необіхевіоризму, потім – соціобіхевіоризму, що розглядав наслідування моделі як основний шлях соціального навчання (А. Бандура).

Концепція “психології мас” стає підґрунтям для створення перших підручників з соціальної психології, якими були “Соціальна психологія” – підручник американського соціолога Е. Росса та англійського психолога В. Мак-Даугалла “Вступ до соціальної психології”, які вийшли друком у 1908 р. Дата виходу цих підручників вважається роком виникнення соціальної психології як науки. Ці праці – типовий приклад двох різних підходів до розв’язання соціально-психологічних проблем. Е. Росс підходив до цих проблем з боку соціологічної теорії, вважаючи соціальний контроль, як навмисний вплив суспільства на поведінку, основою соціально-психологічних відносин.

Несподівано яскраво ідея наслідування була заявленою в Європі 80-х років ХХ ст. С. Московічі. Причому Московічі, по суті, повертається до соціально-психологічних джерел цієї ідеї – робіт Г. Тарда, Г. Лебона і З. Фрейда. Обставини, які змусили С. Московічі взятись за цей серйозний аналіз, він описує так: “Розрив соціальних зв’язків, швидкість передачі інформації, безперервна міграція

населення, прискорений і дратівливий ритм міського життя створюють і руйнують людські спільноти. Будучи розрізненими, вони відтворюються у формі непостійних і зростаючих натовпів... Народження будь-якої форми колективного життя завжди співпадало з появою на світ нового людського типу. І навпаки, занепад якоїсь з цих форм завжди супроводжується зникненням певного типу людей. Ми існуємо в епоху масових спільнот і людини маси” (С. Московичи “Век толп” – М., 1998 – С. 27-28).

Отже, ідея, що виникла в кінці XIX ст. як соціально-психологічна відповідь на ту культурну і соціально-економічну ситуацію, яка склалась в Європі, виявилась досить життєстійкою і сьогодні представлена в соціальній психології в тих або інших формах.

Теорія психології народів

Ще одна теорія, що з'явилась в Європі наприкінці XX ст. і визначила цілий етап розвитку соціально-психологічної науки – це ***теорія психології народів*** (Volkerpsychologie) Морица Лацаруса (1824-1903), Германа Штейнталя (1823-1899) і Вільгельма Вундта (1823-1920). Ця теорія з'явилась як втілення ідеї “народного духу”, що сформувалась в німецькій класичній філософії, перш за все в роботах Гегеля. Найбільш яскравим психологічним втіленням цієї ідеї в кінці XIX ст. була психологія народів В. Вундта.

Спираючись на вчення Г.В. Гегеля про “об'єктивний дух”, В. Вундт в основу своєї концепції “психології народів” поклав ідею про деяку надіндивідуальність душі, її надіндивідуальну цілісність, яка становить народ, націю. Душа чи дух конкретного індивіда – це лише частина народної душі, психологія якої виражена у мові, міфах, звичаях, релігії, фольклорі.

У своїй роботі “Задачі і методи психології народів” він зазначає: “Реальність душі народу для нашого спостереження є такою ж одвічною, як і реальність індивідуальних душ, бо індивідуум не тільки приймає участь у функціях суспільства, але й більшою мірою залежить від розвитку того середовища, до якого належить” (Социальная психология: хрестоматия. – М., 1999. – С. 39). В якості основного предмета вивчення психології народів В. Вундт виділив три великих га-

лузі: мову, міфи і звичаї. Мова, на його думку, містить в собі загальну форму уявлень, які є у даного народу; міфи дозволяють виявити первісний зміст цих уявлень – причину їх виникнення; звичаї є “загальними спрямуваннями волі”, які виникли на основі мови і міфів.

Вундт був не тільки одним із засновників соціальної психології, але й засновником експериментальної психології. Працюючи професором філософії у Лейпцігському університеті з 1875 року, він створив там лабораторію, а в 1881 р. заснував журнал, який спочатку називався “Філософські учіння”, а в 1906 р. його було перейменовано в “Психологічні учіння”. Широка популярність імені Вундта і його лабораторії приваблювала до Лейпціга велику кількість охочих з ним працювати студентів. В їх числі було декілька молодих людей, які потім зробили суттєвий внесок у розвиток психологічної науки. Колишні студенти Вундта організували лабораторії також в Італії, Росії, Японії. Найбільше творів Вундта було перекладено російською мовою. Захоплюючись Вундтом, російські психологи в 1912 році обладнали в Москві лабораторію – точнісіньку копію вундтівської. Ще одна така лабораторія була створена японськими вченими на базі Токійського університету в 1920 році, у рік смерті Вундта.

Заснувавши лабораторію і журнал, керуючи багатьма дослідницькими проектами, Вундт звернувся до теми, на дослідження якої він спрямував весь свій багатогранний талантизм, а саме: до культурно-історичної або соціальної психології. Він створив 10-томну працю під назвою “Психологія народів” (*Volkerpsychologie*), яка видавалась в 1900-1920 роках.

До культурно-історичної психології Вундт відніс вивчення різних стадій розвитку людських психічних процесів, які виявляються в об’єктивних продуктах культури – мові, мистецтві, міфології, соціальних устоях, законах, моралі. Велике значення цієї праці для психології обумовлено не тільки актуальністю самого предмета дослідження: поява цієї роботи знаменує собою розподіл нової психологічної науки на дві гілки – експериментальну і соціальну.

Вундт вважав, що прості психічні процеси – відчуття і сприйняття – можна і необхідно вивчати за допомогою лабораторних досліджень. Але він був впевнений, що експериментальний метод не годиться для вивчення психічних процесів вищого порядку – та-

ких, як навчання, пам'ять, які пов'язані з мовою і іншими аспектами нашого культурного виховання. На думку Вундта, до вищих мислительних процесів можна застосувати тільки неекспериментальні методи дослідження, які практикуються в соціології, антропології, соціальній психології. Важливим є твердження Вундта про провідну роль соціальних сил в розвитку пізнавальних процесів. Однак, його думка про те, що ці процеси неможливо вивчати за допомогою експерименту, була скоро спростована.

Вільгельм Вундт ще в 1863 р. вважав психологію народів еквівалентом експериментальній психології і доповненням до неї, і потім, розробляючи цей погляд, то відступаючи від нього, то знову до нього звертаючись, дотримувався його аж до самої смерті в 1920 р. В сучасну соціальну психологію з цих поглядів перейшло декілька проблем. А саме: це проблема співвідношення особистості і суспільства, в якій домінуюча роль відводилась суспільству. І друга проблема – це питання про те, чи потрібно соціальній психології бути також історичною дисципліною, щоб залишатись дійсно соціальною.

Психологія народів займалась порівняльними історичними дослідженнями реальних продуктів суспільної (або колективної) взаємодії – таких, як мова, міфи, звичаї. Це була культурологічна соціальна психологія, яка дала поштовх крос-культурним дослідженням.

Концепція “інстинктів соціальної поведінки”

Заслуговує на увагу ще одна ідея, яка з'явилась в ХІХ ст. і має продовження в ХХ ст. В англійській соціальній філософії, зокрема роботах Г. Спенсера, була зроблена спроба застосування еволюційного вчення до соціальних процесів. Суспільство розглядалось як колективний організм, що розвивається за біологічними законами. В соціальній психології ця ідея була розроблена англійським психологом У. Мак-Даугаллом (в 1920 році він переїхав у США) в його гормічній психології. Гормічна (від грец. “горме – прагнення, порив, бажання) психологія виходить з того, що поведінка живого організму є цілеспрямованою, організованою на основі прагнення і включає елемент передбачення. Мак-Даугалл в роботі “Вступ до соціальної

психології” підкреслює, що рушійною силою соціальної поведінки людини є так звані інстинкти, якими є внутрішні, успадковані прагнення до цілеспрямованих дій. Кожному інстинктові відповідає певна емоція, що з короткочасного стану перетворюється на почуття, яке є стійкою й організованою системою схильностей до дії. Ця система визначає “інстинкт поведінки”. Мак-Даугалл висунув ідею організації, регуляції та управління соціальною поведінкою, яка жорстко регулюється певним набором успадкованих, неусвідомлюваних індивідом інстинктів. Колективність і масовість можуть бути прийнятними і корисними за умов цілеспрямованого впливу на них.

Інтелектуальна історія Мак-Даугалла відображає до певної міри еволюцію самої соціальної психології в той час. Після опублікування в 1908 р. книги “Вступ до соціальної психології” він спробував застосувати свою концепцію до соціальної групи. Так на світ з’явилась робота “Групова свідомість” (1920). Далі Мак-Даугалл захопився лабораторним експериментуванням. Однак в історію американської соціальної психології він ввійшов, по-перше, як автор першої фундаментальної роботи з терміном “соціальна психологія” у назві, і, по-друге, як приклад пошуків “простого пояснення” або, як говорять американці – “симплізма”. Спираючись на постулати так званої гормічної психології, він вважав основою людської поведінки інстинкти. Інстинкт, який в концепції Мак-Даугалла було обрано за аналітичну одиницю, має складну структуру. Ядро являє триєдність сугестії, імітації і симпатії, які представляють відповідно когнітивний, афективний і конативний (поведінковий) аспекти. Відповідно до цієї структури почуття (перетворені інстинкти) виконують три функції: конативну, або спонукання до цілеспрямованої поведінки; когнітивну, або функцію вибіркової організації досвіду в процесі дії; аффективну, або функцію емоційного наповнювання спонук.

Отже, основу людської поведінки складають інстинкти – вроджені передумови до певних реакцій, які у людини в процесі набуття досвіду і впливу оточуючого середовища перетворюються в певні почуття. Наприклад, інстинкт боротьби перетворюється в почуття страху і лютості, а інстинкт придбання – в почуття власності, тощо. Всього Мак-Даугалл перерахував 7 пар взаємопов’язаних інстинктів і емоцій. Провідним почуттям він вважав самоповагу, яка виявляється в повазі до себе і гордості.

Ця ідея стала центральною в одній із найбільш розвинутих теорій західноєвропейської соціальної психології уже в 70-80 роки – етогенетиці Р. Харре. Не тільки ця, а й багато інших ідей в роботах Мак-Даугалла є співзвучними сучасним поглядам і навіть є плідними у вирішенні сьогоденних проблем. Скажімо, його погляди на тричленну структуру інстинкту є передбаченням трикомпонентної структури аттітуда. Нарешті, одним з перших в американській соціальній психології Мак-Даугалл наполягав на тому, що групова свідомість являє собою не просто суму індивідуальних свідомостей, а має власну (системну) якість.

В 1908 році з'явилась також друга робота під назвою “Соціальна психологія”. Її автором був **Е. Росс** (1866-1951) – соціолог з економічною освітою. Його погляди визначались двома джерелами – теорією “соціального цілепокладання (телезису)” американського соціолога Л. Уорда, і теорією наслідування французького соціолога Г. Тарда. Оскільки про теорію Г. Тарда уже йшлося, то доцільно спитись тільки на основних ідеях **теорії Л. Уорда** (1841-1913). В основі соціально-психологічної концепції Л. Уорда лежать еволюціоністські ідеї Конта і Спенсера, які він наповнював гуманістичним змістом. Він виходив з того, що в основу вивчення суспільства необхідно покласти принципи психології, а не біології (як у Спенсера), і зосереджував увагу на вивченні психологічних механізмів суспільного життя. Від природних процесів соціальне життя відрізняється передусім телічним, тобто цілеспрямованим і творчим характером. Сліпа стихійна еволюція, яка відбувається в природі на основі природного відбору, “генезис”, у суспільстві змінюється “телезисом”, який формується на основі усвідомленого прагнення до прогресу. Л. Уорд виділяє бажання, що виражають природні імпульси (голод, спрага, статеві потреби), в якості первинної соціальної сили. На їх базі формуються більш складні інтелектуальні, моральні й естетичні потреби, реалізація яких в творчій діяльності людини і забезпечує на рівні “індивідуального телезису” розвиток суспільства. Під телезисом Уорд і розумів вплив суспільства на інстинктивні потяги індивіда. В якості основного носія “колективного телезису” він розглядав державу, яка виникає поряд з такими інституціями, як класи, право і т.ін. із боротьби рас. З цієї ідеї була розвинута концепція “соціального контролю”, яку поклав в основу

своїєї “соціальної психології” Т. Шибутані. Розмірковуючи над можливостями суспільства і людини в управлінні своїм життям, Л. Уорд прийшов до постановки проблем функції психічних фактів в розвитку не тільки суспільства, але й цивілізації.

Теорія “соціального цілепокладання (телезису)” Л. Уорда була запозичена Е. Россом для обґунтування концепції соціального розвитку, в основі якого, на думку Е. Росса, лежить позаісторична “інтеграція” індивідів, яка веде до утворення соціальних груп і підпорядковується певному соціальному контролю і порядку. Процеси, що сприяють досягненню проміжного стану між соціальною стабільністю і індивідуальною свободою, Росс вважав прогресивними, виступаючи за внутрішній етичний соціальний контроль над поведінкою індивіда, оснований на засвоєнні особистістю суспільних цінностей. Разом з тим він визначав зростаюче значення зовнішнього політичного контролю, що спирається на виховання, релігію, суспільну думку, соціальні санкції. Книги Росса і Мак-Даугалла багато разів перевидавались протягом майже двох десятиліть в США та в інших країнах. Вони відіграли важливу систематизуючу роль в розвитку соціально-психологічного знання.

Концепції “психології народів” та “психології мас”, а також теорія “інстинктів соціальної поведінки” Мак-Даугалла, концепція соціального порядку Е. Росса підготували ґрунт для переходу соціальної психології на інший, якісно новий рівень, пов’язаний з перетворенням соціальної психології на емпіричну, експериментально-прикладну науку.

Експериментальний етап у розвитку соціальної психології

Етап розвитку соціальної психології в першій половині ХХ ст. можна назвати етапом тріумфу лабораторного експериментування. В свою чергу, саме експериментування набуло такого широкого розмаху завдяки появі відносно простого і загальнодоступного методу вимірювання соціальної установки за допомогою різних шкал.

Експериментальна соціальна психологія починає розвиватись у Європі, Росії, США. Великий внесок в її розвиток було зроблено В. Бехтеревим, М. Ланге (Росія), В. Меде (Німеччина),

Ф. Олпортом (США). Проте експериментальна соціальна психологія стає з 30-х років американською, формується у відповідності з американськими стандартами дослідження, оцінками результатів і американськими моделями людини. США стає “зразком” розвитку психологічної науки, заявляючи про себе як центр найбільш прогресивних технологій виробництва і управління, а також як носій значимого для всього світу образу життя і мислення. Кращі і найвидатніші соціальні психологи Європи стали американськими дослідниками, переїхавши у США в зв’язку з Другою світовою війною.

Початком лабораторного експериментування в соціальній психології прийнято вважати появу програми, що була запропонована в Європі В. Меде і в США Ф. Олпортом, в якій було сформульовано вимоги перетворення соціальної психології в експериментальну дисципліну. Початком лабораторних експериментів вважають експерименти **Нормана Тріплетта**, які було виконано ще наприкінці XIX ст. Суть експериментів полягала в тім, щоб виявити вплив ситуації змагання на зміну швидкості велосипедиста у порівнянні з результатами, отриманими у гонці наодинці. Досліджуваними були діти. Двадцять дітей із сорока досліджуваних показали у змаганні більш високі результати, десять – трішечки поліпшили їх, у десяти спостерігалось навіть погіршення у зв’язку з Perezбудженням.

В цих експериментах вияснялось питання про те, чи діє індивід наодинці краще, ніж у присутності інших, або, навпаки, чи стимулює факт присутності інших ефективність діяльності кожного. Результати цих досліджень було інтерпретовано як виникнення ефекту зростаючої сенсорної стимуляції, коли на продуктивність діяльності індивіда впливає сама присутність інших людей, що працюють над тією ж самою задачею поряд.

Цей ефект отримав в соціальній психології назву ефекту **соціальної фасилітації** (від англ. *facilitate* – полегшувати), сутність якого полягає в тім, що присутність інших спонукає людей краще виконувати прості або добре знайомі задачі, полегшує дії людини, сприяє їм. Цей феномен полегшення було відкри-

то Тріплеттом, йому також належить і поняття, яким він визначив зафіксоване їм явище – “соціальна фасилітація”. В ряді експериментів було також виявлено протилежний ефект – певне стримання, гальмування дії індивіда під впливом присутності інших. Цей ефект отримав назву ефекту **соціальної інгібіції** (від лат. *inhibeo* – стримування, придушення).

Соціальна фасилітація й інгібіція традиційно вивчались у двох широких категоріях соціальних ситуацій: присутність публіки і сумісна дія. Перший тип досліджень – це дослідження того, як присутність пасивної публіки впливає на індивідуальну дію. Вивчення сумісної дії було зосереджено на тому, як присутність ще кого-небудь, хто виконує ту ж саму задачу, впливає на рішення цієї задачі.

Це були перші експериментальні роботи, де об’єктом дослідження була мала група. Акцент робився на факті простої присутності інших, а сама група тлумачилась перш за все як факт “присутності”, вивчалась не взаємодія (інтерація) людей в групі, а факт їх одночасної дії поряд (коакція). Результати дослідження таких “коактивних” груп показали, що у присутності інших людей може відбуватись як фасилітація, так і інгібіція. В соціальній психології більше розповсюдження отримало вивчення саме соціальної фасилітації.

Дослідження феномену фасилітації проводилось також німецьким психологом В. Меде. Ним було встановлено, що виникнення ефекту фасилітації залежить від характеру завдань, які виконує людина. Присутність інших позитивно впливає на кількісні характеристики й негативно на якісні. Крім того, в присутності інших підвищується результативність простих різновидів діяльності й знижується – складних. Вивчаючи інгібіцію, В. Меде отримав, наприклад, такі результати. Під впливом групи поріг чутливості до електричного струму знижувався в кількох осіб від 21 до 57 %.

З проведенням ранніх експериментів із соціальною фасилітацією пов’язано також ім’я видатного американського соціального психолога **Ф. Олпорта**. Для нього соціальна психологія

стала наукою, що вивчає поведінку індивіда в тих галузях, де ця поведінка стимулює інших людей або є реакцією на таку поведінку. В експериментах Ф. Олпорта, як і в інших ранніх лабораторних експериментах, встановлювалось те, що було відомим людям давно. Головне наукове досягнення полягало в тім, що загальновідомі істини вимірювались. І це було великим кроком на шляху перетворення соціальної психології у солідну наукову дисципліну. Ф. Олпорт був один з перших, хто розробив шкалу для вимірювання установок. До цього, в 20-30-х роках для вимірювання установок в основному використовувались опитувальники. Досліджуваними були студенти, а в якості індикаторів установок вивчались декларовані думки з приводу найрізноманітніших проблем, пов'язаних з життям суспільства. Ф. Олпорт, вимірюючи установки, не тільки вивчав певні думки, але й намагався співвіднести їх з особистісними особливостями досліджуваних. Шкала Ф. Олпорта містила висловлювання респондентів відносно різних об'єктів установки (ліга націй, куклукс-клан, "сухий закон"). Важливою новацією Ф. Олпорта було введення експертної процедури, що відіграло значну роль у подальшій розробці шкал вимірювання.

Лабораторні експерименти вимагали багато зусиль в їх здійсненні як в організаційному, так і чисто технічному плані. Тому появу вимірювальних шкал можна вважати справжньою революцією у проведенні соціально-психологічних експериментів. Особливе значення мало створення шкал Е. Богардусом (1928), Л. Терстоуном (1928), Р. Лайкертом (1932), Л. Гуттменом (1941). Шкала соціальної дистанції Богардуса вимірює загальний ступінь взаєморозуміння і близькості у особистісних і соціальних відносинах, ступінь впливу одного на іншого. Вона призначена також для вивчення реальних і потенційних конфліктів: трудових, міжетнічних та інших. З ім'ям Л. Терстоуна в соціальній психології пов'язується конструювання шкал, призначених для вимірювання позитивної або негативної напруженості ставлень людини до якого-небудь соціального об'єкта, явища або соціальної проблеми. Для отримання показників

різних шкал, які можна було б порівнювати, було придумано спеціальні процедури: рівні відстані між одиницями шкал і одномірність (однорідність) запитань. Крім того, методика передбачала участь в роботі експертів, які б класифікували ствердження, що були отримані спочатку в опитуванні респондентів.

Л. Терстоун та його співробітники виконали в кінці 20 – на початку 30-х років за допомогою такого роду процедур цілу серію досліджень, які були присвячені вимірюванню ставлень до війни, смертної кари, церкви, цензури та інших громадських інституцій, а також звичаїв, традицій, проблем расової і національної належності. Сам Л. Терстоун відмічає як найкращу роботу цього періоду серію досліджень, присвячених впливу кінофільмів на динаміку установок. В цей період починається справжній бум створення шкал в терстоунівському стилі. Наступним кроком у створенні вимірювальних шкал були шкали Р. Лайкерта, який запропонував альтернативу терстоунівській шкалі без використання експертних оцінок.

Завдання для вимірювання ставлень відбирались тільки на основі відповідей досліджуваних, а єдиним критерієм відбору була внутрішня узгодженість цих відповідей. На відміну від шкал Терстоуна, шкали Лайкерта є більш зручними у застосуванні при масових опитуваннях. Шкалу Лайкерта досить легко побудувати, вона є відносно надійною навіть у випадку невеликої кількості суджень. Тому вона найчастіше застосовується в соціальній психології.

Експериментальний період соціальної психології характеризується багатьма емпіричними відкриттями, методичними знахідками, реальними практичними результатами. Цьому етапові розвитку наукова соціальна психологія зобов'язана здебільшого розробками методик, накопиченням емпіричного матеріалу. Все це сприяло подальшому розвитку соціальної психології, в рамках якої виокремлюються самостійні напрямки, кожен з яких зробив суттєвий внесок у виразність особливостей соціальної психології ХХ ст.

Висновки

1. Особливістю теорій, які отримали назву “психологія народів і мас” була загальна їх проблематика: масовидні явища, великі соціальні групи людей, масові рухи, механізми масового впливу. Ці теорії виникли в результаті потреб суспільства у дослідженні масових явищ психіки, що супроводжували бурхливість соціальних відносин того часу. Найбільш відомими роботами з цієї проблематики є роботи французьких дослідників Г. Лебона і Г. Тарда.

2. Г. Лебоном була розроблена концепція натовпу, в якій він трактує масову поведінку як аномальну, а головними ознаками маси визначає знеособленість, втрату інтелекту та особистої відповідальності, домінування почуттів. Він виокремлює такі чинники, що зумовлюють масову поведінку: душа раси, вплив вожаків, наслідування і взаємне зараження. Ключовим поняттям, яким Г. Лебон визначає психологічний механізм взаємодії мас, є “психічна інфекція”. В концепції Лебона маса протиставляється вождю, еліті, лідеру, які здатні навести порядок у масі, повести її за собою.

3. Г. Тард в основу своєї концепції поклав розробку механізму наслідування, яким він пояснював людські взаємовідносини. На його думку, задача науки полягає у вивченні законів наслідування, завдяки яким суспільство, з одного боку, підтримує своє існування у якості цілісності, з другого – розвивається завдяки виникненню і розповсюдженню в різних галузях життя винаходів.

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

5. Теорія “психології народів” з’явилась на основі ідеї Гегеля про об’єктивний, народний дух, про надіндивідуальну цілісність

душі, яка становить народ, націю. Найбільш яскравим психологічним втіленням цієї ідеї в кінці XIX ст. була “психологія народів” В. Вундта, який стверджував, що дух конкретного індивіда – це лише частина народної душі, психологія якої виражена у мові, міфах і звичаях. Останні він вважав трьома галузями, які складають предмет вивчення психології народів. В. Вундт був засновником культурно-історичної психології, до якої він відніс вивчення різних стадій розвитку людських психічних процесів, що вивчаються в об’єктивних продуктах культури. Тим самим він підкреслив, що соціальна психологія повинна бути також історичною дисципліною, щоб залишатись дійсно соціальною.

6. До “психології народів і мас” примикає теорія “інстинктів соціальної поведінки” Мак-Дaugалла, зокрема в тій її частині, в якій йдеться про способи впливу на неорганізовану масову поведінку. Згідно з точкою зору Мак-Дaugалла, колективність і масовість можуть бути прийнятними і корисними за умов цілеспрямованого впливу на них.

7. Початком лабораторного експериментування в соціальній психології прийнято вважати експерименти Н. Тріплетта з соціальної фасилітації. Ефект соціальної фасилітації полягає в тім, що присутність інших спонукає людей краще виконувати прості або добре знайомі задачі. Це були перші експериментальні роботи, де об’єктом дослідження була мала група. Акцент робився на факті простої присутності інших, а сама група тлумачилась перш за все як факт “присутності”, вивчалась не взаємодія людей, а факт їх одночасної дії поряд.

Дослідження феномену фасилітації проводилось також німецьким психологом В. Меде. Ним було встановлено, що виникнення ефекту фасилітації залежить від характеру завдань, які виконує людина. Проведення ранніх експериментів з дослідження фасилітації пов’язано з ім’ям американського соціального психолога Ф. Олпорта, який визначав соціальну психологію як науку, що вивчає поведінку індивіда в тих галузях, де ця поведінка стимулює інших людей.

Експериментальний період соціальної психології збагатив її не тільки емпіричним матеріалом, але й новими методиками дослідження. Зокрема велике значення мало створення вимірвальних шкал.

Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Назвіть загальні особливості теорій, які отримали назву “психології народів і мас”.
2. Опишіть соціальні умови, в яких виникла “психологія народів і мас”.
3. Які інтелектуальні та наукові підґрунтя мала “психологія мас”?
4. В чому полягає сутність теорії натовпу Г. Лебона?
5. Назвіть головні ознаки маси, які визначено Г. Лебоном.
6. Які чинники суспільного руху виокремлює Г. Лебон?
7. Чим зумовлена ідея аномальності натовпу в концепції “психології мас”?
8. Визначте сутність концепції наслідування Г. Тарда.
9. В чому полягає механізм законів наслідування в концепції Г. Тарда?
10. Які положення “психології мас” розробляв З. Фрейд у своїй концепції?
11. Проаналізуйте проблему взаємовідносин індивідів (маси) і лідера (вождя) З. Фрейда.
12. Які обставини змусили С. Московічі у 80-х роках ХХ ст. взятись за аналітичний аналіз ідеї наслідування?
13. Яка ідея покладена в основу “психології народів”?
14. Назвіть три галузі, які визначено В. Вундтом в якості основного предмета вивчення психології народів.
15. Відмітьте основні позиції, за якими можна охарактеризувати позитивний внесок в науку, що зроблено теоріями “психології народів і мас”.
16. Розкрийте сутність концепції “інстинктів соціальної поведінки” Мак-Даугалла. Що її зближує з теоріями “психології народів і мас”?
17. В чому Ви бачите позитивний внесок в розвиток соціальної психології перших підручників з цієї науки? Назвіть їх авторів.
18. Які експерименти прийнято вважати початком експериментального етапу у розвитку соціальної психології?
19. В чому сутність феномену соціальної фасилітації?

20. В чому полягало головне наукове досягнення експериментів Ф. Олпорта?

21. Чому експериментальна соціальна психологія стала з 30-х років американською?

22. В чому особливість дослідження фасилітації В. Меде?

23. Яке значення мала поява вимірювальних шкал в проведенні соціально-психологічних експериментів?

24. Які Ви знаєте вимірювальні шкали, що створені в терстоунівському стилі?

Основні терміни та поняття

Масовидні явища, теорія мас, гіпнотичне навіювання, “психічна інфекція”, натовп, навіювання, наслідування, психологічне зараження, знеособленість маси, консервативність маси, ірраціональність натовпу, колективне безсвідоме, аномальність натовпу, закони наслідування, ідентифікація з вождем, “інстинкти соціальної поведінки”, “психологія народів”, надіндивідуальність душі, об’єктивний дух, стадії розвитку людських психічних процесів, концепція соціального контролю, теорія телезису, ефект соціальної фасилітації, соціальна інгібіція, коактні групи, вимірювальні шкали, вимірювальні шкали терстоунівського стилю.

Література

1. Американская социологическая мысль: Тексты. – М.: МГУ, 1994. – 496 с.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. – М: Изд-во МГУ, 1980.
3. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Современная социальная психология на Западе. – М., 1978.
4. Беккер Г., Босков А. Современная социологическая теория. – М., 1961.
5. Бехтерев В.М. Объективная психология. – М., 1981.
6. Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мысли: Учебное пособие. – М., 2001. – 575 с.
7. Дюркгейм Э. Социология и социальные науки. – СПб, 1911.

8. История буржуазной социологии XIX – начала XX века. – М.: Наука, 1979.
9. История буржуазной социологии первой половины XX века. – М.: Наука, 1979.
10. Корнев М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: Підручник. – К.: Либідь, 1995. – 304 с.
11. Лебон. Психология народов и масс. – М., 1995.
12. Майерс Д. Социальная психология. – СПб, 1997.
13. Московичи С. Век толп. Исторический трактат по психологии масс. – М., 1996. – 478 с.
14. Олпорт Г. Личность в психологии. – М., 1998.
15. Парыгин Б.Д. Социальная психология. – СПб, 1999.
16. Психология масс (Хрестоматия). – Самара, 1998.
17. Ручка А.А., Танчер В.В. Очерки истории социологической мысли. – К., 1992.
18. Тард Г. Социальная логика. – СПб, 1901. – 491 с.
19. Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого «Я» // Преступная толпа. – М., 1998.
20. Шибутани Т. Социальная психология. – М.: Прогресс. – 496 с.
21. Шихирев П. Современная социальная психология. – М.: ИП РАМ, 2000. – 448 с.
22. Шихирев П.Н. Современная социальная психология США. – М., 1979.

РОЗДІЛ II.

СУЧАСНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЗАРУБІЖНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

Визначити головні теоретичні орієнтації зарубіжної соціальної психології надзвичайно важко через відсутність критеріїв їх чіткої диференціації. М.Н. Корнєв та А.Б. Коваленко звертають увагу на те, що в американській соціальній психології в 60-х роках було запропоновано два принципи аналізу теоретичних концепцій в соціальній психології: погляд на сутність людини та головна проблематика досліджень. Пізніше була здійснена спроба конкретизації цих двох принципів шляхом введення шести критеріїв визначення теоретичних підходів, а саме: головне джерело даних для спостереження; поняття, які використовуються для пояснення мотивації, або особистості загалом; роль свідомості в поведінці; роль несвідомого в поведінці; роль зовнішнього середовища; роль соціокультурного середовища.

Розглядаючи ту чи іншу соціально-психологічну концепцію, можна зробити висновок, що її особливість визначається побудовою моделі особистості. І це цілком зрозуміло, оскільки об'єктом соціальної психології є людина, і суб'єктом дослідження – також

людина. Фактично всю історію соціально-психологічної думки можна представити через зміну цих моделей. Кожна з цих моделей побудована як відповідь на запитання, перелік яких наводиться в книзі Дойча і Крауса у зв'язку з класифікацією основних теоретичних напрямків в соціальній психології.

До цих питань відносяться, як вони вважають, наступні:

1. Чи є люди просто розумними тваринами або ж соціальна взаємодія, постійна необхідність співробітничати один з одним формують у них особливі психічні властивості, які відсутні у тварин?

2. Чи визначається поведінка людини егоцентричними мотивами або ж інтереси інших людей можуть бути для неї такими ж важливими і близькими, як і особистісні?

3. Чи являється поведінка людини переважно ірраціональною і такою, що закріплюється під впливом випадкових покарань і заохочень або ж людина усвідомлює і організує свою поведінку на підставі досвіду?

Чи визначена поведінка людини біологічно або ж форма і зміст її вчинків детермінується головним чином соціальними умовами?

5. Чи поведінка дорослого є в основному наслідками пережитого в дитинстві або ж людина розвивається і змінюється під впливом навколишнього середовища протягом всього життя?

Макдевід і Херері, класифікуючи соціальну психологію за напрямками, доповнюють цей перелік питань ще питанням про роль безсвідомого.

Відповіді на ці запитання в основному і складають основу тих чи інших соціально-психологічних напрямків.

В основу побудови тієї чи іншої моделі людини покладена також модель суспільства, соціального середовища, бо соціальний психолог разом з прийняттям моделі людини приймає специфіку її бачення, відповідний спосіб інтерпретації. В моделі суспільства явно або імпліцитно міститься модель взаємодії індивіда і суспільства. І ця остання має особливе значення для соціальної психології, оскільки від того, якою вона представляється, залежить аспект бачення у аналізі таких кардинальних для соціальної психології проблем, як: взаємовідносини соціального і психічного, суспільного й індивідуального, процес соціалізації, роль індивіда в соціальному процесі і т.ін. Ці проблеми виникли

Таблиця

Головні теорії в соціальній психології
за Дж. Мак-Девідом та У.Херері

Теорія	Модель людини	Головні представники	Головні теоретичні аспекти		Внесок у соціальну психологію. Об'єкти досліджень	Оцінка статусу у психологічній науці
			Джерело даних	Уявлення про мотивацію		
Психоаналітична	“Людина, яка бажає”	Фрейд, Абрахам, Фромм, Хорні, Юнг, Адлер, Біон	Вербальна поведінка, яка розглядається як досвід	Наголос на джерелі енергії, а не на її спрямованості	Розвиток особистості, соціалізація, агресія, культура та поведінка	Зменшується (1968, 1974)
Когнітивна	“Людина, яка пізнає” (думає)	Левін, Хайдер, Піаже, Колберг, Фестінгер	Вербальна поведінка, на підставі якої робиться висновок про реальний досвід	Наголос на спрямованості енергії, а не на її джерелі	Установка, мова й мислення, динаміка групових процесів, пропаганда, соціальна перцепція. “Я” – концепція	Стабільно зберігає своє значення (1968). Найбільший авторитет (1974)
Біхевіористська	“Людина механічна” (яка реагує)	Халл, Міллер, Доллард, Роттер, Сіре, Скіннер, Бандура	Зовнішня поведінка, яка спостерігається (досвід має другорядне значення)	Енергія – функція від зменшення драйву, спрямованість пояснюється звичками	Чіткість у теорії та експерименті, соціалізація, соціальний контроль, соціальні установки	Зростає (1968) Втрачає своє обличчя (1974)
Гуманістична	“Людина, яка грається”	Роджерс, Маслоу, Мей, Сепір, Феріс	Вербальний самозвіт (його “розуміюча” інтерпретація)	Ієрархічно зорганізовані потреби	“Я” – концепція, міжособистісні відносини, суспільство та індивід	Збільшує авторитет (1974)

в самих джерелах соціальної психології ще в давнину. В сучасній соціальній психології ця модель взаємодії індивіда і суспільства має також велике значення. Конфліктна модель психоаналізу, людина як пасивний об'єкт навчання в моделі біхевіоризма, модель суспільства як театру, а людини – як актора, що грає роль за написаним для нього сценарієм в теоріях Дж. Г. Міда, Р. Мертона та ін. – все це варіанти моделі взаємодії суспільства і індивіда. Загальне уявлення про співвідношення цих моделей дає таблиця Макдевіда і Херері.

Російський соціальний психолог П.Н. Шихирев відносно класифікації різних напрямків і шкіл в сучасній соціальній психології ставить питання так: а чи існує логіка саморозвитку об'єкта соціально-психологічного дослідження, тобто якась закономірність, яка виявляється у зміні тих чи інших аспектів, що вивчаються, а може послідовність напрямків соціальної психології задається суспільною практикою, залежить від особистісних схильностей і долі дослідників? Якщо такої логіки немає, то тоді дослідження різних соціально-психологічних напрямків є рівнозначущими, рядоположеними і кожен з них може претендувати на роль провідного. І якщо така логіка є, то оцінку певному напрямку потрібно давати з врахуванням наступного: яке значення має теорія в світлі отриманих раніше результатів, які об'єкти і постановки проблеми є найбільш перспективними для соціально-психологічної науки та її практичного застосування.

П.Н. Шихирев пропонує визначити місце тієї чи іншої теорії в розвитку науки керуючись тим, наскільки вона є продуктом двох зустрічних тенденцій: розвитку суспільства і розвитку самої соціальної психології. На його думку (і з нею не можна не погодитись), динаміка розвитку соціальної психології як науки пов'язана і відповідає динаміці і закономірностям розвитку суспільства в цілому.

Якщо подивитись на історичний процес з точки зору змін в галузі організації соціальної дії, або, говорячи схематичніше, на те, якими способами одна людина або соціальна група може спонукати іншу людину або групу щось робити, то можна виділити чотири таких способи.

Історично перший спосіб – це фізичне примушування, насильство, загроза смерті, найбільш яскравий приклад цього – рабовласницьке суспільство, концтабори. Другий спосіб – політичний, за допомогою соціальних норм, законів, традицій і т.ін., теж тісно пов'язаних із загрозою насильства. Третій спосіб – економічний, мобілізація економічних, матеріальних потреб людини, починаючи з елементарних і закінчуючи потребами, що відповідають сучасним стандартам якостей життя. Четвертий – ідеологічний – за допомогою психологічного, морального, ідейного впливу, апеляції до етичних норм, почуттів власної гідності, обов'язку, совісті тощо.

Отже, аналіз історії тільки в одній сфері людської діяльності – економіці – показує, що людство рухається від зовнішніх форм спонукання всередину, до мотиваційного ядра особистості, її базових цінностей, все більше втягуючи їх в діяльність. В кожній культурі і країні в провідних сферах діяльності хороший працівник сьогодні повинен не просто виконувати роботу, він повинен її любити і ставитись до неї творчо.

В сучасному суспільстві все більш настирливо заявляє про себе практична потреба суспільства в розумінні не тільки закономірностей зовнішнього, предметного світу, але й світу внутрішнього душевного, духовного. Якщо подивитись на історію досліджень в соціальній психології, то в ній можна виявити ту ж саму закономірність розвитку, що й у закономірностях зміни способів спонукання до дії. Мова йде про рух наукових досліджень від вивчення зовнішньої поведінки, через включення опосередковуючих змінних у вигляді установок, когнітивних схем і т.п. до все більше глибинних рівнів людської сутності: цінностей, життєвих смислів, ідеалів, потреби трансцендувати за межі емпіричної реальності.

Спираючись на логіку єдності двох зустрічних тенденцій – розвиток суспільства і розвиток соціально-психологічних досліджень – можна визначити в строкатому розмаїтті соціально-психологічних теорій домінування таких основних напрямків, як біхевіоризм, когнітивізм, психоаналіз, інтеракціонізм та гуманістичний напрямок.

Глава 4. Біхевіоризм

Біхевіоризм – це напрямок в психології, який виник на початку ХХ ст., поставивши своєю метою створити “науку про людську поведінку”. Прихильники цього напрямку стверджували, що єдиним предметом дослідження в науковій психології повинна бути поведінка, за якою можна спостерігати, яку можна вимірювати. Свою теорію поведінки вони створювали індуктивним способом, а саме: спочатку збирали окремі “факти” того, що і як роблять люди. Ці дослідники ретельно визначали і контролювали стимули, які було пред’явлено в експерименті, а потім спостерігали і записували поведінкові реакції на ці стимули. Отже, вони не створювали своєї теорії зарання, а цілеспрямовано конструювали її крок за кроком, проводячи спочатку прості експерименти, а потім розробляючи все більш складні. Оскільки цих дослідників цікавили зовнішні доступні для спостереження і вимірювання форми поведінки, їх назвали біхевіористами (від англ. “behaviour” – “поведінка”).

Біхевіоризм веде своє походження, головним чином, від робіт І.П.Павлова (1849-1936) з умовних рефлексів, а також від досліджень Джона Б. Уотсона (1878-1958) з научіння. Методологічною основою цих теорій є концепція *tabula rasa* Джона Локка (1639-1704), згідно з якою у людей немає ніяких вроджених ідей, а їх психіка формується під впливом *зовнішнього середовища*. Біхевіористи виходять з того, що людина народжується лише як реактивна істота, яка просто реагує на зовнішній вплив. Кожний індивід формується завдяки процесу утворення зв’язків між стимулами і своїми реакціями на них або між варіантами поведінки і їх наслідками. Отже, процес научіння проходить автоматично. Біхевіористи не займаються аналізом того, що відбувається між стимулом і реакцією. З їх точки зору, психіка і особливо її внутрішня робота, практично не може бути доступною для спостереження і описування з позицій зовнішнього спостерігача. Будучи послідовними, біхевіористи не визнають ні безсвідомих, ні генетичних детермінант поведінки.

Класичний біхевіоризм

Біхевіористську модель людини деякі вчені вважають механістичною, яка уподобляє людей машинам, що приводяться в дію вхідним сигналом (стимулом) і у відповідь на нього виробляють вихідний сигнал (реакцію). Біхевіористську модель людини називають також детерміністською, бо згідно з цією моделлю, все, що є в поведінці людини (цінності, установки, емоційні реакції) визначається впливом зовнішнього середовища в минулому або в сучасному. А тому такі поняття, як провина, повага і достоїнство, на думку біхевіористів, не потрібні в описуванні поведінки людини.

Біхевіористів особливо цікавило визначення і описування процесів навчіння. Базисну форму навчіння прийнято називати **зумовлюванням**. Існує декілька класичних експериментів, які демонструють різні типи зумовлювання. Найбільш відомими прикладами класичного зумовлювання є експерименти І.П. Павлова. **Класичне зумовлювання** (виробітка умовних рефлексів) – це тип навчіння, в якому нейтральний подразник, наприклад, дзвоник, починає викликати реакцію (виділення слини) після того, як він багатократно сполучається з безумовним подразником (наприклад, на харчі).

Експерименти появи умовних рефлексів у людей, які було проведено на 20 триденних малюках (отримання реакції смоктання на звуковий сигнал), показали, що навчіння відбувається з самих перших днів життя людини. Це дослідження показало також, що за допомогою метода вироблення умовних рефлексів дослідники можуть вивчати здатність малюків обробляти сенсорну інформацію задовго до того, як вони оволодіють мовою. Це дослідження підтвердило, що біхевіористський підхід може допомогти у розумінні навчіння як механізму соціалізації особистості.

Були проведені також експерименти, які показали, що емоційні реакції, такі як страх, теж можуть виникати умовнорефлекторним шляхом, особливо в дитинстві. Американські психологи Джон Уотсон і Розалія Рейнор провели класичний експеримент з зумовленням страху у 11-місячної дитини, який потім отримав назву “маленький Альберт”. В цьому експерименті вони виявили таке явище як генералізація подразника, що означає розповсюдження реакції з одного специфічного под-

разника на інші схожі. Легко побачити, як генералізація подразника відбувається у повсякденному житті дітей. У малюків можуть викликати страх білі халати, запах ліків, бо вони асоціюються з болючими уколами.

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

Нова позитивна асоціація незабаром приведе до зміни негативної умовної реакції на протилежну їй позитивну. На основі дії принципу класичного зумовлення в психотерапії було створено методики лікування різних фобій. Однією з них є систематична *десенсибілізація*, яку було використано у вигляді навчання релаксації для лікування таких фобій, як страх літати на літакові, страх перед начальством, несприйняття лікарень, коли в якості умовних подразників виступають такі фактори як висота, формений одяг, лікарняні запахи і начальник. Ці приклади є ілюстрацією класичного зумовлення. Однак цю методику виробки умовних рефлексів не можна застосовувати для засвоєння більш складних форм поведінки, таких, як керування автомобілем, гра у футбол або декламація віршів.

Пояснення більш складним формам поведінки було дано видатним американським психологом Скіннером його теорією оперантного навчіння.

Теорія оперантного навчіння Берреса Фредеріка Скіннера (1904-1990)

Відмінність теорії Скіннера, якого інколи називають необіхевіористом, від теорії Уотсона (радикальний біхевіоризм) полягає в наступному. В той час як у концепції Уотсона у поясненні поведінки людини основна увага зосереджена на фізіології і рефлексивних діях, підхід Скіннера значною мірою зорієнтовано на ті ефекти, які виникають у навколишній середовищі. Скіннер стверджував, що поведінка людини майже цілком безпосередньо зумовлюється можливостями підкріплення з на-

вколишнього середовища. Дослідження Скіннера стали фундаментом теорії научіння. Згідно концепції Скіннера, вивчення особистості включає в себе знаходження своєрідного характеру взаємовідносин між поведінкою організму і результатами, які підкріплюють її. У відповідності з цією точкою зору, індивідуальні відмінності між людьми слід розуміти в термінах інтеракцій “поведінка – оточення” в часі.

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

Респондентна поведінка – це реакція, яка викликається стимулом, який передує першій у часі. Наприклад, звуження або розширення зіниці у відповідь на світлову стимуляцію. В цьому прикладі взаємовідносини між стимулом (зменшення світлової стимуляції) і реакцією (розширення зіниці) є довільним і спонтанним і відбувається завжди. Така респондентна поведінка пов’язана з рефлексами, які включають автономну нервову систему.

Респондентна поведінка – це скіннерівська версія павлівського, або класичного зумовлювання. Проте Скіннер робив акцент на поведінці, яка не пов’язана з будь-якими знайомими стимулами. Наприклад, поведінка читання книги не є рефлексорною і стимул, який управляє цим процесом (екзамен, оцінки), не передує їй. Навпаки, на поведінку читання впливають стимульні події, які наступлять після неї, а саме – її наслідки. Так як цей тип поведінки передбачає, що організм активно впливає на оточення з метою змінити події якимось чином, Скіннер визначив її як оперантну поведінку. Отже, головна відмінність оперантного зумовлення порівняно з класичним полягає в тім, що за оперантного зумовлення неможливо викликати поведінку автоматично. Поведінка повинна мати місце до того, як вона може бути підкріпленою зумовленням. За оперантного зумовлення тенденцію повторюватись має саме та поведінка, яка підкріплюється, або винагороджується.

Робота Скіннера зосереджена майже повністю на оперантній поведінці. У оперантному научінні організм діє на оточення, створюючи результат, який впливає на імовірність того, що поведінка повториться.

Оперантна реакція, за якою настає позитивний результат, прагне повторитися, в той час, як оперантна реакція, за якою настає негативний результат, прагне не повторюватись. Наприклад, ви скоро перестанете посміхатись людині, яка у відповідь на вашу посмішку завжди кидає на вас сердитий погляд або взагалі ніколи не посміхається. Майже в кожній сім'ї, де є малі діти, ми зустрічаємося з ситуацією оперантного навчання поведінці плачу. Як тільки маленькі діти відчувають біль, вони плачуть, і термінова реакція батьків – це висловити увагу і дати інші позитивні підкріплення. Так як увага є підкріплюючим фактором для дитини, реакція плачу стає природньо зумовленою. Однак плач може виникати і тоді, коли болю немає, і все ж батьки підкріплюють реакцію уваги.

Підкріплення – ключова концепція системи Скіннера. Були описані різні форми реагування: з постійним співвідношенням, з постійним інтервалом, з варіативним співвідношенням і з варіативним інтервалом. Була також проведена відмінність між первинними, або безумовними, і вторинними, або умовними підкріплюючими стимулами. За Скіннером, вторинні підкріплюючі стимули (гроші, увага, схвалення) здійснюють сильний вплив на поведінку людини. Він також підкреслював, що поведінка контролюється аверсивними стимулами, такими як покарання і негативне підкріплення

Оперантній поведінці можна навчити шляхом зумовлювання уникненням, коли підкріплення полягає в тому, що переривається дія неприємного стимулу.

Як можна використовувати оперантне зумовлювання для навчання складним діям? Кінцева форма поведінки повинна створюватись крок за кроком. За такого поетапного формування реакції винагороджується *послідовне наближення* до кінцевої цілі. Одним з ефективних способів модифікації поведінки є використання *жетонної системи*. Наприклад, в колонії для підлітків-правопорушників такі нагороди як смачна їжа, час для спортивних тренувань, свіжі журнали і т.ін. купляються за жетони. Ці жетони можна заробити за точне виконання чітко визначених правил поведінки. Отже, жетони стають ефективним підкріпленням успіхів у навчанні, дотриманні правил. Але вони є ефективними лише в тому випадку, коли вихователь застосовує принципи оперантного зумовлювання, а саме, винагороджує маленькі послідовні кроки на шляху до досягнення кінцевої мети.

Дослідження показали, що жетонна система може з успіхом використовуватись у роботі з розумово відстаючими і хворими аутизмом, з дітьми в шкільній і домашній обстановці і з пацієнтами психіатричних клінік. Метою навчання за допомогою жетонів є розвиток вмінь научуваного до такого ступеня, коли ці вміння стають настільки корисними в реальному світі, що жетони більше не потрібні. Для досягнення такого результату будь-яка жетонна система повинна бути спланованою таким чином, щоб учні якомога раніше змогли обходитися без жетонів. Інакше вони можуть стати настільки залежними від жетонів, що ефективність програми модифікації поведінки буде зведена на нівець.

Навчальні машини, які використовувалися Скіннером, теж ґрунтувались на принципах оперантного зумовлювання. За допомогою цих машин навчання проводилось невеликими послідовними кроками, переходячи від простих задач до більш складних. Бажана поведінка або відповідь на кожному кроці підкріплювалась *зворотним зв'язком* (якою-небудь винагородою або схваленням) з машиною і появою нової задачі для вирішення. Поступово учні успішно оволодівали рішенням досить складних задач. У програмованому навчанні за допомогою комп'ютера застосовується багато з цих принципів навчіння. Сучасне застосування принципів оперантного навчіння є широким. Дві основні галузі його застосування – це навчання навичкам спілкування і біологічний зворотний зв'язок. Передбачається, що тренування впевненості в собі, засноване на методиках репетиції поведінки і самоконтролю, дуже корисне для того, щоб люди поводитись більш успішно в різних соціальних інтеракціях. Виявилось, що тренінг з біологічним зворотним зв'язком є ефективним в лікуванні тривоги, мігрені, м'язової напруги і гіпертензії.

В 90-тих роках систематичне дослідження і застосування принципів класичного та оперантного зумовлювання отримало назву *поведінкового аналізу*. Було розроблено чисельні педагогічні та терапевтичні програми для навчання або перенавчання окремих осіб з метою корекції їх поведінки. Програми, які формують людську поведінку в терапевтичних цілях, називають *модифікацією поведінки*.

Важко перебільшити той вплив, що було здійснено на психологію і теорію особистості основними принципами научіння. Концепції класичного і оперантного научіння є дуже сильним інструментом для пояснення того, як форми поведінки набуваються, зберігаються і модифікуються в результаті минулого досвіду научіння індивіда. З метою пояснення складної соціальної поведінки людини психологи розширили діапазон теорії научіння, створивши в останні десятиліття *теорію соціального научіння*.

Соціально-когнітивна теорія А.Бандури

Погляди класичних біхевіористів набули розвитку в різних напрямках. Кульмінацією цього розвитку в останні десятиліття можна назвати соціально-когнітивний напрямок. Особливості цього напрямку найбільш яскраво представлено в роботах Альбера Бандури (нар. 1925) і Джуліана Роттера (нар. 1916). Теорія кожного з них значно відрізняється від радикального біхевіоризму Скіннера, але зберігає експериментальну методологію, яка характеризує біхевіористський підхід.

Бандура вважає, що психічне повинно розумітись як безперервна взаємодія між факторами поведінковими, особистісними і середовищними. Це означає, що поведінка, особистісні аспекти і соціальні впливи - це взаємозалежні детермінанти, тобто на поведінку здійснює вплив оточення, але люди теж відіграють активну роль у створенні соціального оточуючого середовища та інших обставин, які виникають в їх повсякденних транзакціях. Ця точка зору відрізняється від підходу Скіннера, який обмежує пояснення поведінки людини до двохфакторної односторонньої моделі, в якій зовнішні події є єдиним чинником поведінки. На відміну від Скіннера, який майже завжди розглядав научіння через прямий досвід, Бандура робить основний акцент на ролі научіння через спостереження у придбанні навичок поведінки. Дійсно, найбільш відмінною рисою соціально-когнітивної теорії Бандури є переконання в тому, що переважно поведінка людини формується через спостереження на основі прикладів.

Бандура також підкреслює важливість самостійних впливів як чинника функціонування людини у всіх її аспектах (в мотивації, емоціях, діях). Це є найбільш очевидним в його концепції самоефективності – положенні про те, що людина може навчитись контролювати події, які впливають на її життя.

Основні принципи соціально-когнітивної теорії

Бандура вважає, що внутрішня реальність, яка складається з мотивів, потягів, не може так просто пояснити явні коливання поведінки людини в різних ситуаціях по відношенню до різних людей в різних соціальних ролях. А психодинамічні теорії знехтували великою складністю і різноманітністю реакцій людини. Він також піддав сумніву емпіричну адекватність психодинамічних формулювань. Персонологи-експериментатори заявляють, що хоча потяги і мотиви можуть пояснити події, які вже здійснилися, проте вони безсилі передбачити, як люди будуть поводитись в конкретній ситуації. Отже, аналізуючи психодинамічні теорії і вказуючи на їх обмеження, Бандура робить висновок про те, що якщо ми хочемо удосконалити наше розуміння поведінки людини, то потрібно удосконалити і нашу теорію як з концептуальної, так і з емпіричної точки зору. Аналізуючи точку зору радикального біхевіоризму, Бандура відмічає, що пояснюючи поведінку в термінах соціальних стимулів, які її визивають і підкреслюючих наслідків, які її зберігають, в той же час радикальний біхевіоризм заперечує детермінанти поведінки, які виникають з внутрішніх когнітивних процесів. Це дає неповне пояснення поведінки людини. З точки зору Бандури, причини функціонування людини потрібно розуміти як безперервну взаємодію поведінки, пізнавальної сфери і оточення. Даний підхід до аналізу причин поведінки Бандура означив як *взаємний детермінізм*.

Розроблена Бандурою модель – триада взаємного детермінізму показує, що хоча на поведінку впливає оточення, воно теж частково є продуктом діяльності людини, тобто люди можуть здійснювати якийсь вплив на свою власну поведінку. Наприклад, дружєлюбна людина може створити оточення, в якому для неї буде досить заохочень і мало покарань, і навпаки. У всякому випадку, поведінка вимірює оточення. Бандура стверджував також, що завдяки своїй здатності використовувати символи, люди можуть думати, творити і планувати, тобто вони здатні до пізнавальних процесів, які постійно виявляються через відкриті дії.

Сучасні теоретики навічання роблять акцент на підкріпленні, як на необхідній умові для придбання, збереження і модифікації поведінки.

Скіннер, наприклад, стверджував, що зовнішнє підкріплення є обов'язковим для нау́чіння. Бандура, хоча і визнає важливість зовнішнього підкріплення, все ж не розглядає його як єдиний спосіб. Люди можуть вчитись спостерегаючи або читаючи, або чувши про поведінку інших людей. В результаті попереднього досвіду люди можуть очікувати, що певна поведінка може мати наслідки, які вони оцінюють, інша – спричинить небажаний результат, а третя – виявиться малоефективною. Отже, наша поведінка регулюється значною мірою *передбаченими наслідками*.

В центрі соціально-когнітивної теорії лежить припущення про те, що нових форм поведінки можна набути у *відсутності зовнішнього підкріплення*. Акцент на *нау́чінні через спостереження* або приклад, а не пряме підкріплення є найбільш характерною рисою теорії Бандури. Іншою характерною рисою соціально-когнітивної теорії є та роль, яку вона відводить унікальній здатності людини до *саморегуляції*.

Бандура стверджує, що здатність оперувати символами, дає нам засіб впливати на наше оточення завдяки вербальним та образним *репрезентаціям*. Ми виробляємо і зберігаємо досвід таким чином, що він слугує орієнтиром для майбутньої поведінки. Наша здатність формувати образи бажаних майбутніх результатів перетворюється в біхевіоральні стратегії, які направлені на те, щоб вести нас до віддаленої мети. Отже, люди можуть передбачати імовірні наслідки різних дій і, відповідно, змінювати нашу поведінку. Отже, здатність людини передбачати наслідки різних дій дозволяє їй поводитись відповідним чином.

Які ж види нау́чіння через спостереження є центральними відносно цього аспекту (саморегуляція) поведінки людини?

Нау́чіння через моделювання.

Бандура стверджує, що нау́чіння було б мало ефективним, якби воно залежало виключно від результату власних дій людини. На щастя, вербальна передача інформації і спостереження відповідних моделей (наприклад, інших людей) забезпечує основу для придбання найбільш складних форм поведінки людини. Бандура встановлює, що фактично всі феномени нау́чіння, які набуваються в результаті прямого досвіду, можуть формуватися через посередництво спостережень за іншими людьми.

Фактор спостереження – ключ до вирішення проблем. Спостерігаючи, діти навчаються робити повсякденну домашню роботу або грати в ігри. Через спостереження вони можуть навчитися бути агресивними, альтруїстичними. У багатьох випадках необхідно вчитись модельованій поведінці саме таким чином, як вона виконується (їзда на велосипеді). Однак у доповнення до передачі специфічних форм шляхом моделювання можна побудувати нову поведінку. Завдяки процесам моделювання спостерігачі беруть загальні риси з різних реакцій і формулюють правила поведінки, які дають їм можливість йти далі від того, що вони вже бачили і чули. З точки зору Бандури, люди формують когнітивний образ певної поведінкової реакції через спостереження поведінки моделі, і далі ця закодована інформація (що зберігається в довготривалій пам'яті) слугує орієнтиром у їх діях. Люди можуть вчитися на прикладах.

Соціально-когнітивна теорія передбачає, що моделювання впливає на наuczіння, головним чином, через його інформаційну функцію. Тобто під час показу зразка спостерігачі (учні) здобувають в основному символічні образи моделюючої діяльності, яка слугує прототипом для відповідної і невідповідної поведінки.

Наuczіння через спостереження регулюється чотирма взаємопов'язаними компонентами: увага, збереження, моторно-репродуктивні і мотиваційні процеси. Розглянуте таким чином наuczіння через спостереження є активний критичний і конструктивний процес. (Див. таблицю).

Хоча теорія соціально-когнітивного наuczіння дійсно визнає важливу роль зовнішніх підкріплень, вона постулює існування більш широкого кола підкріплюючих впливів. Люди не тільки підвладні впливу досвіду, якого вони набувають в результаті своїх дій, але й регулюють поведінку на основі очікуваних наслідків, а також створюють їх для себе самі. Бандура, аналізуючи роль підкріплення в наuczінні через спостереження, показує його когнітивну орієнтацію. На відміну від Скіннера, він стверджує, що зовнішнє підкріплення рідко виступає в ролі автоматичного визначальника поведінки. Воно частіше виконує дві інші функції – інформативну і спонукальну. Підкріплення, яке настає після

Таблиця

Компоненти наuczіння через спостереження

Процеси уваги	Процеси збереження	Моторно-репродуктивні процеси	Мотиваційні процеси
Людина слідує за поведінкою моделі і точно сприймає цю поведінку.	Людина пам'ятає (довготривале збереження) поведінку моделі, що спостерігалась раніше.	Людина переводить закодовані в символах споми-ни про поведінку моделі в нову форму відповіді.	Якщо позитивне підкріплення (зовнішнє, через посередництво самопідкріплення) потенційно присутнє, людина здійснює моделюючу поведінку.

реакції, вказує на необхідність сформува-ти гіпотезу про те, що таке правильна реакція.

Ця інформативна функція (зворотний зв'язок) може працювати, коли підкріплення переживається прямо або побічно. Без здатності передбачати імовірний результат майбутніх вчинків люди діяли б ризиковано. Побічне підкріплення здійснюється тоді, коли спостерігач бачить дію моделі з наступним результатом, який спостерігач усвідомлює як результат попередніх дій моделі.

Самопідкріплення має місце тоді, коли люди встановлюють для себе планку досягнень і заохочують або карають себе за її досягнення, перевищення або невдачу.

За Бандурою є три процеси, які входять компонентами в саморегулювання поведінки: процес самоспостереження, самооцінки і самовідповіді. В останні роки Бандура ввів у свої теоретичні побудови постулат когнітивного механізму *самоефективності* для пояснення особистісного функціонування і змінення. Концепція самоефективності стосується уміння людей усвідомлювати свої здібності побудувати поведінку, яка

відповідає специфічній задачі або ситуації. З точки зору Бандури, самоефективність, або усвідомлена здатність справитись з специфічними ситуаціями, впливає на декілька аспектів психосоціального функціонування. Те, як людина оцінює власну ефективність, визначає для неї розширення або обмеження можливості вибору діяльності, зусиль, які їй доведеться докласти для подолання перешкод і фрустрацій, наполегливість, з якою вона буде вирішувати якусь задачу. Отже, самооцінка ефективності впливає на форми поведінки, мотивацію, побудування поведінки і виникнення емоцій.

На думку Бандури, люди, які усвідомлюють свою самоефективність, прикладають більше зусиль для виконання складних справ, ніж люди, які зазнали серйозних сумнівів у своїх можливостях. В свою чергу, висока самоефективність, яка пов'язана з очікуванням успіху, веде до хорошого результату і сприяє самоповазі. Навпаки, низька самоефективність, яка пов'язана з очікуванням краху, веде до невдач і таким чином знижує самоповагу. Бандура стверджує, що ті, хто вважає себе нездатним добитись успіху, має слабку мотивацію і не може побудувати поведінку. Навпаки, люди, які вірять в свою здатність вирішити проблему, імовірно, будуть наполегливі в досягненні своєї мети, не дивлячись на перешкоди.

Бандура передбачав, що набуття самоефективності може відбуватись будь-яким з чотирьох шляхів (або їх комбінації): здатності побудувати поведінку, побічного досвіду, вербального переконання і стану фізичного (емоційного) збудження.

Бандура постійно спрямовує свої зусилля на розвиток методів терапевтичної зміни поведінки і розробку єдиної теорії поведінкових змін.

В терапевтичних методиках важливу роль відіграє зміна усвідомленої здатності протистояти загрожуючим або аверсивним ситуаціям і справлятися з ними. Бандура висловлює передбачення, що ефективність терапії, які б методи не застосовувались, визначається, перш за все, її здатністю підвищувати самоефективність клієнта.

Стратегія самоконтролю для модифікації проблемної поведінки

В соціально-когнітивній теорії закладено поняття *самоконтролю* – емпірично обґрунтованого засобу стійкого досягнення більш бажаних паттернів поведінки.

Із соціально-когнітивної точки зору, самоконтроль не існує виключно в рамках тільки внутрішніх (сила волі) або тільки зовнішніх (підкріплення) сил. Він виявляється в ретельно спланованій взаємодії людини з оточенням.

Процес поведінкового самоконтролю складається з п'яти основних кроків.

1. Визначення форми поведінки, на яку потрібно впливати (куріння, переїдання).

2. Збір основних даних, тобто інформації про фактори, які впливають на поведінку, яку ми хочемо змінити (зважування, кількість цигарок).

3. Розробка програми самоконтролю, яка націлена на зміну частоти повторень поведінки, яку хочемо змінити.

4. Виконання і оцінка програми самоконтролю.

5. Завершення програми самоконтролю.

Деякі методики, такі як моделювання і різні типи модифікації поведінки, які були застосовані в школах, програмах зниження ваги і дитячих виправних закладах, довели свою ефективність.

Отже, біхевіоризм в цілому розвивався шляхом все більшого вторгнення в схему “стимул – реакція” різних проміжних змінних. Найбільше в цьому набули успіху соціальні біхевіористи (А. Бандура). Працюючи в основному з людьми, а не з тваринами, часто в умовах реального життя, а не тільки в стерильній обстановці лабораторного експерименту, вони не могли не виявити однобічності у формулi “стимул – реакція”. Встановивши істину, що людина – це не тільки продукт зовнішніх обставин, але й активний їх творець, вони змінили парадигму одностороннього впливу середовища на індивіда, на їх взаємодію. До цього висновку соціальних біхевіористів спонукали факти, які свідчили про провідну роль у поведінці людини таких факторів, як оцінка можливих наслідків своїх дій, самооцінка,

оцінка іншими, когнітивні процеси, тобто все те, що відкидалось класичним, радикальним біхевіоризмом. Саме тому соціальні біхевіористи виявились найбільш підготовленими до того, щоб виконати роль “прикладного гуманізму”. На сьогодні вони лідирують в бурхливо прогресуючій галузі методів самоконтролю, саморегуляції і самопрограмування. Соціальні біхевіористи, за словами А. Бандури, ставлять задачі зробити людину вільною, інженером своєї долі, вченим для себе, вміти протистояти тиску зовнішніх обставин.

Підводячи підсумки розвитку біхевіористських теорій за останні два десятиріччя, П. Шихирев зауважує, що об’єкт дослідження, на в’язуючи соціальній психології свою логіку, позбавляє біхевіоризм підґрунтя, ставлячи перед вибором: або внести в модель поведінки корективу (пізнавальні процеси), або поступитись місцем для іншої концепції, яка б у поясненні поведінки спиралась на когнітивні процеси. Варіант такої концепції було запропоновано так званою когнітивною орієнтацією, яка виникла саме як антитеза необіхевіоризму.

Висновки

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

Засновником біхевіоризму вважається Дж. Б. Уотсон, який став лідером цього напрямку в 10-х роках ХХ ст. Одиницею аналізу поведінки було заявлено конкретний зв’язок стимулу (S) і реакції (R). Психічні процеси розглядаються Дж. Уотсоном виключно в рамках цієї схеми. Ця його точка зору вважається особливою рисою радикального біхевіоризму, що відрізняє його від необіхевіоризму, який представлено різними школами, зокрема Скіннерівською (з 30-х років). В той час як у класичному біхевіоризмі основну увагу зосереджено безпосередньо на діях, що пов’язує роботи Дж. Уотсона з роботами І.П. Павлова, підхід Скіннера значною мірою зорієнтовано на ті ефекти, які виникають у навколишнім середовищі в результаті дій, що спостерігаються. Біхевіористська орієнтація в соціальній психології розвивалась на шляху все більшого вторгнення в схему “стимул – реакція” різних проміжних змінних. Серед декількох на-

прямоків необіхевіоризму на сьогодні перше місце за своїм впливом займає соціальний біхевіоризм, який представлено зокрема А. Бандурою. Соціальний біхевіоризм розглядає людину не тільки як продукт зовнішніх обставин, але й як активний їх творець. До такого висновку соціальних біхевіористів підвели факти, які свідчили про провідну роль в поведінці людини таких опосередковуючих змінних як оцінка можливих наслідків своїх дій, зокрема і віддалених. Соціальний біхевіоризм займає провідне місце в галузі методів самоконтролю, саморегуляції і самопрограмування.

Біхевіоризм був значною мірою американським напрямком. До 60-х років ХХ ст. біхевіоризм і необіхевіоризм займали провідне місце серед концепцій американської психології, суттєво вплинувши на форми і методи терапії (біхевіоральна терапія), соціально-психологічні концепції (Дж. Келлі), методи навчання (програмуване навчання), психологію реклами і т.ін.

Основні терміни та поняття

Біхевіоризм, соціальний біхевіоризм, класичне зумовлювання, оперантне зумовлювання, соціально-когнітивні теорії, десенсібілізація, радикальний біхевіоризм, необіхевіоризм, респондентна поведінка, оперантна поведінка, жетонна система, “ящик Скіннера”, підкріплення, позитивне підкріплення, негативне підкріплення, вікарне наочіння, модифікація поведінки, зовнішнє підкріплення, наочіння через моделювання, стратегії самоконтролю.

Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Чому біхевіористську модель людини називають механістичною?
2. Що таке зумовлювання? Які типи зумовлювання Вам відомі?
3. Дайте оцінку експериментові “маленький Алберт”.
4. Які Вам відомі методики лікування фобій на основі класичного зумовлювання?
5. Що таке десенсібілізація?
6. Чим відрізняється радикальний біхевіоризм від необіхевіоризму? Назвіть напрямки необіхевіоризму та їх представників.

7. Що таке респондентна поведінка і чим вона відрізняється від оперантної?
8. В чому полягає сутність концепції Скіннера?
9. Що таке “ящик Скіннера”?
10. Визначте основні складові “жетонної системи”. Де можна її застосовувати?
11. Що таке вікарне научіння?
12. В якому напрямку розвинула біхевіоризм соціально-когнітивна теорія А. Бандури?
13. Чим відрізняється соціальний біхевіоризм від радикального?
14. Назвіть основні принципи соціально-когнітивної теорії.
15. Як Ви розумієте принцип А. Бандури “научіння через спостереження”? Назвіть основні види научіння через спостереження.
16. Чому соціальний біхевіоризм називають “прикладним гуманізмом”?
17. Розкрийте поняття “самоконтролю” в соціально-когнітивній теорії.
18. Співставте соціально-когнітивну точку зору А. Бандури з поглядами Скіннера на людину.
19. Що таке “модифікація поведінки”?
20. Порівняйте класичне і оперантне зумовлювання. Як Ви розумієте научіння через моделювання.

Тест на самоконтроль у засвоєнні матеріалу

Перевірте себе, чи зрозуміли Ви, що таке научіння. Виберіть правильний варіант на такі запитання.

1. Що, на думку психологів, є свідченням научіння:
 - а) швидкість виявлення основних рефлексів;
 - б) стійкі моделі поведінки;
 - в) кількість і якість тренувань;
 - г) зацікавленість;
2. Які з перерахованих нижче ситуацій можуть служити прикладом научіння?
 - а) хлопчика шттовхнули і він падає;

РОЗДІЛ II. СУЧАСНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЗАРУБІЖНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

б) жінка, що прищемила палець у дверцях автомобіля, відчуває біль;

в) дівчина кидає фантик в урну;

г) чоловік чихає кожен раз, як нюхає тютюн.

3. Як наслідок пов'язано з поведінкою?

а) наслідок і поведінка – одне й те ж саме;

б) наслідок – повна протилежність поведінці;

в) наслідок – один із багатьох факторів, що впливає на поведінку;

г) наслідок можна оцінити, а про поведінку можна лише здогадуватись.

4. Деякі форми поведінки виникають автоматично, без будь-якого наслідку. Як називають такі форми:

а) рефлекс; б) асоціації; в) переживання; г) реакції.

5. Який з наступних прикладів найкраще описує емоційну реакцію?

а) Ви моргаєте, коли лимонний сік попадає вам в очі?

б) коли Ви не знаєте, що робити, завжди просите поради;

в) кожен вечір в один і той самий час Ви виконуєте домашні завдання;

г) Ви боїтеся болю.

6. В чому полягає схожість між рефлексами й емоційними реакціями?

а) ті та другі потребують наслідку і тренування та залежать від мотивації;

б) ті та другі викликають страхи, які можуть бути усунені;

в) ті і другі виявляються автоматично і можуть бути використаними у класичному зумовлюванні;

г) ті й інші несуть приємні відчуття, які слід підсилювати за допомогою класичного зумовлювання.

7. Лікар, який робить дітям уколи, завжди носить білий халат. Діти звикають, що білий халат пов'язано з голкою, яка завдає болю. Яка найбільш імовірна реакція цих дітей на перукаря в білому халаті?

а) вони злякаються;

б) вони відчувають полегшення;

в) вони розгубляться.

8. Яким є перший етап класичного зумовлювання?

- а) усунення подразника;
- б) точне визначення причини рефлексу або емоційної реакції;
- в) введення другого подразника;
- г) знаходження того, що є загальним у рефлексі і емоційній реакції.

Правильні відповіді:

1 – б; 2 – в; 3 – в; 4 – а; 5 – г; 6 – в; 7 – а; 8 – б.

Література

1. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н, Петровская О.А. Современная социальная психология на Западе. - М, 1978.
2. Бандура А., Уолтерс Р. Подростковая агрессия (изучение влияния воспитания и семейных отношений). - М., 2000.
3. История психологии: Тексты / Под ред. П.Я. Гальперина. - Екатеринбург, 1999.
4. Павлов П.П. Лекции о работе больших полушарий головного мозга. - М-Л.: Биомедгиз, 1927.
5. Холл К.С., Липдсей Г. Теории личности. - М., 1997.
6. Хьел Л., Зиглер Д. Теории личности. - СПб, 1997.
7. Шихирев П.Н. Современная социальная психология США. - М., 1979.
8. Шихирев Н.П. Современная социальная психология: Учебн. пособие для ВУЗов. – М.: ИП РАМ – Екатеринбург: Деловая книга, 2000. – 448 с.

Глава 5. Когнітивний напрямок в соціальній психології

Загальні питання

Когнітивний напрямок в соціальній психології виник як анти-теза необіхевіоризму. Тому навіть існує думка, що будь-яке пояснення когнітивної теорії повинно розпочинатись з її співставлення з принципами біхевіоризму.

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

Когнітивні психологи критикують теорії науціння. Вони вважають, що акцент на багаторазовому повторенні і позитивному підкріпленні є занадто спрощеним підходом для пояснення багатьох аспектів людського мислення і розуміння.

Теоретики науціння, включаючи Уотсона, давали поради психологам ігнорувати менталістські поняття, оскільки вони не є допустимими для наукової перевірки. Психологи-когнітивісти, не відкидаючи необхідності досліджувати поведінку, підкреслили значення когнітивної сфери особистості.

Згідно когнітивістам, люди не просто отримують, але й обробляють отриману інформацію. Кожна людина є творцем своєї реальності. Люди не просто реагують на стимули, вони структурно організують їх і надають їм певного смислу. Згідно когнітивних теорій, у вирішенні найрізноманітніших задач людьми керує впевненість у своїх силах і здатностях, а не тільки підкріплення реакції, яка слідує за стимулом. Вони вважають людей цілісними істотами, які здатні планувати і обмірковувати задачі у всіх відношеннях. Крім того, вони вважають, що розуміння, переконання, установки і цінності відіграють важливу роль в соціалізації особистості. Для більшості психологів-когнітивістів розвиток особистості полягає в еволюціонуванні способів обробки інформації, яка частко-

во є генетично запрограмованою і залежить від ступеня зрілості індивідуума. Саме тому значна більшість психологів-когнітивістів вивчають стадійні, або якісні зміни в поведінці, які відбуваються в процесі соціалізації. Найчастіше вони досліджують якісні зміни через спостереження за процесом рішення задач (в широкому розумінні) в перехідних точках розвитку.

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

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

Центральним поняттям в когнітивних теоріях є „когніція”. Не існує єдиного його визначення. Воно визначається то як те, що людина знає про себе, свою поведінку, своє оточення (Л.Фестінгер), то як процеси, завдяки яким будь-яка сенсорна інформація переробляється і використовується (Майсер). В соціально-психологічних теоріях мова йде, як правило, про соціальне середовище. Ще більш неузгодженим є поняття „когнітивна структура”, хоча більшість когнітивістів єдині в тому, що в цілому вона організована ієрархічно, тобто, що більш складна конструкція визначає значення складових її конкретних елементів.

В американській психологічній науці прибічники когнітивної психології з’явилися в 50-70-х роках, проте європейські коріння цього підходу є досить старими.

Когнітивні теорії включають декілька різних напрямків: 1) структуралізм Жана Піаже; 2) інформаційний підхід; 3) соціальні когнітивні теорії.

Структуралізм Ж. Піаже

Жан Піаже (1896-1980). Когнітивні теорії починаються з робіт швейцарського психолога Жана Піаже, який виходить з того, що інтелект, як і інша жива структура, не просто реагує на подразники: скоріше він росте, змінюється і адаптується до світу. Теорію Піаже називають структуралістською, оскільки його цікавить структура мислення і те, яким чином інтелект обробляє інформацію. Родоначалником структуралістського підходу є В.Вундт, який вважав центральною задачею психології виявлення і описування структур елементів свідомості. До структуралістів належать також такі відомі когнітивісти, як Джером Брунер і Хейнц Вернер.

Дослідження Піаже розпочались з його сумісної роботи з Симоном і Біне в їхній паризькій лабораторії, де вони займалися удосконаленням стандартизованих версій шкали інтелекту, яку вони створили. Аналізуючи результати тестування школярів, Піаже зацікавився закономірностями, які він виявив у неправильних відповідях. Він передбачав, що ці закономірності дають відповідь на запитання про те, яким чином розвиваються процеси мислення у дітей. Він також припускав, що відмінності між дітьми і дорослими не обмежуються обсягом знань, але включають також відмінності в способі пізнання. Мислення дітей відрізняється від мислення дорослих як кількісно, так і якісно. З цього моменту Піаже відійшов від кількісного (тестологічного) підходу до вивчення інтелекту. Піаже і його колеги відчували, що стандартизовані запитання часто призводять до стереотипних відповідей. Тому Піаже запропонував використати методіку клінічного або зондуючого інтерв'ю, за яким дитина повинна відповідати або маніпулювати стимульним матеріалом.

Такий підхід було спрямовано не на виявлення накопичених знань, а на виявлення процесів мислення. Результати цих інтерв'ю дали можливість для висновків про те, що для описання розвитку інтегрованих процесів мислення у дітей можна використати логічні задачі.

Для ілюстрації своєї теорії Піаже придумав відомий експеримент для перевірки розуміння дітьми феноменів *збереження*. Термін "збереження" було введено Піаже для позначення усвідомлення дитиною того, що фізичні властивості речовини (об'єм, маса, кількість) залишаються

постійними, не дивлячись на зміну його форми або зовнішнього вигляду. Піаже показував дитині два однакових стакани з рідиною. Після того, як дитина усвідомлювала, що кількість рідини в кожному стакані однакова, Піаже переливав рідину з одного стакана в інший, який був більш високим і вузьким. Далі він запитував дитину, чи залишилось в обох стаканах однакова кількість рідини. Більшість дітей у 6-7 віці відповідали, що кількість рідини залишилась однаковою. Проте діти до 6 років відповідали, що у високому стакані рідини стало більше. Цей експеримент повторювався також з дітьми, які належали до різних культур, і завжди показував однакові результати. Піаже зробив висновок, що до досягнення певної стадії розвитку діти формують свої судження, спираючись здебільше на перцептивні, ніж на логічні процеси. Старшим дітям властиве поняття “збереження”, яке відсутнє у молодших дітей.

Піаже підкреслює, що інтелект не пасивно сприймає інформацію, він є активним інтелектом. Його активність обумовлена певною структурою. Якщо відомості, які отримує людина, відповідають структурі її інтелекту, то ці відомості, образи і переживання “розуміються” або, мовою Піаже, асимілюються.

Якщо ж інформація не відповідає структурі інтелекту, він відкидає її (а у випадку, коли його структура готова до змін, вона пристосовується до нової інформації). В термінології Піаже *асиміляція* – це інтерпретація нового досвіду, виходячи з існуючих ментальних структур без будь-яких змін. З іншого боку, *аккомодация* – це зміни існуючих ментальних структур з метою об’єднання старого і нового досвіду.

Для позначення ментальних структур Піаже використав термін *схема*. Схеми – це способи обробки інформації, які змінюються із зростанням людини і отриманням нею інформації. Існує два типи схем: сенсорні схеми (дії) і когнітивні схеми (нагадують поняття). Людина перебудовує схеми для пристосування (аккомодация) до нової інформації і одночасно інтегрує (асимілює) нові знання в старі схеми. Побачивши об’єкт, людина прагне підігнати його під якусь вже відому їй категорію. Якщо цей об’єкт не вдається підвести під існуюче у людини поняття (не можна асимілювати), то їй доводиться змінювати свої поняття або створювати нові (застосовувати аккомодация). Інтелект завжди прагне до встановлення рівноваги між асиміляцією і аккомодацияю. Цей процес *врівноваження* лежить в

РОЗДІЛ II. СУЧАСНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЗАРУБІЖНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

основі людської адаптації. Ассимиляція і аккомодация утворюють основу людської інтелектуальної адаптації до зовнішнього середовища і дозволяють вижити людині як виду.

Піаже розробив *стадії когнітивного розвитку*. На його думку процес розвитку інтелекту відбувається наступним чином: схеми організуються в операції, різні сполучення яких відповідають якісно відмінним стадіям росту. З розвитком люди використовують все більш складні схеми для організації інформації і розуміння зовнішнього світу. За Піаже, в цьому розвитку можна виділити чотири дискретні, якісно різні стадії, або періоди. Він назвав ці періоди так: сенсомоторна стадія (від народження до 1,5-2 років), доопераціональна стадія (від 2 до 7 років), стадія конкретних операцій (від 7 до 11-12 років) і стадія формальних операцій (починається в 12 років або старше).

Виникало питання: чи можна прискорити зміну стадій розвитку і, наприклад, навчити здібну п'ятирічну дитину конкретним операціям? На це питання Піаже відповідав, що якби навіть це було можливо, то не мало б цінності. Він підкреслював, що важливим є не прискорення зміни стадій, а надання кожній дитині достатньої кількості учбових матеріалів, що відповідатимуть кожній стадії її розвитку, щоб жодна частина інтелекту не залишилась недорозвинутою.

Отже, ключові моменти теорії когнітивного розвитку Піаже полягають в наступному.

В основі теорії Піаже лежить думка про те, що в процесі розвитку дитина діє активно, а не просто реагує на вплив зовнішнього середовища.

Основною одиницею дослідження для Піаже є схема, тобто гнучка структура, яка в процесі зростання дитини може змінюватись як кількісно, так і якісно. Спочатку схеми мають сенсорний характер, але пізніше стають когнітивними.

Піаже вважав, що інтелект є конкретним прикладом біологічної адаптації. Він передбачав, що всі люди володіють двома функційними інваріантами - організацією і адаптацією.

Адаптація втілює в собі два взаємодоповнюючих процеси: асиміляцію, завдяки якій індивід включає інформацію у вже існуючі структури, і аккомодацию, завдяки якій існуючі структури змінюються, щоб відповідати впливам зовнішнього середовища, яке змінюється.

Піаже передбачав, що когнітивний розвиток – це послідовне просування через чотири якісно відмінні стадії: сенсорну, доопераціональну, конкретних операцій і формальних операцій.

В сучасній психології набула поширення ідея Ж.Піаже про існування стадій (рівнів) **морального розвитку особистості** в процесі соціалізації. Згідно з нею, у індивіда логічна і моральна стадії розвиваються паралельно. Причому, логічний розвиток є необхідною умовою морального розвитку, але недостатньою. У багатьох людей розвиток логічної стадії може бути вищим, ніж моральної. В той же час ніхто не може знаходитись на високій моральній стадії, якщо його логічна стадія розвинута недостатньо. Після стадії логічного розвитку починається стадія соціального розвитку (або стадія соціальної перспективи чи рольова), на якій індивід розуміє інтереси інших людей, інтерпретує їх думки і почуття, усвідомлює свою роль і місце в суспільстві.

На думку Піаже, який розробляв проблему формування пізнавальних здібностей дитини і вплив знань на поведінку, існують дві головні стадії в розвитку морального мислення (міркування) дитини. Це – первинна стадія (коли дуже маленькі діти демонструють лише стереотипи конкретних дій), яка характеризується моральною гетерономією абсолютних, застиглих суджень, зорієнтованих на зовнішній авторитет. Друга стадія – більш автономна, на ній відбувається підтримка принципів, набутих в ході соціального спілкування. Піаже виділяє три стадії морального мислення дітей шкільного віку: моральний реалізм (10-11 років), мораль кооперації (підлітка) та мораль рівності (юнацтво і доросліша [16]).

Ідея стадіального розвитку моральності індивіда розвивається багатьма дослідниками. **Л.Колберг**, послідовник Ж.Піаже, виділяє три головних рівні морального розвитку:

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

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

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

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

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

Інформаційний підхід в когнітивному напрямку

Інформаційний підхід в когнітивному напрямку в поясненні процесу соціалізації особистості використовує аналогію з комп'ютером у дослідженні мислення та інтелекту в цілому.

На відміну від точки зору про стадійність розвитку інтелекту, вони вважають, що розвиток людини, зокрема когнітивний, відбувається не стрибкоподібним, а безперервним, інкрементальним рухом вперед. Як і теоретики научіння, прибічники інформаційного підходу намагаються розробити науку про людську поведінку. Вони

намагаються точно описати, як функціонують сприйняття, увага або пам'ять. Теоретики інформаційного підходу використовують комп'ютер в якості моделі людського мозку. Деякі теоретики інформаційної психології досліджують когнітивні процеси у дітей, зокрема когнітивну діяльність, яку вони називають *кодуванням*. Цим терміном вони означили процес ідентифікації ключових ознак об'єкта з метою формування його внутрішньої репрезентації. Їх цікавлять такі питання: чи вибирають діти різного віку різні ознаки об'єкта чи події для того, щоб зберегти цю подію або об'єкт у вигляді мисленевого образу? Друге питання полягає в тім, чи вибирають діти різного віку різні стратегії кодування або пошуку інформації в пам'яті? Було проведено численні дослідження здатності обробляти різну інформацію у малюків, дітей та підлітків.

Когнітивний розвиток в соціальному контексті

Цей напрямок акцентує увагу на тому, що когнітивний розвиток дітей є свого роду “учнівство”, в ході якого батьки, учителі та інші направляють цей розвиток. Отже, дитина – це соціальна істота.

Основи цього напрямку когнітивної психології було закладено в роботах видатного російського вченого **Льва Семеновича Віготського** (1896-1934). Його цікавив не тільки розвиток інтелекту і психіки в соціальному контексті, але й історичний розвиток знань і розуміння на рівні суспільства. Центральним питанням його досліджень було питання про те, як ми колективно осмислюємо наш світ. Віготський намагався об'єднати аспекти соціології, антропології і історії, щоб поглибити розуміння індивідуального розвитку. Він дійшов висновку, що світ набуває для нас смислу завдяки засвоєнню *значень*, які поділяються оточуючими.

Віготського особливо цікавило питання про те, як дитина стає тим, чим вона є. Для розглядання цієї проблеми Віготський визначив два рівні когнітивного розвитку. Перший рівень – це рівень актуального розвитку дитини, який визначається її здатністю самостійно вирішувати задачі. Другий рівень – це рівень її потенційного розвитку, який визначається характером задач, які дитина могла б вирішувати під керівництвом дорослих у співдружності з більш здібним ровесни-

ком. Відстань між цими двома рівнями Виготський назвав *зоною найближчого розвитку*. Виготський підкреслював, що для повного розуміння когнітивного розвитку дітей і відповідної організації навчання необхідно знати як актуальний, так і потенційний рівень їх розвитку.

Для Виготського та його послідовників когнітивний розвиток вплетено в соціальний і культурний контексти життя. Найкращі досягнення дитини говорять про те, що її знання з'являються в результаті співпраці з більш компетентними ровесниками або дорослими. Вихователі, друзі організують участь дитини в цінній, з точки зору даної культури, діяльності, забезпечуючи їй підтримку і ставлячи перед нею задачі. Вони прокладають маршрут від сьогоденного рівня розуміння до нового рівня розуміння і умінь, таким чином поступово збільшуючи ступінь участі дитини в діяльності та її відповідальність. Узагальнюючи, можна сказати, що для розуміння процесу соціалізації дитини необхідно досліджувати процеси, які відбуваються у соціальній побудові знання.

Особливе значення серед сучасних когнітивних теорій займають ідеї *Джерома Брунера*.

В 40-х роках він зробив серію досліджень в галузі сприйняття і сформулював так званий “новий погляд”, в рамках якого було запропоновано декілька принципових доповнень до тієї традиції, яка існувала до цього. Вихідне судження Брунера полягає в тім, що будь-яке сприйняття припускає акт *категоризації*: все, що сприймається, набуває значень від того, з яким класом перцептів воно групується, тобто, до якої категорії відноситься. Категорії – це правила, за якими ми відносимо предмет до певного класу. Крім того, у сприйнятті репрезентована реальність, тобто воно більш-менш відповідає дійсності. Тому категоризація повинна бути основою дій. Сприйняття – це не просто репрезентація, а також побудова “моделі світу”. Звідси центральне поняття в концепції Брунера – гіпотеза.

Індивід підходить до ситуації сприйняття з певними *очікуваннями*, відносно того, як взаємодіяти з об'єктом, що сприймається. Тому гіпотеза виступає як регулятор перцептивної діяльності. Саме вона “підказує”, яким чином потрібно здійснити категоризацію – до якого класу віднести об'єкт.

Брунер зробив висновок про те, що в разі прийняття перцептивного рішення підвищується внесок суб'єкта сприйняття: він постійно дає оцінку тому, що сприймається, а це завжди пов'язано з різними соціальними факторами, з конкретними життєвими обставинами.

В роботах **У. Найссера** ми знаходимо ідею такого реформування когнітивної психології, яка допомогла відійти від простого тиражування ідей, пов'язаних з використанням електронно-обчислювальних машин. Найссер підкреслює, що у вивченні процесів пізнання необхідно більше уваги приділяти деталям того реального світу, в якому існують сприймаючі і мислячі індивіди, а також структурі інформації, яка надається світом.

Той факт, що на повноту сприйняття людини здійснює вплив його досвід, навички і знання, означає передбачення інформації в кожному пізнавальному акті. Таке передбачення здійснюється завдяки схемі, яка є посередником між минулим досвідом і сприйняттям. Основна функція схеми – передбачення подій або змін у зовнішньому світі, вона спрямовує когнітивну активність суб'єкта.

Найссер включає в процес сприйняття не тільки активність суб'єкта, але й цілий ряд зовнішніх соціальних обставин: схема створюється не просто особистісним минулим досвідом індивіда, а всією системою культури. Соціальне середовище надає індивідові можливості, які створені як фізичним світом, так і історією культури. Ці можливості людина реалізує через досвід соціальної групи, до якої вона належить. Цей досвід людина краще засвоює через діяльність, яка інформує людину не тільки про соціальний світ, але й про неї саму. Ця інформація робить людину більш вільною і менш контрольованою ззовні (менш маніпульованою). Освічена людина має більше альтернативних можливостей для діяльності.

Когнітивні теорії широко застосовуються в освіті. Вони особливо корисні для педагогів, допомагаючи їм планувати учбові програми у відповідності зі стадіями розвитку дітей. Ці теорії пропонують способи, які дозволяють визначити, коли дитина готова для вивчення певного предмету і які підходи до цього предмета більше відповідають даному віку.

Когнітивна соціальна психологія С. Московічі.

Концепція соціальних уявлень

До теорій, які поставили своєю задачею створити антитезу американському біхевіоризмові, належить теорія “соціальних уявлень (репрезентацій)”. Ця теорія виникла у Франції в 60-х роках ХХ століття як альтернативна програма перебудови соціальної психології з американського варіанту, що була під впливом біхевіоризму та сцієнтизму, на інші теоретичні основи, характерні для соціальної психології в Західній Європі.

Концепція соціальних уявлень є сьогодні однією з найвпливовіших теоретичних моделей західноєвропейської соціальної психології. Цю концепцію пов’язують з ім’ям французького психолога С. Московічі, а ширше, – із “французькою дослідницькою школою”, (Ж.-П. Кодол, Д. Жоделе та ін.). Біхевіористському розумінню “поведінки” а також вузькій когнітивістській інтерпретації “образу” вони протиставили поняття “соціальні уявлення (репрезентації)”, яке стало основною категорією запропонованого ними напрямку соціальної психології. Вживання поняття “уявлення” в теорії С. Московічі потребує спеціальних пояснень. Воно не еквівалентно тому значенню, яке є традиційним для психології або логіки, де “уявлення” – це кільце в переході або від сприйняття до мислення, або від образу до поняття. Для С. Московічі соціальні уявлення – це осмислені знання, які в сучасному суспільстві є еквівалентом того, що в традиційних суспільствах розглядається як міфи і вірування. А тому вони можуть бути названі “сучасною версією здорового глузду”.

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

Вивчення соціальних уявлень є дуже важливим, бо вони є та реальність, яка впливає на поведінку індивідів, суспільне життя. Особливо важливо знати, як виникають такі уявлення. Важливо бути переконаним в їх справедливості і знати їх примусовий для індивіда характер.

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

Французькі соціальні психологи на чолі з С. Московічі поставили завдання зробити соціально-психологічну науку дійсно соціальною дисципліною. Для цього вона повинна вивчати реальні соціальні відносини з психологічних позицій. Тому предметом соціальної психології повинен бути зміст, що має очевидну соціальну цінність, а також відображає свою область реальності, яка б не пересікалась з областями інших наук. Такою реальністю і предметом С. Московічі вважає соціальні уявлення.

Соціальні уявлення – це, з одного боку, реальне соціальне життя, з другого – категорія соціальної психології як науки.

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

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

Виходячи з того, яку роль відіграють соціальні уявлення в житті суспільства і окремого індивіда, С. Московічі вважає, що соціальні уявлення складають предмет соціальної психології. Можемо погоджуватись з цим, чи не погоджуватися, вважати соціальні уявлення лише розділами цієї науки, проте не викликає сумніву, що включення в предмет науки такого потужного, об'ємного, багатомірного пласту соціальної реальності і систематичне його дослідження є величезним кроком вперед у розвитку психології. І в цьому безперечна заслуга С. Московічі та його співробітників.

Концепція соціальних уявлень не тільки висунула актуальніші проблеми, але й інспірувала багато цікавих, оригінальних за своєю думкою, виконанням емпіричних досліджень.

Першою і тепер класичною роботою нового напрямку у французькій соціальній психології по праву вважається дисертаційне дослідження С. Московічі “Вивчення соціальних уявлень про психоаналіз”, яке було захищено в Сорбоні в 1960 році. Це дослідження стало поштовхом для створення великої кількості робіт, виконаних у тому ж самому напрямку. Вирішальну роль в цьому справили дві обставини:

1) падіння привабливості американського шляху розвитку соціальної психології;

2) виникнення альтернативних програм перебудови соціальної психології на теоретичних засадах, характерних для соціальної психології Західної Європи (зокрема, на теоретичних засадах соціології Е. Дюркгейма).

Початок дослідженням в галузі соціальних уявлень поклала монографія С. Московічі “Психоаналіз: його образ і його публіка”, що була опублікована в 1961 р. Це була розповідь про те, як наукова концепція (теорія З. Фрейда) набувала якісно іншого буття, входячи в плоть і кров повсякденності і буденної свідомості, як, перетворившись у соціальне уявлення, психоаналіз став фактором французької культури 50-х років. С. Московічі прослідкував процес трансформації мови науки в “культурний діалект”, або “соціальний сленг”, “підкресливши, що ідея соціальних уявлень з успіхом змінює загальноприйнятні статично-описувальні поняття образу і думки.

Своєю роботою С. Московічі звернув увагу західного читача на той рівень суспільної свідомості, яка визначається як буденність. Автор зупиняється на феномені буденної трансформації наукової теорії – психоаналізу. Психоаналітична концепція займає провідне місце серед інтелектуальних явищ Заходу і тому може виконувати функцію доброго матеріалу для психологічного аналізу того, як наукова теорія вбирається суспільством і стає елементом повсякденної культури. Роблячись “новим здоровим глуздом”, психоаналіз в уявленнях громадськості виступає в таких аспектах: репрезентується смисл теорії, зміст психоаналітичної практики, образ психоаналі-

тика, типові пацієнти і значення, роль психоаналізу у французькому суспільстві. Ці аспекти – провідні в роботі С. Московічі.

Соціальні уявлення як категорія соціальної психології є специфічною формою знання, яка об'єднує в собі понятійний і образний компоненти. Понятійний компонент обумовлюється науковим знанням, а образний – буденним знанням.

Як підкреслює С. Московічі та представники його школи, соціальні уявлення – це перш за все знання здорового глузду, а в більш широкому плані – це якості буденного практичного мислення, які направлені на освоєння і осмислення соціального матеріалу і ідеального оточення. Звертаємо увагу на те, що ключовою ознакою у визначенні уявлень є його віднесення до буденного пізнання дійсності, яке прийнято називати “знанням здорового глузду” або “спонтанним”, “наївним” практичним і т.ін. пізнанням.

В чому ж специфіка законів і логіки буденного пізнання у порівнянні із законами і логікою наукового пізнання?

Наукове мислення осягає істину, розробляючи строгі правила і критерії логічного висновку. Буденне мислення, яке притаманне “людині з вулиці”, яка не отримала спеціальної професійної підготовки, направлено не на вирішення абстрактних проблем, а на обслуговування потреб повсякдення. Правила і закономірності такого мислення вважаються людьми само собою зрозумілими, вони вільно ними користуються в залежності від вимог моменту.

Бурхливий розвиток засобів масової комунікації в умовах науково-технічного прогресу суттєво модифікував повсякденне життя людини. Основою і джерелом суджень здорового глузду все більш стають наукові за своїм походженням знання, які засвоюються і трансформуються як орієнтири буденного досвіду.

Наука вторгається в духовне життя кожної людини і стає одним із безпосередніх факторів формування свідомості індивіда. С. Московічі стверджує, що наука не вульгаризується в масовій свідомості, а навпаки, вона отримує нове життя. Отже, наука про реальність, як каже Московічі, стає науковою в реальності, її квазі-фізичним виміром.

Знання, яке трансформується у здоровий глузд, змінює сам спосіб існування людей. Це відбувається завдяки тому, що повсяк-

денний досвід людини, звертаючись до нових тем, надає їй діям і словам нового смислу. Отже, генеза нашого здорового глузду – це не псування ідей, не розсіювання атомів науки, які попадають до нас, а це рух ідей, підчас якого вони соціалізуються.

С. Московічі вважає, що перетворення науки із академічної дисципліни в реальну суспільну силу, є якісним стрибком, новим “епістемологічним статусом” знання.

Отже соціальне уявлення – це не те буденне знання, як його розуміють в традиційному смислі. Соціальне уявлення – це вищий щабель розвитку здорового глузду, на якому він збагачується науковою теорією.

Соціальні уявлення існують переважно в образній формі. Образний характер соціального уявлення – це одна із його характерних рис.

Образність, яка властива буденній свідомості взагалі, візуалізує характеристики того, що уявляється. Його зміст немов би прив’язується до певного малюнка, до зримої схеми. Роблячи образними абстрактні поняття, уявлення надає матеріальну тілесність ідеям, слова ставить у співвідношення до речей.

Соціальне уявлення – це є, перш за все, репрезентування об’єкта, актуалізація його у свідомості у всій сукупності і доступності сприйняття суб’єктом.

Як реконструкція реальності уявлення зовнішньо схожі на сприйняття, однак, як підкреслює Московічі, його перцептивна данність ілюзорна, оскільки у “знятому” вигляді вона містить концептуальну переробку репрезентуємого. Нова інформація про об’єкт підлягає категоризації в когнітивному світі суб’єкта, що утворює уявлення.

В результаті становлення уявлення відбувається смислова трансформація образу, співвідношення його з низкою понять, яка була сформована раніше. Відбувається схематизація чуттєвого образу в уявленні, і навпаки – поняття набуває в уявленні рельєфності і конкретності.

Поняття образу в концепції соціальних уявлень характеризується активним началом. Образ – це не є дзеркальне відображення об’єкта, його копія. Соціальні уявлення необхідно розрізняти в їх активній формі. Образ і смисл нерозривно зв’язані в уявленні: будь-якому значенню відповідає образ, будь-якому образу – значення. Саме ця осмисленість образу в уявленні надає йому активності, яка

полягає в тому, що об'єкт в уявленні перемодельовується і реконструюється. А тому уявлення не є пасивним відтворенням зовнішнього у внутрішньому. Воно є продуктом і процесом активного соціально-психологічного відтворення дійсності. Саме завдяки уявленню соціальний суб'єкт є активним в своїй пізнавальній діяльності. Так він (суб'єкт) за допомогою уявлення відтворює, ніби знову створює об'єкти, людей, події оточуючого світу.

Отже, структура уявлення – це єдність перцептивного і концептуального. С. Московічі вважає, що ця єдність виступає тим протиріччям, яке є основним джерелом розвитку соціального уявлення.

Активний характер соціальних уявлень виявляється не тільки в тому, що воно реконструює елементи зовнішнього світу. Активність соціальних уявлень виявляється і в тому, що вони надають смисл поведінці, інтегрують людину в систему соціальних відносин, тобто орієнтують і направляють діяльність людини. Саме завдяки соціальним уявленням факти оточуючого світу трансформуються, щоб стати знанням, яке використовують повсякденно.

Отже, соціальне уявлення, яке є одночасно образом і символом – це така специфічна форма пізнання, завдяки якій пізнаючий суб'єкт немов би зливається з тим, що він пізнає. Тому соціальне уявлення – це не тільки форма пізнання, а й елемент реального соціального життя.

Соціальне уявлення – це процес, і в цій якості воно виявляється в різних “порізних” формах, співставляючи які, можна прослідкувати зміни в його структурі і функціях.

Досліджуючи особливості формування наукових знань, Московічі виділяє 2 групи факторів, які, так би мовити, “відповідальні” за цей процес: зовнішні і внутрішні. **Зовнішні** описують зміни в науковій теорії, яка стає здобутком буденної свідомості. Внутрішні стосуються трансформацій, що відбуваються у “надрах” самих уявлень. Сутність зовнішніх процесів виявляється в образній об'єктифікації предмета уявлень. Цей процес включає декілька етапів.

Перший – персоніфікація наукових знань і феноменів. Це пов'язано з такою тенденцією: науковому знанню властиве знеособлення, а здоровому глузду – особистісне забарвлення всякого знання. Кожна наука або теорія асоціюється з прізвищами людей, які

стали їх символом: психоаналіз – з Фрейдом, відносність – з Ейнштейном, зумовлювання – з Павловим і т.ін. Персоніфікація надає конкретності теоріям і дозволяє розглядати їх як таку виразну реальність, коли б мова йшла про добре знайому людину. З часом теорії починають асоціюватись не тільки з окремим індивідом, але із соціальною групою (спільнотою): психоаналіз – з психоаналітиками, біхевіоризм – з США і т.п.

Другий етап об'єктифікації – це вибір і деконтекстуалізація (від слова “контекст” – закінченість, зв'язок) елементів наукової теорії (явища). Інформація про них вибірково оцінюється з позиції нормативних критеріїв групи. Відібрані елементи відокремлюються від наукового контексту, до якого вони належать, і присвоюються буденною свідомістю в якості норм сприйняття повсякденної дійсності. В результаті цього соціальні уявлення виглядають спочатку як приблизний нарис явища, як ментальне зображення найбільш вразливих його рис.

Третій етап об'єктифікації – це формування “фігуративної схеми уявлення”, яка є “образним ядром” уявлення. “Фігуративна” схема формується поступово, коли початковий ескіз в ході цілеспрямованого відбору інформації набуває вигляду умовної конструкції. Цю конструкцію Московічі назвав “фігуративною схемою” уявлення. Вона містить суттєві поняття, риси об'єктивного явища і просту структуру їх взаємозв'язків. Ця конструкція є візуальною, зручна у використанні і може служити своєрідною підпорою для сприйняття нового, незрозумілого матеріалу, і через спрощення і оптимізацію процесу перцепції може орієнтувати суб'єкта.

Отже, результатом третього етапу об'єктифікації предмета уявлення є схематична візуалізація наукових ідей і понять.

Так, наприклад, згідно досліджень Московічі, співвідношення таких ключових понять психоаналітичного словника, як “свідоме” і “безсвідоме” візуалізується на схемі розташуванням першого вище, а другого – нижче риси “тиску”, “витіснення”. Дослідження уявлень про дитину, яке було проведено М.Ж. Шомбар де Лов, виявило, що уявлення структуруються навколо біполярного “образного ядра”, згідно з яким дитина протиставляється дорослому, як природа – суспільству, спонтанне – нормативно заданому, безпосередній інтерес – вигоді і т.п.

Четверта стадія об'єктифікації уявлень – це натуралізація або “онтизація” фігуративної схеми і її елементів. Фігуративна схема, яка відділена від об'єкта, перестає бути абстрактною конструкцією, а стає безпосереднім втіленням об'єкта. Мова йде про те, що образ об'єкта набуває матеріальності тим, що він знаходить своє місце в онтології здорового глузду. В результаті такої онтизації (натуралізації) здоровий глузд користується елементами фігуративної схеми як речовими природними об'єктами. Поняття або явище втрачає свій абстрактний характер, набуваючи квазіфізичних, автономних форм існування.

Отже, об'єктифікація соціальних уявлень – це відторгнення предмета пізнання і перетворення його у своєрідну автономну сутність, що наділена буттям.

Фіксуючись в мовних виразах, установках поведінки, способах інтерпретації, соціальні уявлення розпочинають своє незалежне життя в суспільстві.

Соціальні установки, що натуралізувались, стають не тільки системою інтерпретації і категоризації явищ оточуючої дійсності, але й “конституційним” фактором соціальної реальності.

Аналіз соціально-психологічних механізмів утворення цієї “репрезентативної” реальності є наріжною проблемою концепції.

Московічі так пояснює утворення стійкої системи відносин членів групи до якого-небудь соціально значущого об'єкта: прививається те, до чого є прихильність, що вписується в уже існуючу структуру. Істинними є ті уявлення, які є прегнантними (прегнантність – тенденція кожного феномена зайняти більш визначену, виразну, завершену форму. Це один із законів гештальта), відповідають думці оточуючих і сприйняттю в даній групі. Система уявлень, яка за логікою конвенції стала “об'єктивно реальною”, детермінує зміст соціальної взаємодії.

Суть *внутрішніх трансформацій* соціальних уявлень Московічі бачить в тому, що це є процес освоєння чогось дивного, яке потребує інтерпретації через вже знайоме.

В поняття “дивне” він включає три типи ситуацій і феноменів: по-перше, те, що є для індивіда зовнішнім і віддаленим; по-друге, те, що не відповідає сталим нормам і правилам його поведінки і по-

третє, все те, що є надлишковим для індивіда: інформація, нові поняття, нові відносини. “Дивне” не є просто новим, невідомим або таким, що не стосується індивіда. Навпаки, воно приймає вигляд знайомого, і саме цією “псевдо-схожістю” стимулює формування якогось тлумачення, думки, тобто стає соціальним уявленням.

Соціальне уявлення про “дивне” утворюється на основі попереднього досвіду. Для розкриття цього процесу Московічі вводить поняття “перенесення”. Перенесення – це проникнення “дивного” в щілину звичайного. Зробити “дивне” своїм означає вкласти його в сітку вже знайомих понять шляхом надання назви і класифікації. Для аналізу того, як відбувається “вписування” об’єкта уявлення в систему знань, що склалась раніше, Московічі вводить поняття “ідентифікаційної матриці”. Матриці існують для упорядкування як не-соціальних, так і соціальних явищ. Матриці для соціальних явищ мають свою специфіку: окрім того, що вони мають оціночний характер, ці матриці завжди пов’язують інформацію, що поступає, з певними соціальними категоріями, наділяючи об’єкт уявлення відповідним смислом і значенням.

Існують групові детермінанти обробки інформації, яка поступає із зовні: якщо властивості об’єкта, який приймається, відповідають основним параметрам ідентифікаційної матриці групи, то йому приписується весь комплекс як наявних, так і відсутніх, але пов’язаних з ним характеристик. Результати дослідження Московічі показали, зокрема, що оцінка групою психоаналізу залежала від того, в якій системі цінностей він сприймався. Так, якщо група оцінювала психоаналіз як наукову теорію, то це зумовлювало уявлення про споживачів психоаналітичної практики як про інтелектуалів. Коли ж група оцінювала психоаналіз як політичну теорію, то це зумовлювало уявлення про споживача цієї теорії як багатих людей. Отже, сприйняття будь-якого явища, з одного боку, виявляє соціальні уявлення, що притаманні членам групи, а з другого – призводять до їх часткової перебудови через несуперечливе включення нового елементу.

Гіпотеза Московічі про ідентифікаційні матриці спрямована на те, щоб акцентувати значення образного компоненту процесу пізнання. Це є певним внеском в розробку теорії пізнання.

Велике місце в концепції соціальних уявлень приділяється питанню **соціальних функцій уявлень**.

Найважливішою з них є функція інструмента пізнання. Як стверджує Московічі, уявлення є теоріями, які пояснюють оточуюче в рамках певної когнітивної структури. Відмінною рисою цієї структури є трансформація інформаційних когнітивних елементів в “репрезентативно-образні”, яка супроводжується перетворенням описування в пояснення. Справа не тільки в тому, що люди нерідко деформують, або вибірково сприймають яку-небудь інформацію відповідно до своїх уявлень. Сама реальність (інформація) структурується на основі уявлень, бо людина бачить оточуюче не таким, яким воно є насправді, а крізь призму власних бажань, інтересів, уявлень. Функція пізнання здійснюється соціальним уявленням через такі процедури, як описування, далі – класифікація і нарешті – пояснення.

Друга важлива функція соціальних уявлень – функція опосередкування поведінки. Уявлення розглядається в цій функції як незалежна змінна, що детермінує поведінку. Призначення уявлення – приймати участь в процесах формування поведінки і орієнтації соціальних комунікацій. У внутрішньогруповій міжособистісній взаємодії соціальні уявлення визначають поле можливих комунікацій, цінностей або ідей, що виявляються з точки зору групи, і тим самим спрямовують і регулюють бажану поведінку.

Формування соціальних уявлень – це психологічна необхідність соціального життя. Завдяки таким своїм властивостям як достатня стійкість і одночасно оперативність, соціальні уявлення дають можливість швидко переорієнтуватись в мінливій дійсності, особливо в умовах недостатньо повної і неоднозначної інформації відносно об’єкта, який сприймається. Робота уявлення по введенню незвичайного в систему значень індивіда йде двома шляхами: диференціації й інтеграції. Нерівновага в бутті людини, яка викликана появою нового об’єкту, може бути відновлена або розкладанням цього об’єкту на перцептивні складові, або, наприклад, з’єднанням його ланцюгом зв’язків зі “звичайними” образами і поняттями із зовсім різних джерел шляхом аналогій і асоціацій. В процесі інтеграції елементи, що належать до різних галузей знань, трансформуються один в інший, об’єкт включаєть-

ся в серію погоджень з іншими об'єктами, що вже належать до психологічного світу індивіда, запозичуючи у них деякі властивості, добавляючи свої власні, і, нарешті, сам стає звичним. Отже, соціальним уявленням відводиться роль посередника між когнітивним світом індивіда і зовнішнім світом.

Соціальні уявлення належать до тієї сфери соціального, яка безпосередньо влітається в життя соціальних груп, класів. Уявлення про наукові теорії, політичні події, про соціальну структуру суспільства і т.ін., існують не як уривчасті думки окремого індивіда, а як представника, члена соціальної групи, класу. Ці думки висловлювання, оцінки виражають відношення групи до соціально значущого об'єкта. Вони організовані зовсім по-різному в різних класах, культурах або групах і можуть служити візитною карткою соціальної групи. У разі відповідності між спільнотою і його свідомістю (уявленням), це уявлення стає одним з його функціональних атрибутів.

Вплив соціальних уявлень на поведінку не просто декларується прибічниками концепції соціальних уявлень, а доводиться в багатьох експериментальних дослідженнях. Вводячи соціальні уявлення в розглядання таких проблем, як: групова взаємодія в процесі рішення задачі (Ж.-П. Кодол), конфлікти (М. Плон), ефекти кооперації (Ж. Абрік) та інші, представники теорії соціальних уявлень отримали цікаві дані з точки зору цього нового погляду на традиційні проблеми соціальної психології.

Третя функція – адаптаційна. Вона виявляється в тому, щоб адаптувати соціальні події, які здійснюються в суспільстві, до існуючих в ньому поглядів, думок і оцінок. Справа в тому, що ні наука, ні ідеологія в суспільстві не здатні самі безпосередньо визначити людську поведінку. На допомогу приходить соціальне уявлення, функційні призначення якого полягають в тому, щоб адаптувати політичні, наукові та інші явища до вже існуючих поглядів. Завдяки уявленням соціальної групи створюють не тільки несуперечливу картину світу, але й формують, а також перетворюють відносини з іншими групами. Московічі бачить основне призначення соціальних уявлень в тому, щоб з їх допомогою розв'язати проблеми, надавати певну форму соціальним взаємодіям, забезпечувати маси управлінням.

Прибічники концепції соціальних уявлень зробили не тільки новий внесок у вирішення фундаментальних теоретичних проблем соціальної психології, але й уважно поставились до прикладних досліджень в руслі своєї концепції. Їх дослідження характеризуються оригінальністю і широтою тематики, охоплюють широку проблематику: це виявлення ролі соціальних уявлень в груповій активності, це також вивчення соціальних уявлень про окремі соціальні об'єкти, це проблематика малої групи і міжгрупових відносин, це також соціально-психологічні проблеми великих соціальних спільностей. Розпочата з польових досліджень розробка теорії соціальних уявлень інтенсивно проводиться також шляхом лабораторного експериментування.

Представники концепції соціальних репрезентацій аналізують соціальні уявлення різних суспільних, професійних, демографічних груп. Метою їх досліджень є розкриття, а в окремих випадках, процес розвитку соціальних уявлень цих суспільних груп. В своїх дослідженнях вони освоюють нові методичні засоби, застосовують цікаві методики. Їх методичний арсенал є дуже різноманітним.

Висновки

Когнітивний напрямок в соціальній психології виник як антитеза необіхевіоризму. В дослідженні соціальних явищ когнітивісти підкреслюють вплив інтелектуальних процесів на розвиток особистості. З точки зору когнітивних теорій, психіка людини активна, динамічна, має вроджені структури, які обробляють і організують інформацію. З точки зору Піаже, ментальні структури, які називаються схемами, утворюють основу для придбання нових знань. Л.С. Виготський вважає когнітивний розвиток по суті своїй вбудованим в соціальний і культурний контексти, а тому складні знання набуваються шляхом участі в культурно значимій діяльності під керівництвом інших людей.

Когнітивні теорії широко застосовуються в освіті. Вони особливо корисні для педагогів, допомагаючи їм планувати учбові програми у відповідності зі стадіями розвитку дітей. Ці теорії пропонують способи, які дозволяють визначити, коли дитина готова для вивчення певного предмета і які підходи до цього предмета більше відповідають даному віку.

Особливий внесок у розвиток соціальної психології зроблено представниками французької школи на чолі з С. Московічі, які в середині 50-х років ХХ ст. розробили теорію “соціальних уявлень (репрезентацій)”.

Необхідність введення в систему соціальної психології “соціальних уявлень” як форми соціального пізнання і феномена соціальної реальності пояснюється недостатністю інших моделей, особливо біхевіористської, для пояснення смислових зв’язків людини зі світом.

Соціальні уявлення з’являються у повсякденному мисленні з метою осмислити, зрозуміти оточуючий людину соціальний світ. Для людини завжди є можливість зустрічі з чимось “дивним і незнайомим”. Така зустріч таїть в собі небезпеку зруйнувати звичне життя, звичний образ реальності. У людини є потреба якимось “приручити” нові враження і тим самим зменшити ризик несподіваності, пристосуватись до нової інформації.

С. Московічі вважає, що саме за допомогою соціальних уявлень “дивне і незнайоме” стає з часом зрозумілим і знайомим. Наприклад, мало хто з неспеціалістів може сказати, що таке біохімія, ядерна фізика, соціологія або етологія. Проте уривки інформації про ці складні явища різними шляхами проникають у масову свідомість і далі стають “на слуху” у індивідів, які звикають до неї, можуть використовувати у повсякденному спілкуванні. В цьому процесі “звикання” приймає участь також попередній досвід людини, наприклад, якісь відомості, що отримано в школі, від знайомих і т.ін. Загалом, через багато різних джерел уявлення про “дивне і нове” проникає в буденну свідомість, в якій трансформується у “звичне”.

Все це потрібно людині для того, щоб зрозуміти смисл оточуючого світу, щоб полегшити процес комунікації з іншими людьми з приводу інших подій, для того, нарешті, щоб побудувати для себе відносно несуперечливу картину світу.

Соціальні уявлення виконують три основні функції:

– вони є **інструментом пізнання світу** – в цьому їх роль аналогічна ролі звичайних категорій, які пояснюють події;

– вони є **способом опосередкування поведінки** – в цій функції вони сприяють спрямуванню комунікації в групі, визначенню цінностей, що регулюють поведінку;

– вони є **засобом адаптації** подій, які відбуваються, до тих, що уже існували, тобто сприяють збереженню картини світу, яка склалась.

Найголовнішим доповненням до когнітивістського підходу в соціальній психології С. Московічі вважає так звану “ідентифікаційну матрицю”, що пояснює, як вписується нова інформація в когнітивну структуру кожного індивіда в залежності від того, з якою групою він себе ідентифікує, тобто тут робиться акцент на тому, що вся сукупність знань (“уявлень”, “репрезентацій”) людини про світ дається їй в системі. Саме це робить “соціальні уявлення” історико-культурним, соціальним об’єктом дослідження.

Основні терміни та поняття

Когнітивна психологія, когніції, когнітивна схема, категоризація, адаптація, акомодация, асиміляція, стадії когнітивного росту, соціальні уявлення, колективна свідомість, “дивне і незнайоме”, здоровий глузд, масова свідомість, буденна свідомість, смислова трансформація образу, перцептивне в уявленні, концептуальне в уявленні, сучасна версія здорового глузду, об’єктифікація, персоніфікація, фігурація, натуралізація, якоріння (зачеплення), ідентифікаційна матриця.

Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Чим Ви поясните думку, що аналіз когнітивної теорії потрібно розпочинати з її співставлення з принципами біхевіоризму?
2. Дайте характеристику моделі “людини когнітивної”.
3. Що таке “когніція”, “когнітивна структура”?
4. Визначте основні положення структуралістського напрямку в когнітивній психології.
5. Які Ви знаєте основні напрямки в когнітивній соціальній психології?
6. Розкрийте зміст концепції морального розвитку дитини в концепції Ж. Піаже.
7. Чим відрізняється теорія розвитку моральності Л. Колберга від теорії Ж. Піаже?

РОЗДІЛ II. СУЧАСНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЗАРУБІЖНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

8. Порівняйте внесок Л.С. Виготського і Ж. Піаже в когнітивні теорії формування особистості.

9. Визначте основні ідеї когнітивної концепції Дж. Брунера.

10. Яке практичне застосування мають соціальні когнітивні теорії в системі освіти?

11. Який образ соціальної психології склався в середині 60-х років у свідомості наукової громадськості?

12. Яку альтернативу американській соціальній психології протиставили французькі соціальні психологи школи С. Московічі?

13. Який вплив на теорію “соціальних уявлень (репрезентацій)” мала соціологічна концепція Е. Дюркгейма? Що саме з концепції Е. Дюркгейма було запозичено С. Московічі в його теорії “соціальних уявлень”?

14. Що є спільного між “колективним свідомим” Е. Дюркгейма і “соціальним уявленням” С. Московічі?

15. Як Ви розумієте те, що “соціальні уявлення” є категорією науки, а також феноменом реальності?

16. Чи є різниця між розумінням “здорового глузду” як явища соціальної психології і “версією здорового глузду” С. Московічі?

17. Які функції виконують “соціальні уявлення (репрезентації)”?

18. На якому матеріалі зробив свої дослідження С. Московічі? Чому він звернув увагу на психоаналіз?

19. Які дві групи факторів виділяє С. Московічі, визначаючи особливості формування наукових знань?

20. Опишіть зовнішні і внутрішні процеси, що характеризують зміни у розвитку наукової теорії (за С. Московічі).

21. Назвіть відомі Вам дослідження соціальних уявлень, що зроблені емпіричними методами?

22. Що таке “ідентифікаційна матриця” С. Московічі?

Література

1. Андреева Г.М. Психология социального познания: Учебн. пособие для студентов высш. учебных заведений. – Изд. второе, доп. и перераб. – М.: Аспект Пресс, 2000. – 288 с.

2. Брунер Дж. Психология познания. За пределами непосредственной информации / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1977.
3. Валлон А. От действия к мысли. – М., 1956.
4. Донцов А.И., Емельянова Т.П. Концепция социальных представлений в современной социальной психологии. – М., 1995.
5. Колберг Л., Пауэр Ф., Хиггинс Э. Подход Лоренса Колберга к нравственному воспитанию // Психологический журнал. – 1992. – № 3. – С. 173-175.
6. Московичи С. Общество и теория социальной психологии // Современная зарубежная социальная психология. Тексты / Под ред. Г.М. Андреева, Н.Н. Богомоловой, Л.А. Петровской – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. – С. 208-228.
7. Московичи С. Век толп. Исторический трактат по психологии масс: Пер. с франц. – М.: Центр психологии и психотерапии, 1998. – 480 с.
8. Московичи С. От коллективных представлений к социальным // Вопросы социологии. – 1992. – Т.1. – № 2. – С. 83-95.
9. Московичи С. Социальные представления: исторический взгляд // Психологический журнал // Психологический журнал. – 1995. – Т. 16. – № 1. – С. 3-18, № 2. – С. 3-14.
10. Найссер У. Познание и реальность: смысл и принципы когнитивной психологии. – М., 1981.
11. Солсо Р.Л. Когнитивная психология: Пер. с англ. – М: Три-вола, 1996. – 600 с.
12. Флейвелл Джон Х. Генетическая психология Жанна Пиаже: Пер. с англ. – М.: Проосвещение, 1967.
13. Холл К.С., Линдсей Г. Теории личности. – М., 1997.
14. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – СПб., 1997.
15. Шихирев П. Современная социальная психология: Учебн. Пособие для студентов вузов – М.: КСП Академический проект, Изд-во ин-та психологии РАН, 1999. – 448 с.
16. Якимова Е.В. Теория социальных представлений в социальной психологии: дискуссии 80-90-х годов. Научно-аналитический обзор. – М. ИНИОН РАН, 1996. – 115 с.

Глава 6. Психоаналітичний напрямок

Загальні питання

Хоча багатьма дослідниками підкреслюється послаблення впливу психоаналітичних теорій на розвиток психологічної думки, все ж неможливо було б дати оцінку сучасним соціально-психологічним теоріям, не визначивши в них належним чином статусу психоаналізу. Неможливо заперечити той факт, що вплив Фрейда на західну цивілізацію ХХ століття був глибоким і міцним. У всій історії людства дуже небагато ідей здійснили такий широкий вплив на культуру суспільства як ідеї, розроблені в психоаналітичній теорії.

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

Соціально-психологічні теорії, що побудовані на психоаналітичній моделі, виділяють якийсь один аспект цієї концепції. Наприклад, Біон розглядає групу як аналог індивіда і наділяє її власними потребами і мотивами (Ід), цілями, механізмами їх досягнення (Его) і межами дії (суперего). Вона проходить на різних етапах через конфлікти, які пов'язані з особливостями розвитку. Думка про те, що індивід проектує на групу свій досвід стосунків у сім'ї, лежить в основі тримірної теорії міжособистісних відносин *Шутца*.

Соціально-психологічна психоаналітична концепція Шутца

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

Останнім часом прибічники психоаналітичного напрямку в соціальній психології приділяють більше уваги інтерперсональним зв'язкам. В цілому в соціальній психології вплив ідей фрейдизму не дуже великий, хоча в неофрейдистській моделі людини мотиваційний її аспект досліджено досить ретельно зі своєї, зрозуміло, точки зору. Пояснення малої популярності моделі “психоенергетичної людини”, можливо, потрібно шукати в невизначеності категоріального апарату, в труднощах, що пов'язані з їх операціоналізацією, недоступності основних теоретичних посилок для традиційних форм емпіричної перевірки. Крім того, ця модель вимагала повернення до старих положень. Крім того, індивідуально-психологічний підхід виявився недостатнім у дослідженні соціально-психологічної реальності.

Однак, слід зауважити, що логіка дослідження соціально-психологічного об'єкта – психічного відображення системи соціальних зв'язків і відношень штовхала прибічників цього напрямку звернутись до інших схем у поясненні моделі “суспільство-людина”. До таких, перш за все, відносяться неофрейдисти.

Уже через 20 років після появи фрейдизму від нього відділилось багато напрямків, що між собою конкурували. Це були так звані “відступники” (К. Юнг, А. Адлер, К. Хорні), які відділились від Фрейда, покинули його школу і створили власні теорії. Були також і такі “спадкоємці” фрейдівської школи, яких не можна назвати відступниками від нього, оскільки вони ніколи не були правовірними фрейдистами, а лише безпосередньо спирались на роботи Фрейда (Е. Еріксон).

Найбільших змін у поглядах послідовників психоаналітичного напрямку зазнало поняття “его”. Права “его” було суттєво розширено, і його роль була визначена інакше. “Его” не тільки не підпорядковувалось “ід”, воно стало більш незалежним, воно було наділено власною енергією і функціями, які не зводились до енергії і функцій “ід”. Більш того, багато хто з неофрейдистів висловлювався з приводу того, що “его” є незалежним від тих конфліктів, які виникають у сфері “ід”.

Як відомо, з точки зору Фрейда, “его” завжди підпорядковано “ід” і не може бути вільним від його імпульсів. В новому варіанті психоаналізу “его” може функціонувати незалежно від “ід”, що безумовно, є значним відходом від ортодоксальної позиції.

Ще однією суттєвою новацією неофрейдизму можна назвати переоцінку впливу біологічних факторів на розвиток особистості на користь підсилення ролі соціальних і психологічних сил. Було переглянута також роль психосексуальності і поняття Едипова комплексу. Згідно з новою точкою зору, вплив цих факторів є мінімальним. Розвиток особистості визначається не психосексуальними, а переважно психосоціальними факторами. Соціальний вплив у дитячому розвитку має значно більше значення, ніж сексуальність.

Соціально-психологічна концепція К. Юнга

Одним із лідерів неофрейдистської его-психології, який найбільше зробив для розвитку соціальної психології, був ***Карл Густав Юнг*** (1875-1961). Свою теорію він назвав аналітичною тому, що в ній надається великого значення протиборчим силам всередині особистості і прагнення до знайдення самості (індивідуальності) шляхом процесу індивідуації (інтеграції).

Юнг розійшовся з Фрейдом за такими позиціями:

1. Він відкинув фрейдівське поняття Едипова комплексу, пояснюючи прив'язаність дитини до матері чисто житейськими потребами дитини і здатністю матері їх задовольняти. Він не заперечував зовсім наявності сексуальної енергії в дитячому віці, але звів сексуальність до положення одного з багатьох потягів у психіці.

2. Ще одна суттєва різниця між позиціями Фрейда і Юнга стосується уявлення про направленість сил, які визначають особистість людини. З точки зору Фрейда, людина є продуктом своїх дитячих переживань. Для Юнга ж людина визначається не тільки минулим, але й своїми цілями, очікуваннями і надіями на майбутнє. На його думку, формування особистості не завершується до п'яти років. Людина може змінюватись і досить значно протягом всього свого життя.

3. Відмінність між позиціями Фрейда і Юнга полягає в тім, що Юнг зробив спробу проникнути у безсвідоме глибше, ніж це вдалось зробити Фрейдю. Він додавив ще один вимір у розумінні безсвідомого: вроджений досвід людства як виду, який успадковано ним від своїх предків (колективне безсвідоме). Розробкою концепції колективного безсвідомого Юнг зробив суттєвий внесок в розвиток соціальної психології.

Юнг виділяє два рівні безсвідомого: особисте безсвідоме і колективне безсвідоме.

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

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

Нижче рівня особисто безсвідомого лежить більш глибокий рівень – колективне безсвідоме. *Колективне безсвідоме* – це найбільш глибокий рівень психічної діяльності, який вмщує в собі вроджений досвід минулих поколінь людей, а також предків-тва-

рин. Колективне безсвідоме не є відомим людині. Воно вміщує в собі акумульований досвід минулих поколінь, включаючи досвід предків-тварин. Колективне безсвідоме вміщує в собі універсальний еволюційний досвід і складає основу особистості людини. Досвід, що знаходиться в колективному безсвідомому є дійсно безсвідомим, томущо ми не можемо усвідомити його, згадати якимось чином, як це можливо зі змістом особистого безсвідомого.

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

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

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

Персона – це маска, яку кожен з нас надіває, спілкуючись з іншими людьми. Вона представляє нас такими, якими ми хочемо, щоб нас сприймало суспільство. Персона може не співпадати з істиною особистістю індивіда. Поняття персони у Юнга аналогічно поняттю рольової поведінки в соціальній психології.

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

інших архетипів, ця пара бере початок в найбільш глибинних, примітивних шарах досвіду предків людини, коли чоловік і жінка засвоювали певні емоційні і поведінкові тенденції протилежної статі.

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

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

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

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

Відійшовши від теорії Фрейда, Юнг збагатив наукові уявлення про зміст і структуру особистості. Його розуміння безсвідомого

як багатого і життєво необхідного джерела мудрості викликало нову хвилю інтересу до його теорії у сучасників. Юнг один з перших визнав позитивний внесок релігійного, духовного і навіть містичного досвіду у розвиток особистості. В цьому полягає його особлива роль як попередника гуманістичного напрямку в персонології.

Его-психологія Еріка Еріксона

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

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

Хоча Еріксон стверджував, що його теорія – це є подальший розвиток концепції Фрейда, проте він рішуче відійшов від класичного психоаналізу. На відміну від Фрейда, модель Еріксона є *психосоціальною*, а не психосексуальною. Еріксон вважав, що особистість виростає з результатів розв’язання соціального конфлікту, який виникає у взаємодії у вузлових точках розвитку, наприклад, при годуванні у немовлячому віці або при навчанні різним навичкам в середньому дитинстві. В цьому відмінність поглядів Е.Еріксона від підходу З.Фрейда, який надавав особливого значення психосексуальному визріванню як детермінанті особистості. Хоча Еріксон і погоджувався з Фрейдом в тім, що ранній досвід має виключне значення, він розглядав розвиток особистості як динамічний процес від народження до смерті. Як і Фрейд, Еріксон вважав, що задоволення інстинктів є однією з рушійних сил життя, але не меншого значення він надавав *синтезу его* – упорядкуванню та інтегруванню досвіду. Еріксон розширив теорію психосексуального розвитку Фрейда, щоб включити в неї те, що він назвав *психосоціальним розвитком*. Тим самим акцентувались впливи культури і суспільства на розвиток, а не вплив задоволення, яке отри-

мується від стимуляції ерогенних зон. У Фрейда і Еріксона різні погляди на природу і розв'язання психосексуальних конфліктів. Метою Фрейда було розкрити сутність і особливості впливу на особистість неусвідомленого психічного життя, а також пояснення того, як рання травма може привести до психопатології в зрілості. Еріксон, навпаки, бачив свою задачу в тім, щоб привернути увагу до здатності людини долати життєві труднощі психосоціального характеру. Його теорія ставить всередину *якості “его”*, тобто його позитивні якості, які розкриваються в різні періоди розвитку. Еріксон перемістив акцент від “ід” на “его”. З точки зору Еріксона, “его” складає основу поведінки і існування людини. “Его” – це автономна структура особистості, основним напрямком якої є соціальна адаптація; паралельно йде розвиток “ід” і інстинктів. В той час як Фрейд вважав, що “его” бореться, намагаючись розв'язати конфлікт між інстинктивними потягами і моральними обмеженнями, Еріксон доводить, що “его” – автономна система, яка взаємодіє з реальністю за допомогою сприйняття, мислення, уваги і пам'яті. Приділяючи особливу увагу адаптивним функціям “его”, Еріксон вважав, що людина, взаємодіючи з оточенням в процесі свого розвитку, стає все більше і більше компетентною.

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

Центральним для теорії особистості у Еріксона є положення про те, що людина протягом життя проходить через декілька універсальних для всього людства стадій. Процес розгортання цих стадій регулюється у відповідності з *епігенетичним принципом* дозрівання. В книзі “Дитинство і суспільство” Еріксон розділив життя людини на 8 окремих стадій психосоціального розвитку “его”. Ці стадії є результатом епігенетично розгорнутого плану особистості, який передається генетично. Епігенетична концепція розвитку (від грец. “після народження”) базується на уявленні про те, що кожна

стадія життєвого циклу наступає в певний для неї час (“критичний період”), а також про те, що повноцінна особистість формується тільки шляхом проходження в своєму розвитку послідовно всіх стадій. Крім того, кожна психосоціальна стадія супроводжується кризою - поворотним моментом в житті індивідуума, який виникає як наслідок досягнення певного рівня психологічної зрілості і соціальних вимог, які пред’являються до індивідуума на цій стадії. Психологічний розвиток відбувається в результаті взаємодії між біологічними потребами індивіда і вимогами суспільства.

Характерні для індивідуума моделі поведінки обумовлені тим, яким чином розв’язується кожна з проблем, або як долається криза. Конфлікти відіграють життєво важливу роль в теорії Еріксона. Кожна психосоціальна криза вміщує як позитивний, так і негативний компонент. Якщо конфлікт розв’язано задовільно, то тепер “его” вибирає в себе новий позитивний компонент, що гарантує здоровий розвиток особистості в подальшому. Навпаки, якщо конфлікт залишається нерозв’язаним або отримує незадовільне розв’язання, тим самим “его” наноситься шкода, і в нього вбудовується негативний компонент. Задача полягає в тім, щоб людина адекватно розв’язувала кожную кризу, і тоді у неї буде можливість підійти до наступної стадії розвитку більш адаптивною і зрілою особистістю.

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

На спосіб розв’язання індивідом конфліктів впливають установки його батьків, мікросередовище. Існують також культурні відмінності в способах розв’язання проблем, які притаманні кожній стадії. Наприклад, ритуал посвячення в юнаки існує у всіх культурах, проте він широко варіює як за формою проведення, так і за своїм впливом на людину. Більш того, Еріксон вважає,

що в кожній культурі існує “вирішальна координація” між розвитком індивідуума і його соціальним оточенням.

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

Еріксон розглядає життєві стадії як періоди життя, протягом яких життєвий досвід індивіда диктує йому необхідність найбільш важливих пристосувань до соціального оточення і змін власної особистості. Еріксон приділяв дуже багато уваги підлітковому віку, вважаючи цей період центральним у формуванні психологічного і соціального благополуччя індивідуума. Еріксон навіть оптимізм, показуючи, що кожна стадія психосоціального розвитку має свої сильні і слабкі сторони, так що невдачі на одній стадії розвитку не обов’язково прирікають індивіда на поразку на наступному періоді життя.

Еріксон розвиває новий погляд стосовно індивідуальної взаємодії з батьками і культурним контекстом, в якому мешкає сім’я. Якщо Фрейд цікавив вплив батьків на становлення особистості дитини, то Еріксон підкреслює історичні умови, в яких формується “его” дитини. Він показує, що розвиток “его” тісно пов’язаний з особливостями соціальних норм і системою цінностей різних культур. Фрейдівському фаталістичному попередженню про те, що люди приречені на соціальне згасання, якщо віддаються своїм інстинктивним прагненням, протистоїть оптимістичне положення про те, що кожна особистість і соціальна криза є своєрідним викликом, який приводить індивідуума до особистісного росту і подолання життєвих перешкод.

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

Еріксон створив теорію, в якій суспільству і людям надається однакове значення у формуванні особистості протягом всього життя. Це положення орієнтує людей, які працюють у сфері соціальної допомоги, оцінювати проблеми зрілого віку скоріше як нездатність знайти вихід із основної кризи цього періоду, ніж бачити в них лише залишковий вплив конфліктів і фрустрацій раннього дитинства.

Теорію Еріксона відрізняють такі моменти: 1) акцент на змінах, які відбуваються в процесі розвитку протягом всього життя людини; 2) наголос на “нормальному”, або “здоровому”, а не патологічному; 3) особливе значення, яке він надавав досягненню почуття ідентичності; 4) спроби поєднати клінічні спостереження з вивченням культурних і історичних факторів у поясненні структури особистості.

Описані Еріксоном “вісім вікових періодів людини” є його найбільш оригінальним і важливим внеском в теорію особистості. Його спроба показати вплив культури на розвиток особистості була стимулом для всіх, хто досліджує поведінку людини, розробляти нові підходи у вивченні головних психологічних проблем, з якими стикається сьогодні людство.

Гуманістична теорія особистості Еріха Фромма

Як і Еріксон, багато інших постфрейдистів, які дотримувались психодинамічної орієнтації (визнавали значення досвіду раннього дитинства, погоджувались з концепцією динаміки тривоги і захисних механізмів), надавали особливо великого значення ролі культурних і міжособистісних факторів у формуванні особистості. Жоден теоретик не зміг так виразно змалювати соціальні детермінанти особистості, як Еріх Фромм (1900-1980). Як представник гуманістичного напрямку, Фромм стверджував, що поведінка людини може бути зрозумілою лише у світлі впливів культури, що існують в даний конкретний момент історії. З точки зору Фромма, особистість є продуктом динамічної взаємодії між вродженими потребами і тиском соціальних норм. Він підкреслював, що потреби, які властиві тільки людині, еволюціонували в ході історії людства, а різні соціальні системи, в свою чергу, здійснили вплив на виявлення цих потреб.

Фромм перший сформулював теорію типів характеру, в основі якої соціологічний аналіз того, як люди в суспільстві активно формують соціальний процес і саму культуру.

Фромм розширив горизонти психоаналітичної теорії особистості, підкреслюючи значення соціологічних, політичних, економічних, релігійних і антропологічних факторів у формуванні особистості. На основі історичного аналізу умов існування людини та їх змін, Фромм зробив висновок про те, що невід'ємною рисою людського існування в наш час є самотійність, ізоляція і відчуження. В той же час він підкреслював, що для кожного історичного періоду був характерним прогресивний розвиток індивідуальності завдяки боротьбі людей за досягнення більшої особистої свободи у розвитку своїх потенційних можливостей.

В той же час, як стверджує Фромм, свобода від соціальних, політичних, економічних і релігійних обмежень супроводжується втраченою почуття безпеки і почуття належності до соціуму. З точки зору Фромма, перед сучасними людьми стоїть дилема: або *свобода* або *безпека*. Люди борються за свободу і автономію, але сама ця боротьба викликає почуття відчуження від природи і суспільства. Отже, виникає конфлікт: з одного боку, люди потребують влади над собою і прагнуть мати право вибору, з другого — їм також потрібно відчувати себе об'єднаними і зв'язаними з іншими людьми. Інтенсивність цього конфлікту (між свободою і безпекою) і способи його розв'язання залежать, за Фроммом, від економічних і політичних систем суспільства.

Аналізуючи конфлікт між свободою і безпекою, Фромм стверджує, що сучасна людина долає почуття самотності і відчуження одним шляхом — відмовляється від свободи і придушує свою індивідуальність. В своїй книзі “Втеча від свободи” (1941) він описав декілька стратегій, які використовуються людьми, щоб “втекти від свободи”.

1. Авторитаризм, який визначається як тенденція з'єднати себе з кимось або чимось зовнішнім, щоб отримати силу, яка втрачена індивідуальним “Я” (підкорення іншим або експлуатація інших).

2. Деструктивність — цей варіант передбачає подолання почуття неповноцінності через знищення і підкорення інших.

3. Конформність автомата. Цей термін Фромм застосовував до стратегії, яка полягає в підпорядкуванні індивіда соціальним нор-

мам, що регулюють його поведінку. Людина, яка використовує дану стратегію, стає абсолютно такою, як і всі інші.

Фромм вважав, що така втрата індивідуальності міцно вкорінилась в соціальному характері більшості сучасних людей. На противагу цим трьом механізмам втечі від свободи, Фромм пропонує інший спосіб розв'язання конфлікту між свободою і безпекою. Це – *позитивна свобода*, як такий вид свободи, при якій люди можуть бути автономними і унікальними і в той же час не втратити відчуття єднання з іншими людьми і суспільством. Досягнення позитивної свободи вимагає від людей спонтанної активності в житті. В роботі “Мистецтво любові” (1956-1974) Фромм підкреслював, що любов і праця – це ключові компоненти, завдяки яким здійснюється розвиток позитивної свободи, об'єднання людей без втрати індивідуальності.

Дихотомія “свобода – безпека” є обумовленою унікальними екзистенціальними потребами, які закладено в природі людини. Фромм виділив п'ять основних екзистенціальних потреб людини.

1. *Потреба у встановленні зв'язків*. Щоб подолати відчуття ізоляції від природи, людям потрібно про когось піклуватися. Якщо потреба у встановленні зв'язків не задоволена, люди стають нарцистичними, егоїстичними.

2. *Потреба в подоланні*. Всі люди потребують подолання своєї пасивної тваринної природи, щоб стати активними творцями свого життя. Неможливість задовольнити цю потребу є причиною деструктивності.

3. *Потреба в коріннях*. Люди мають потребу відчувати себе невід'ємною частиною світу. Ця потреба виникає з самої появи людини на світ, коли розривається біологічний зв'язок з матір'ю. Ті, хто зберігає симбіотичні зв'язки з батьками як спосіб задоволення потреби в коріннях, не здатні відчувати свою особистісну свободу.

4. *Потреба в ідентичності* – це потреба в ототоженні з самим собою. Завдяки ідентичності люди відчують свою несхожість з іншими, усвідомлюють свою індивідуальність, сприймають себе як господарів свого життя.

5. *Потреба у системі поглядів і відданості*. Люди відчують потребу в системі поглядів, завдяки якій вони сприймають і осягають реальність. Крім того, люди потребують об'єкта, якому вони себе присвятили б, отримавши через це смисл життя.

Соціальні типи характеру

Взаємодія екзистенціальних потреб і соціального контексту, в якому живуть люди, обумовлює формування певних форм взаємовідносин людей один з одним, або соціальні типи характеру.

Фромм виділив п'ять соціальних типів характеру: рецептивний, експлуатуючий, накопичувальний, ринковий і продуктивний тип характеру.

Рецептивні типи впевнені в тім, що джерело всього хорошого в житті знаходиться поза ними. Вони пасивні, залежні, не здатні обходитись без сторонньої допомоги.

Експлуатуючі типи беруть все, що їм потрібно силою і винахідництвом. Вони теж нездатні до творчості, а досягають всього, запозичуючи у інших.

Накопичувальні типи намагаються володіти якомога більшою кількістю матеріальних благ, влади, любові. Вони тяжіють до минулого, їх лякає все нове.

Ринковий тип виходить з впевненості, що особистість оцінюється як товар, який можна вигідно продати або обміняти. Ці люди зацікавлені у збереженні приємної зовнішності, знайомствах з потрібними людьми і готові продемонструвати будь-яку свою особистісну рису, яка підвищила б їх шанси на успіх.

Названі чотири типи соціального характеру Фромм відніс до категорії непродуктивних (нездорових) типів. Другий великий клас соціальних типів характеру складає *продуктивний характер*. На противагу непродуктивній орієнтації, продуктивний характер являє собою, з точки зору Фромма, кінцеву мету в розвитку людини. Цей тип – незалежний, чесний, спокійний, люблячий, творчий і здійснює соціально-корисні вчинки. По суті, продуктивна орієнтація – це ідеальний стан людини. Фромм був переконаний, що в результаті корінної соціальної реформи продуктивна орієнтація може стати домінуючим типом в будь-якій культурі. Досконале суспільство вбачалось Фромму таким, в якому знаходять задоволення базові потреби людини. Він називав це суспільство гуманістичним общинним соціалізмом.

Соціокультурна теорія особистості Хорні

Карен Хорні (1885-1952), як і інші неофрейдисти, дотримувалась основних принципів психоаналітичного напрямку, але вважала, що психоаналіз повинен спиратись на більш широку соціокультурну орієнтацію. У створенній нею соціокультурної теорії особистості вирішальними стали такі моменти: 1) Хорні відкинула погляди Фрейда на головну визначальну роль фізичної анатомії в обумовленні психофізичних відмінностей між чоловіками і жінками; 2) завдяки обміну думками з такими провідними спеціалістами-культурологами як Маргарет Мід, Еріх Фромм і Гаррі Стек Саллівен, у Хорні зміцнилась впевненість в тім, що соціокультурні умови здійснюють глибокий вплив на розвиток і функціонування індивідуума; 3) клінічні спостереження, які Хорні проводила в США і Європі, засвідчили у пацієнтів відмінності особистісної динаміки, що були обумовлені культурними факторами.

Хорні погоджувалась з Фрейдом в питанні про значення дитячих переживань для формування особистості. Однак Хорні відкидала твердження Фрейда про вирішальну роль інстинктів. Вона не погоджувалась з тим, що сексуальна анатомія дитини диктує певну спрямованість подальшого розвитку особистості. Згідно з її переконаннями, вирішальним фактором в розвитку особистості є соціальні відносини між дитиною і батьками.

Згідно з Хорні, для дитинства характерними є дві потреби: потреба в задоволенні і потреба в безпеці. Задоволення охоплює всі основні біологічні нужди: в харчах, сні і т.ін. Головною потребою в розвитку дитини є потреба в безпеці – бути бажаним, любим, захищеним від ворожого світу. У задоволенні цієї потреби дитина повністю залежить від своїх батьків. Якщо батьки не задовольняють потреби в безпеці, дуже імовірно патологічний розвиток особистості. Багато моментів можуть фруструвати потреби дитини в безпеці: нестійка, навіжена поведінка, насмішки, невиконання обіцянок, занадто часте опікування, а також надання явної переваги її братам і сестрам. Однак основним результатом такого дурного поводження з боку батьків є розвиток у дитини установки *базальної ворожості*.

В цьому випадку дитина опиняється між двох вогнів: вона залежить від батьків і в той же час відчуває по відношенню до них почуття образи. Цей конфлікт приводить в дію такий захисний механізм, як витіснення. Витіснені почуття ворожості і образи виявляються у всіх взаємовідносинах дитини з іншими людьми як тепер, так і в майбутньому. В цьому випадку говорять, що у дитини виявляється *базальна тривога*.

Базальна тривога – інтенсивне і універсальне відчуття відсутності безпеки – одна з основних концепцій К. Хорні. З точки зору Хорні, базальна тривога у дитини веде до формування неврозу у дорослого. Щоб справитись з базальною тривоною, дитина змушена вдаватись до різних захисних стратегій. Хорні описала 10 таких стратегій, які отримали назву *невротичних потреб*. В своїй книзі “Наші внутрішні конфлікти” (1945) Хорні розділила список з десяти потреб на три основні категорії, кожна з яких являє собою стратегію оптимізації міжособистісних відносин з метою досягнення почуття безпеки в оточуючому світі.

К. Хорні створила свою теорію психології жінки як новий погляд на відмінності між чоловіками і жінками в контексті соціокультурних впливів. Хорні доводить, що соціальні системи з їх чоловічим домінуванням постійно змушують жінок відчувати себе залежними і неспроможними... Ідеї Хорні, в яких підкреслюється значення культури і статевих ролей, добре узгоджуються з сучасним феміністським світоглядом.

Висновки

Психоаналітичним напрямком зроблено значний внесок в розвиток соціально-психологічних знань. Увага до безсвідомих процесів дозволяє психологу досліджувати ключові області людської поведінки, яких інші психологічні школи ледве торкаються. Крім того, ця теорія надає багато можливостей для розуміння міжособистісних стосунків, особливо в дитинстві і в рамках нуклеарної сім'ї.

Концепції психологу мають дуже багато застосувань у повсякденному житті. Одне з найбільш значущих – психоаналітична терапія - використовує досить добре апробовані методи: метод

вільних асоціацій, інтерпретація опору і аналіз переносу. Всі вони націлені на вивчення безсвідомого, що забезпечує можливість більш глибокого розуміння пацієнтом своєї особистості.

Сильна сторона психоаналізу полягає також в багатстві можливостей холістичного підходу: готовності розглядати цілісного індивідуума, включаючи як свідому, так і безсвідому психічну активність, особливо емоції.

Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Дайте характеристику теорії психосексуального розвитку З. Фрейда.

2. Опишіть природу і функції “ід”, “его” і “суперего” – трьох основних особистісних структур. Яким чином взаємодія між цими структурами створює внутрішній конфлікт у людини?

3. Чи погоджуєтесь Ви з Фрейдом в тім, що статевий потяг і агресія – це два основних мотиви, які лежать в основі людської поведінки?

4. Як Ви думаєте, чи залишається сьогодні психоаналіз впливовим напрямком в гуманітарних науках?

5. Розкрийте зміст соціально-психологічної теорії Шутца.

6. Назвіть прізвища відомих неофрейдистів та їх теорії.

7. Які соціальні типи характеру виділяє Е. Фромм? На чому будується його типологія соціальних типів?

8. В чому полягає різниця між особистим і колективним безсвідомим в теорії Юнга? Чи поділяєте Ви позицію Юнга стосовно існування колективного безсвідомого?

9. Чим теорія розвитку Еріксона відрізняється від теорії Фрейда?

10. Перелічіть конфлікти розвитку, які, згідно теорії Еріксона, стають критичними в певних точках життєвого циклу.

11. Чи згодні Ви з Еріксоном в тім, що головною кризою в підлітковому віці є его-ідентичність – рольове зміщення?

12. Чи згодні Ви з Еріксоном, що досягнення его-ідентичності – це боротьба протягом всього життя? Якщо так, то з якими проблемами ідентичності може стикатись людина в ранній зрілості і в старості?

13. Опишіть концепцію архетипів Юнга. Який архетип він пов'язував з дослідженням самореалізації у зрілості?

14. Чи згодні Ви з Фроммом, що більшість людей сьогодні насолоджується значною свободою і автономією, проте розплачуються за це самотністю, відсутністю почуття безпеки і відчуженням?

15. Розкрийте сутність соціокультурної теорії особистості К. Хорні.

16. Порівняйте і вкажіть відмінності у поглядах Еріксона, Фромма і Хорні з питання впливу подій раннього дитинства на формування структури особистості дорослого.

Основні терміни та поняття

Психоеаналіз, інстинкти, лібідо, его, суперего, ід, свідоме, підсвідоме, безсвідоме, зверх-Я, захисні механізми, психосексуальні стадії, ідентичність, аналітична психологія, архетипи, базальна тривога, колективне безсвідоме, вісім вікових періодів людини, відчуження, ідентифікація, танатос, індивідуальна психологія, індивідуація, комплекс перевершеності, комплекс неповноцінності, криза ідентичності, особисте безсвідоме, психосексуальний розвиток, психосоціальний розвиток, принцип реальності, принцип задоволення, позитивна свобода, сублимація, самість, соціокультурна теорія особистості, его-психологія.

Література

1. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская О.А. Современная социальная психология на Западе. – М., 1978
2. Американская социологическая мысль: Тексты. – М.: МГУ, 1994. – 496 с.
3. Гринсон Р.О. Приемы и техника психоанализа: Пер. с англ. – Новочеркасск, 1994. – 340 с.
4. Лейбин В. Фрейд, психоанализ и современная западная философия. – М.: Политиздат, 1990. – 397 с.
5. Современная зарубежная социальная психология: Тексты. – М., 1984
6. Тайсон Р., Тайсон Ф. Психоеаналитические теории развития / Пер. с англ. – Екатеринбург: Деловая книга, 1998

РОЗДІЛ II. СУЧАСНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЗАРУБІЖНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

7. Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого «Я» // Преступная толпа. – М., 1998
8. Фрейд З. Психология бессознательного: Пер. с нем. – М.: Просвещение, 1989. – 448 с.
9. Фромм Э. Бегство от свободы. – М., 1987
10. Фромм Э. Душа человека. – М.: Республика, 1992. – 430 с.
11. Холл К.С., Линдсей Г. Теории личности. – М., 1997
12. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – СПб., 1997
13. Хорни К. Женская психология: Пер. с англ. – СПб.: ВЕИЛА, 1993. – 222 с.
14. Шихирев П.Н. Современная социальная психология в Западной Европе. – М.: Наука, 1986. – 175 с.
15. Шихирев П. Современная социальная психология. – М.: ИП.РАН, 2000. – 448с.
16. Эриксон Э. Детство и общество (Пер. с англ.). - СПб., 1996.
17. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. - М., 1996.
18. Юнг К.Г. Аналитическая психология. – Пер. с нем. – СПб.: Кентавр, 1994. – 136 с.

Глава 7. Гуманістичний напрямок в соціальній психології

Історичні передумови формування гуманістичної соціальної психології

Гуманістична психологія сформувалась в середині ХХ ст. як реакція проти зовнішнього детермінізму теорії научіння і внутрішнього детермінізму, який пропонується психоаналізом. Тому інколи гуманістичну психологію називають третьою силою в дослідженні особистості, а теоретичні напрямки персонології часто класифікують в термінах трьох основних категорій. Перша – психоаналіз – представляє людину як істоту з інстинктами та інтрапсихічними конфліктами. Другий напрямок в психології особистості, біхевіоризм, трактує людей як результат впливу зовнішнього середовища. Гуманістична психологія – це третій напрямок в персонології, який протистоїть першим двом. Психологи гуманістичного напрямку відкидають детермінізм поглядів, інстинктів або середовищного програмування. Вони вважають, що люди самі вибирають, як їм жити. Найбільш відомими представниками гуманістичної психології вважаються американські психологи А. Маслоу та К. Роджерс. Ці психологи вище за все ставлять людський потенціал.

Гуманістична психологія заявляє, що людина позитивна за своєю природою і здатна до самоудосконалення. З точки зору гуманістичної психології, *сама сутність людини постійно рухає її у напрямку особистісного росту, творчості і самодостатності*, якщо тільки сильні обставини оточення не перешкоджають цьому. Прибічники гуманістичної психології стверджують, що люди є у вищій мірі свідомими і розумними, а безсвідоме в людині має таке ж саме значення, як і свідоме.

Термін “гуманістична психологія” введено в науку групою дослідників, які на початку 1960-х рр. під керівництвом Маслоу об’єднались з метою створити теорію, яка б стала теоретичною альтернативою психоаналізу і біхевіоризму. Гуманістична психологія не є строго організованою теоретичною системою – її краще розг-

лядати як рух. Хоча погляди прибічників цього руху складають досить широкий спектр, вони все-таки поділяють певні фундаментальні концепції на природу людини. Практично всі ці концепції мають глибокі коріння в екзистенціальній філософії. Екзистенціалізм – це напрямок в філософії ХХ ст., в центрі уваги якого – прагнення людини знайти смисл свого існування і жити вільно і відповідально у відповідності з етичними принципами.

Найбільш важливою концепцією, яку гуманістичні психологи взяли з екзистенціалізму – це *концепція становлення*. Людина ніколи не буває статичною, вона завжди знаходиться в процесі становлення. Отже, як вільна істота людина відповідальна за реалізацію якомога більшої кількості можливостей, вона живе справжнім життям, якщо тільки виконує цю умову.

Оптимізм психологів гуманістичного напрямку помітно відрізняє його від більшості інших теоретичних підходів до вивчення особистості. Отже, гуманістичні персонологи розглядають людей як активних творців власного життя, які мають свободу вибирати і розвивати стиль життя. Подібні погляди на формування особистості поділялись багатьма дослідниками, зокрема і Е. Фроммом. Проте всезагальне визнання видатного представника гуманістичної теорії особистості отримав американський психолог Абрахам Маслоу (1908-1970).

Концепція А. Маслоу

Свою теорію особистості А. Маслоу запропонував в 1954 році. Особливе значення в ній надається вродженій потребі до самоактуалізації (повному розвитку свого потенціалу), яка властива кожній людині. Одним з найбільш фундаментальних тез, які лежать в основі гуманістичної позиції Маслоу, є теза про те, що кожну людину потрібно вивчати як єдине, унікальне, організоване ціле, а не як набір диференційних частин, і те, що відбувається в якійсь частині, впливає на весь організм.

Прибічники гуманістичної психології визнають глибокі відмінності між поведінкою людини і тварин, а тому вивчення тварин (як у біхевіористів) нічого не дає для розуміння людини. Найбільш значною концепцією гуманістичної психології є визнан-

ня пріоритету творчої сторони в людині. Маслоу першим звернув увагу на те, що творчість є найбільш універсальною характеристикою людей. Маслоу розглядав творчість як рису, яка потенційно притаманна всім людям від народження.

Маслоу стверджував, що жоден з психологічних підходів, які застосовувались для вивчення поведінки, не надавав потрібного значення функціонуванню здорової людини. Зокрема він рішуче критикував Фрейда за те, що він, зосередившись на вивченні хвороб патології і поганій адаптації, ігнорує силу і добросесність людини. Щоб виправити цей недолік, Маслоу сконцентрував увагу на психічно здоровій людині. Гуманістична психологія виходить з того, що самоудосконалення є основною темою життя людини – темою, яку неможливо виявити, вивчаючи лише людей з психічними відхиленнями.

Теорія ієрархії потреб

Мотиваційні процеси є серцевиною гуманістичної теорії особистості. Маслоу описав людину як “бажаючу істоту”, яка рідко досягає стану завершеного задоволення. Якщо одна потреба задоволена, то інша спливає на поверхню і контролює увагу та зусилля людини. Коли людина задовольняє і її, ще одна голосно вимагає задоволення. Життя людини характеризується тим, що люди майже завжди чогось хочуть.

Маслоу припустив, що всі потреби людини вроджені і що вони організовані в ієрархічну систему пріоритету або домінування.

Ці потреби наступні (в порядку їх черговості):

- фізіологічні потреби;
- потреби безпеки захисту;
- потреби належності і любові;
- потреби самоповаги;
- потреби самоактуалізації, або потреби особистісного удосконалення.

В основі схеми потреб лежить припущення, що домінуючі потреби, які розташовані знизу, повинні бути більш-менш задоволені до того, як людина може усвідомити наявність і бути мотивованою потребами, які розташовані зверху. Отже, потреби одного типу повинні бути задо-

волені повністю, перше ніж інша, розташована вище потреба виявиться і стане діючою. Задоволення потреб, розташованих внизу ієрархії, робить можливим усвідомлення потреб, розташованих вище в ієрархії та їх участь у мотивації. Отже, фізіологічні потреби повинні бути в достатній мірі задоволені до того, як виникнуть потреби у безпеці. Фізіологічні потреби і потреби безпеки і захисту повинні бути задоволені до певної міри до того, як виникнуть і будуть вимагати задоволення потреби належності і любові. За Маслоу, це послідовне розташування основних нужд в ієрархії є головним принципом, який лежить в основі організації мотивації людини. Він виходив з того, що ієрархія потреб розповсюджується на всіх людей, і що, чим вище людина може піднятися в цій ієрархії, тим більшу індивідуальність, людські якості і психічне здоров'я вона продемонструє.

Маслоу розрізняв дві великі категорії мотивів людини: дефіцитарні мотиви і мотиви росту. Дефіцитарні мотиви націлено на зниження напруги, а мотивація росту (метамотивація) націлена на підвищення напруги через пошуки нових переживань. Маслоу виділив декілька метапотреб (істина, краса, справедливість), за допомогою яких описав самоактуалізованих людей, і висунув теорію, що ці потреби біологічно закладено в людях, також, як і дефіцитарні потреби. Якщо метапотреб не задоволені, це викликає метапатології. Апатія, цинізм і відчуження – ось деякі з великої кількості симптомів, які вказують на метапатології у людей, що потерпіли невдачу у задоволенні своїх метапотреб.

Самоактуалізація особистості

Найбільше уваги Маслоу приділив проблемі самоактуалізації особистості. Він зробив припущення, що більшість людей, якщо не всі, потребують внутрішнього удосконалення і шукають його. На основі власних досліджень він зробив висновок, що прагнення до реалізації наших потенціалів є природним і необхідним. І все-таки лише деякі (за оцінкою Маслоу, менше 1% населення), як правило, обдаровані люди досягають самоактуалізації. Таке відбувається тому, що багато людей просто не здогадуються про існування свого потенціалу і не розуміють користі від самоудосконалення.

Реалізація же нашої потреби в самоактуалізації потребує відкритості новим ідеям і досвідові. Маслоу стверджував, що діти, які виховувались в безпечній, дружній атмосфері, більш схильні до того, щоб мати здорове уявлення про процес росту. Отже, в здорових умовах (коли задоволенню основних потреб ніщо не загрожує) зростання приносить задоволення, і людина прагне стати настільки хорошою, наскільки дозволяють її здібності.

Маслоу, як і інші гуманістичні психологи, висловлював оптимістичну точку зору на природу людини. Він не тільки підкреслював вроджений потенціал позитивного і конструктивного росту, але й був впевненим в реалізації цього потенціалу в задовільних умовах оточення. Якщо люди хочуть самоактуалізуватися, вони повинні подолати обмеження суспільства і свої дефіцитарні потреби і визначити свою відповідальність за те, щоб стати тим, чим вони здатні стати.

В своєму невеличкому неформальному дослідженні Маслоу змалював в загальних рисах людей, яких він вважав самоактуалізованими. Для цього він використав біографічний матеріал, який він зібрав за допомогою інтерв'ю з сучасниками, а також письмові документи, які стосуються історичних осіб. Він зібрав дані з 48 осіб. В це число він включив своїх особистих друзів і знайомих, визначних осіб сучасного і минулого, а також студентів коледжу.

Маслоу стверджував, що соціальне і культурне оточення часто пригнічує тенденцію до актуалізації певними нормами по відношенню до якоїсь частини населення. Прикладом може бути гендерний стереотип маскулінності. Такі якості, як співчуття, доброта, м'якість і ніжність часто заважають чоловікам, тому що існує культурна тенденція розглядати ці характеристики як фемінні. Те ж саме можна відмітити стосовно впливу традиційної гендерної ролі жінки на психосоціальний розвиток жінок. Отже, людям потрібно відповідне суспільство, в якому можливо було б розкрити свій людський потенціал найбільш повно. З цієї точки зору жодне суспільство в людській історії не надавало оптимальної можливості для самоактуалізації всіх його членів.

Маслоу відмічає також негативний вплив на реалізацію самоактуалізації потреб безпеки. Процес росту потребує постійної готовності ризикувати, помилятися, відмовлятися від старих

звичок. Це потребує мужності. Отже, все, що збільшує страх і тривогу людини, збільшує також і тенденцію повернення до пошуків безпеки і захисту. Відомо також і те, що більшість людей мають тенденцію зберігати специфічні звички, тобто дотримуватись старого стилю поведінки. Це були люди, які за всіма загальноприйнятими стандартами, здавалось, досягли насправжньої зрілості. Вони не виявляли тенденцій до невротичних, психотичних або інших явних психічних розладів. В той же час виявлялась самоактуалізація, яку Маслоу визначив як свідчення того, що людина прагне до досконалості і робить найкраще саме те, на що вона здатна. Це дослідження стало для Маслоу основою для описання самоактуалізованої людини як моделі оптимального психічного здоров'я. Виходячи зі свого дослідження, Маслоу прийшов до висновку, що самоактуалізувати люди мають наступні характеристики:

1. Більш ефективно сприйняття реальності.
2. Прийняття себе, інших і природи.
3. Безпосередність, простота і природність.
4. Центрованість на проблемі.
5. Незалежність і потреба у відокремленості.
6. Автономія: незалежність від культури і суспільства.
7. Свіжість сприйняття.
8. Вершинні, або містичні переживання.
9. Суспільний інтерес.
10. Глибокі міжособистісні стосунки.
11. Демократичний характер.
12. Розмежування засобів і цілей.
13. Філософське почуття гумору.
14. Креативність.
15. Опір окультурненню.

Маслоу здобув високу оцінку як психолог, який серйозно досліджував позитивні виміри людського досвіду і, що важливо, сформулював свої ідеї як для широкого кола громадськості, так і для своїх ерудованих колег-психологів. Він мріяв про суспільство, яке дозволило б нам підняти самим, а також підняти наше відношення один до одного на істино гуманістичний рівень.

Карл Роджерс

Інший психолог гуманістичного напрямку, Карл Роджерс (1902-1987), здійснив великий вплив на педагогіку і психотерапію. На відміну від фрейдистів, які вважали, що людський характер обумовлено внутрішніми потягами, багато з яких є шкідливими для людини, Роджерс вважав, що ядро людського характеру складається з позитивних, здорових, конструктивних імпульсів, які діють, починаючи з народження. Як і Маслоу, Роджерса цікавило перш за все те, як можна допомогти людям реалізувати свій внутрішній потенціал. На відміну від Маслоу, Роджерс не розробляв спочатку теорій, щоб потім застосовувати їх на практиці. Він більше переймався ідеями, які виникали в ході його клінічної практики. Він виявив, що максимальний особистісний ріст його пацієнтів відбувався тоді, коли він широко і повністю співчував їм і коли вони знали, що він приймає їх такими, які вони є. Він назвав це “тепле, позитивне, прийнятне” ставлення *позитивним*. Роджерс вважав, що позитивне ставлення психотерапевта сприяє більшому самоприйняттю клієнта і його більшій терпимості у ставленні до інших людей.

Гуманістична психологія виявилася дієвою в декількох відношеннях. Вона здійснила суттєвий вплив на консультування дорослих і на зародження програм самодопомоги. Вона також сприяла розповсюдженню методів виховання дітей, які ґрунтувались на повазі до унікальності кожної дитини, і педагогічних методів, спрямованих на гуманізацію внутрішньошкільних міжособистісних відносин.

Висновки

Гуманістична психологія відкидає детермінізм психоаналітичної школи і теорій науціння. З точки зору гуманістичних теорій, люди діють відповідно зі своїм поглядом, виявляючи активність і творчість у досягненні цілей. Маслоу ввів поняття самоактуалізації, тобто розвитку внутрішніх потреб, завдяки якому люди прагнуть до більш глибокого розуміння себе і світу. На відміну від Маслоу, Роджерс зосередився на терапевтичному удосконаленні особистості через клієнтоцентровану терапію.

Гуманістична психологія здійснила суттєвий вплив на консультування дорослих і на появу програм самопомоги. Вона також сприяла розповсюдженню методів виховання дітей, основаних на повазі до унікальності кожної дитини, і педагогічних методів, спрямованих на гуманізацію внутрішньошкільних міжособистісних відносин.

Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Дайте характеристику гуманістичній теорії особистості.
2. Поясніть сутність ієрархії потреб за Маслоу.
3. Одним з ключових принципів гуманістичної психології є *недоречність* досліджень на тваринах для розуміння людини. Чи згодні Ви з цією ідеєю? Чому?
4. У поясненні Маслоу потреб самоповаги виділяються дві групи: самоповага і повага з боку інших людей. Подумайте, яку з цих двох груп потреб Ви вважаєте найбільше важливою для збереження свого психічного здоров'я? Поясніть.
5. Чим відрізняється точка зору Маслоу на природу людини від точки зору Фрейда? Підтвердіть свою відповідь ілюстрацією їх позиції за основними положеннями.
6. Назвіть деякі з основних характеристик самоактуалізованих людей. Як Маслоу виділив ці характеристики?
7. Обговоріть різницю між дефіцитарним способом життя і метаспособом життя.
8. Як з'ясувалось, Скіннер і Роджерс розходяться практично за всіма питаннями персонології. Якій з двох позицій Ви віддаєте перевагу? Чи бачите Ви якийсь зв'язок між Вашою точкою зору на ці позиції і Вашими власними думками відносно природи людини?
9. Як Роджерс пояснює особистісні розлади і психопатологію? Поясніть, чим феноменологічний підхід Роджерса до розладів поведінки відрізняється від психоаналітичного підходу Фрейда.

Основні терміни та поняття

Дефіцитарні мотиви, гуманістична психологія, ієрархія потреб, вимірювання особистісної орієнтації, мотиви росту, потреба в безпеці і захисті, потреба в належності, потреба в самоповазі, самоактуалізація, становлення, феноменологічний напрямок, фізіологічні потреби, екзистенціальна філософія, відкритість переживанню, потреба в позитивній увазі, відповідність, тенденція актуалізації, терапія, що центрована на людині, феноменологічне поле, екзистенціальний спосіб життя, емпірична свобода.

Література

1. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н, Петровская О.А. Современная социальная психология на Западе. - М, 1978.
2. Маслоу А. Психология бытия. – М., 1997.
3. Маслоу А. Самоактуализация // Психология личности: Тексты. – М., 1982.
4. Рудестам К. Групповая психотерапия. - М., 1999.
5. Ручка А.А., Танчер В.В. Очерки истории социологической мысли. - К., 1992.
6. Салливан Г.С. Интерперсональная теория в психотерапии (Пер. с англ.) - СПб: Ювата; М.: КСП, 1999.
7. Смелзер М. Социология. - М., 1994.
8. Холл К.С., Липдсей Г. Теории личности. - М., 1997.
9. Хьел Л., Зиглер Д. Теории личности. - СПб., 1997.
10. Шихирев П.Н. Современная социальная психология США. - М., 1979.
11. Шульц Д., Шульц С.Э. История современной психологии. - СПб., 1998.

Глава 8. Соціально-екологічна теорія У. Бронфенбреннера

Багаторівневість соціального оточення особистості

Вважається, що на сьогоднішній день модель екологічних систем, яка запропонована американським психологом Урі Бронфенбреннером, є найбільш впливовою моделлю формування особистості. Бронфенбреннер вважає, що при аналізі соціалізації необхідно враховувати всю сукупність чинників навколишнього середовища і умов життя: мікро- і макросоціальне оточення, вплив засобів масової інформації, національні і культурні особливості, характеристики соціальних інститутів тощо. Розвиток особистості є результатом взаємодії об'єктивних особливостей її соціального оточення і суб'єктивних процесів та переживань. Оскільки соціальне оточення постійно змінюється, процес соціалізації не завершується ніколи. Розвиток людини – це динамічний, здійснюваний у двох напрямках реципрокний процес. Особистість, яка формується, активно реструктурує своє багаторівневе життєве середовище і в той же час на нього впливає це середовище, його елементи і взаємозв'язки між ними. Соціальне середовище має чотири рівні: 1) мікросистема (найближче оточення людини); 2) мезосистема (взаємовідносини між різними сферами мікросистеми); 3) екзосистема (елементи соціального середовища, до яких індивід безпосередньо не відноситься, але які впливають на нього, наприклад, адміністрація школи, міська влада тощо); 4) макросистема (соціокультурні норми, системи соціальних уявлень та установок, норми та правила соціальної поведінки, що є характерними для певної субкультури). Ці рівні змальовуються у вигляді концентричних кілець як вміщені одна в одну системи.

Характерною особливістю цієї моделі є гнучкі прямі і зворотні зв'язки між цими чотирма системами, через які й

здійснюється їх взаємодія. Якщо скористатися екологічною моделлю У. Бронфенбреннера, яку він зробив для дослідження соціальних впливів на особистість (Bronfenbrenner, U. (1979). *The ecology of human development*. Cambridge, MA. Harvard University Press), то найближчим оточенням, через яке індивід засвоює культуру, є мікросистема, тобто це всі ті, з ким він вступає в близький контакт. Для більшості людей первинною мікросистемою культури є сім'я, за нею йдуть друзі і школа. Інші компоненти - це організації охорони здоров'я, релігійні групи, ігрові групи у дворі, інші соціальні групи, до яких належить особистість. Всі вони мають суттєве значення у формуванні особистості, детермінуючи ті чи інші якості. Наприклад, розвиток дівчинки в сім'ї може підтримуватись чуттєвістю матері по відношенню до перших кроків дочки на шляху незалежності. У свою чергу, виявлення дитиною незалежності може спонукати матір до пошуків засобів підтримання розвитку такої поведінки. Коли індивід включається в яке-небудь соціальне оточення або виключається з нього, мікросистема змінюється. Наприклад, дитина може перейти в іншу школу, відмовитись від якого-небудь виду діяльності і зайнятись іншим.

Мікросистема

Мікросистема – це надзвичайно складний, різноманітний світ. Сукупність різних груп, які складають сферу спілкування індивіда, їх особливості, відмінності у рівні соціального розвитку, в практиці соціальних зв'язків і відносин всередині них, в різній психологічній атмосфері пред'являють особистості певні вимоги. Безпосереднє середовище – друзі, знайомі, сім'я, все, що складає сферу міжособистісного спілкування, здійснює вплив на розвиток особистості, формує її якості. Специфіка безпосереднього оточення індивіда полягає в тому, що воно опосередковує вплив соціальної системи як цілого на особистість, відбиває суспільні відносини, конкретизуючи їх, персоніфікуючи. Мікросистема – це рівень життєвого середовища, яке найчастіше досліджується соціальними психологами.

Мезосистема

Мезосистема, або другий рівень культури, з яким взаємодіє індивід, утворюється взаємозв'язками двох або більше елементів мікросистеми. Так, суттєвий вплив на розвиток здійснюють формальні і неформальні зв'язки між сім'єю і школою або сім'єю, школою і групою однолітків. Наприклад, постійне спілкування батьків з учителями може позитивно вплинути на успішність дитини в школі. Аналогічним чином, уважне ставлення учителів до цієї дитини, найшвидше, позитивно вплине на її взаємостосунки з членами сім'ї.

Екзосистема

Екзосистема, або третій рівень взаємозв'язків індивідів з їх соціальним оточенням, має відношення до тих рівней соціального середовища або суспільних структур, які знаходяться поза сферою безпосереднього спілкування індивіда. Екзосистема – це та частина культури суспільства, яка включає в себе елементи навколишнього середовища, в якому особистість не грає активну роль, проте воно здійснює на неї вплив. Сюди входять організації, а також події, від яких залежать умови мікросистеми. Наприклад, закони, рішення, які приймаються державними або іншими інститутами, можуть суттєво впливати на умови життя дитини, її сім'ї, однолітків, з якими вона спілкується. Отже, екзосистема впливає на індивіда не безпосередньо, а через мікросистему. Можна навести безліч прикладів, починаючи із формального соціального середовища, наприклад, місця роботи батьків або місцевих відділів охорони здоров'я або поліпшення побутових умов, і закінчуючи неформальним оточенням, таким, як розширена сім'я дитини або друзі його батьків. Наприклад, заклад, в якому працює мати, може дозволити їй декілька днів на тиждень працювати вдома. Це дасть можливість матері проводити більше часу з дитиною, що опосередковано вплине на її розвиток. В той же час можливість приділити дитині більше уваги зніме з матері напруження і тим самим підвищить продуктивність її праці.

Макросистема

Макросистема – це соціальний рівень культури суспільства. Це, так би мовити, зовнішній рівень, який безпосередньо не включений в певне соціальне оточення індивіда, а пов'язаний з ним через посередництво інших рівнів. Макросистема включає ідеологію, закони, традиції, норми того суспільства, в якому живе індивід. Вона об'єднує в собі основи освітянських, економічних, релігійних, політичних і соціальних цінностей. Вона встановлює еталони зовнішньої привабливості і статево-рольової поведінки для чоловіків і жінок, вона впливає на стандарти статево-рольового виховання і стосунків. Хоча вплив всіх цих факторів здійснюється на всіх чотирьох рівнях взаємозв'язків індивіда і соціального середовища, але найбільш значну роль вони відіграють на рівні макросистеми. Це відбувається тому, що макросистема має здатність впливати на всі інші рівні. Наприклад, та чи інша освітянська програма, яка приймається на державному рівні, може здійснити великий вплив на ріст рівня освіти і соціальний розвиток багатьох поколінь. Або, наприклад, правила, згідно з якими діти із затримкою розвитку можуть вчитись в класах основного потоку звичайної школи, здійснюють суттєвий вплив на рівень освіти і соціальний розвиток як на дітей з порушенням розвитку, так і на здорових дітей. В свою чергу, успіх або неуспіх цього педагогічного експерименту може сприяти або, навпаки, заважати подальшим спробам адміністрації поєднати ці дві групи дітей.

Культурні сили, які дозволяють виділити макросистему на рівень життєвого середовища, утворюються частково історичними подіями, частково – послідовністю людського розвитку. Враховуючи історичну перспективу, пов'язану зі змінами культурних цінностей, ми зможемо краще зрозуміти ті зрушення в батьківських, сімейних і соціальних настановленнях, які впливають на розвиток протягом людського життя. Всі ці рівні впливів на особистість взаємопов'язані, здійснюють активний вплив один на інший. Інтереси суспільства полягають в тому, щоб забезпечити переведення цінностей соціетального рівня до індивідів через вплетення цих цінностей у безпосереднє оточення, бо тільки у сфері безпосереднього міжособистісного спілкування діють механізми, які здатні забезпечити

процес інтеріоризації, тобто переведення зовнішніх соціальних зв'язків у внутрішні психологічні властивості.

Отже, соціоекологічний підхід визначає життєдіяльність людини як складний процес, в ході якого індивід реконструює своє багаторівневе життєве середовище, відчуваючи вплив всіх елементів цього середовища і взаємозв'язків між ними.

Висновки

Модель екологічних систем, яку запропонував американський психолог Урі Бронфенбреннер, можливо є найвпливовішою моделлю особистісного розвитку на сьогоднішній день. Згідно з цією моделлю розвиток людини – це динамічний процес, що йде у двох напрямках. Зростаючий індивідуум активно реструктурує своє багаторівневе життєве середовище і в той же час відчуває вплив з боку елементів цього середовища, взаємозв'язків між ними, а також з боку більш широкого оточення. За Бронфенбреннером, екологічне середовище розвитку людини складається з чотирьох систем, що вкладає одна в одну, які часто зображаються у вигляді концентричних кола. Він називає ці системи мікросистемою, мезосистемою, екзосистемою і макросистемою. Характерною особливістю його моделі є гнучкі прямі і зворотні зв'язки між цими 4 системами, через які і здійснюється їх взаємодія.

Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Які рівні соціального середовища виділено У. Бронфенбреннером в його моделі “людина – суспільство”?
2. Як Ви розумієте взаємозв'язок між мікросистемою, мезосистемою, екзосистемою і макросистемою?
3. На якому рівні соціального середовища індивіди здійснюють безпосередні взаємовідносини?
4. Які зв'язки в розвитку людини можна характеризувати як реципрокний процес?
5. З чого складається макросистема і як вона впливає на особистість?

Основні терміни і поняття

Соціально-економічна модель, реципрокний процес, модель екологічних систем, мікросистема, мезосистема, екзосистема, макросистема, рівень життєвого середовища.

Література

1. Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А. Социальная психология личности: Учебное пособие для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2001. – 301 с.
2. Бронфенбреннер У. Два мира детей: дети США и СССР. – М., 1976.
3. Крайг Г. Психология развития. – СПб.: Питер, 2000. – 992 с.

РОЗДІЛ III.

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ОСОБИСТОСТІ

Глава 9. Соціально-психологічний аспект дослідження особистості

В сучасному суспільстві інтерес до проблеми особистості людини є настільки великим, що практично всі суспільні науки звертаються до цього предмету дослідження.

Оскільки суспільні відносини існують як форма діяльності і поведінки реальних, конкретних індивідів, які є носіями і суб'єктами суспільних відносин, остільки властивості, соціальні якості реальних людей, які виявляються в їх взаємодії, визначають властивості цілісної суспільної системи. Ось чому шляхи формування особистості визначають подальший розвиток суспільства. У зв'язку з цим проблема особистості набуває не тільки теоретичного, а й практичного значення. Цим пояснюється її актуальність.

Поняття “особистість”

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

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

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

Людство знає більш як 40 випадків виховання немовлят в лігвах звірів. Ніхто з тих немовлят не став людиною. Всім відома історія з індійськими дівчатами Амалою і Камалою, яких знайшли в лігві вовків. Одній було 2 роки, а другій – 7. Вони тільки анатомічно були схожими на людей, особистісні якості у них були відсутні (мовлення, людський вияв емоцій і т.ін.).

Особистість є об’єктом багатьох наук: філософії, соціології, психології, етики, естетики, педагогіки, біології, медицини і т.ін.

Кожна з цих наук вивчає особистість в своєму специфічному аспекті. Соціологія розглядає особистість як соціальний тип. Соціальна психологія досліджує особистість як представника певної соціальної групи. Психологія акцентує увагу на тому, що соціальні впливи, які здійснюються на особистість, перетворюються у її

внутрішні умови, які разом з біологічними задатками обумовлюють активність особистості, що творить її унікальність.

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

У дослідженні особистості виділяють 3 основних періоди дослідження:

- філософсько-літературний;
- клінічний;
- експериментальний.

Перший починається зі стародавньої історії, продовжується в розробках філософів Нового часу (Декарт), французької і німецької філософії XVIII ст. (Гельвецій, Гольбах, Кант, Гегель), в екзистенціалізмі кінця XIX ст. (Кьєркегор), а також першої половини XX ст. (Хайдеггер, Сартр) та ін.

Основними проблемами особистості в філософсько-літературний період були питання про моральну і соціальну природу людини, її вчинки і поведінку, свободу і відповідальність та інше.

В перші десятиріччя XIX ст. проблема особистості починає досліджуватись також лікарями-психіатрами, які стали проводити систематичні спостереження особистості хворого, вивчати історію його життя для того, щоб краще зрозуміти його поведінку. Отримані дані пов'язувались з діагностикою природи людської особистості.

В центрі уваги психіатрів опинились особливості особистості, які виявлялись у хворій людини. В подальшому було встановлено, що ці особливості є помірно вираженими практично у всіх здорових людей, а у хворих вони є гіпертрофованими.

В перші десятиліття XX ст. вивченням особистості стали займатись також професійні психологи, які до цього часу звертали увагу лише на дослідження пізнавальних процесів і станів людини. Вони намагались зробити свої дослідження експериментальними, ввели математико-статистичну обробку даних з метою перевірки гіпотез і

отримання достовірних фактів. Важливою задачею цього періоду вивчення особистості стала розробка надійних і валідних тестових методів оцінки нормальної особистості. Піонерами експериментального напрямку в дослідженні особистості були англійські психологи Реймонд Кеттел і Ганс Айзенк, а в Росії – Олександр Лазурський.

У вітчизняній психології найбільш відомі дослідження в галузі вивчення особистості пов'язані з теоретичними розробками представників школи Л.С. Виготського. Значний вклад у вирішення проблеми особистості внесли О.М. Леонт'єв, Л.І. Божович, Г.С. Костюк, П.Р. Чамата.

Наприкінці 30-х років ХХ ст. в психології особистості почалась активна диференціація напрямків дослідження, в результаті чого уже у другій половині цього віку склалось багато різних підходів і теорій особистості.

Як відомо, в структурі предмета двох споріднених соціальній психології дисциплін – соціології і загальної психології – є спеціальні розділи теорії особистості (“соціологія особистості” та “психологія особистості”), в яких особистість розглядається з позиції специфіки соціологічного та загальнопсихологічного підходів. В соціальній психології є розділ “Соціальна психологія особистості”. Отже, проблема особистості є комплексною, а її вирішення можливе тільки сумісними зусиллями всіх наукових дисциплін, які до неї звертаються, зокрема всією сукупністю психологічних наук. Однак слід взяти до уваги те, що комплексний підхід до дослідження особистості можливий лише за умови досить точного визначення свого аспекту кожною з наук, яка вивчає особистість. Якщо йтиметься про соціальну психологію особистості, то для неї є важливим визначити межі між соціально-психологічним та соціологічним і психологічним аспектами дослідження особистості. Що стосується соціологічного аспекту, то головною проблемою соціологічного аналізу особистості є проблема соціальної типології особистості, тобто знання про те, як в особистості втілюються значимі для соціальної спільноти (групи) характеристики і як вони, в свою чергу, представляють особистість в різних масових діях. Відмінність загальнопсихологічного підходу від соціально-психологічного полягає в тому, що со-

ціально психологія розглядає поведінку і діяльність “соціально детермінованої особистості” в конкретних реальних соціальних групах, індивідуальний внесок кожної особистості в діяльність групи, чинники, від яких залежить величина цього внеску в загальну діяльність, Точніше, вивчаються два ряди таких чинників: ті, що втілені в характері і рівні розвитку, в яких особистість діє, і тих, що втілені в самій особистості. Можна сказати, що для соціальної психології головним орієнтиром в дослідженні особистості є взаємовідносини особистості з групою: не просто особистість в групі, а саме результат, який отримано від взаємовідносин особистості з конкретною групою. Інакше кажучи – це проблема соціалізації. Отже, **проблема соціалізації – це і є соціально-психологічний аспект дослідження особистості**, в якій віддзеркалюється, з одного боку, соціологічна, а з іншого – загальнопсихологічна проблематика особистості.

Соціалізація – це процес формування і розвитку соціальності індивіда у відповідності з «вимогами» і «цілями» суспільства. У зв'язку з цим виникає необхідність виявити в процесі соціалізації закономірності взаємодії “вимог”, “цілей” суспільної системи і якостей особистості, що реалізує ці “вимоги”, а також в'яснити умови виникнення таких зв'язків, які забезпечують реалізацію можливостей і оптимальний розвиток як суспільства, так і окремої особистості. При цьому важливо в'яснити наступні моменти. Чим визначаються “цілі суспільства”, реалізація яких являє таку міру соціальності особистості, яка призводить до індивідуальних дій, з яких тільки й може скластися сукупна діяльність суспільства? Яким чином ця міра соціальності реалізується в діяльності кожного індивіда?

В **понятті “соціальність”** фіксується факт наявності колективності і спільних дій людських індивідів, сукупність людей, що виступають як певна єдність. Виражаючи форму існування людської практики, спосіб зв'язку людей в процесі виробничої діяльності, вона причетна до всіх її аспектів. Соціальність може розглядатися крупним планом, у відповідності з сутністю історичного процесу, в якості загального його визначення. За допомогою категорії “соціальність” аналізується людський індивід з боку тих його характеристик, які роблять його здатним виступати в якості суб'єкта сус-

пільного виробництва, суб'єкта історії. А оскільки людина не може бути зрозумілою без співвідношення з її роллю у суспільному виробництві, з суспільними відносинами, з колективними діями, то звідси зрозуміло, яке значення має категорія “соціальність” для розкриття сутності процесу соціалізації людини.

У науковій літературі останніх років звертається увага на необхідність враховувати в понятті “соціальність” декілька аспектів. Зокрема говориться про подвійну суспільну визначеність особистості, яка полягає у тому, що, з однієї сторони, людина виступає як підсумок культурної історії, як конкретно-історичний суб'єкт діяльності, що виявляє себе у функціонуванні різних історичних типів особистості, а з другої – як персоніфікація суспільних відносин даної епохи, як суб'єкт суспільних відносин, в яких вона постає як особистість, у всій повноті конкретно-історичних характеристик.

Поняття “соціального типу” і “соціального характеру” особистості. Проблема типології особистості в соціально-психологічній науці

Соціальність людини, розглянута з точки зору тих властивостей і якостей, які є вираженням обов'язкових вимог до неї з боку конкретної соціально-економічної системи, виявляється у функціонуванні соціально-історичних типів особистості. Жодне суспільство не могло б існувати, якби індивіди не засвоїли у процесі соціалізації певної одноманітності дій і вчинків, якби воно не упорядковувало поведінку багатьох індивідів у потрібному йому напрямку, формуючи у них певні загальні їм усім характерні риси.

Отже, важливим питанням теорії соціалізації є питання соціального типу особистості. Для чого потрібна типологія особистості? Точніше за інших на це запитання відповів Г. Юнг. На його думку, типологія це: 1) критичний інструмент для дослідження; 2) помічник в розумінні широкого різноманіття індивідів і ключ до фундаментальних відмінностей в психологічних теоріях; 3) це суттєвий засіб для визначення “особистісного” рівня практичного психолога, для уникнення серйозних помилок в роботі з пацієнтами.

Проблема соціального типу особистості досліджується різними науками: психологією, філософією, соціологією, історією, етнографією, культурологією та ін. Найбільш активно ця проблема досліджується в соціальній психології, в якій соціально-історичний тип особистості визначається поняттям “соціальний характер”. Класикою психології стала типологія соціальних характерів, яка створена в 1947 р. в США **Е. Фроммом**. Він визначив поняття “**соціальний характер**” як специфічну форму людської енергії, що виникає в процесі динамічної адаптації людських потреб до певного способу життя в певному суспільстві. За своїм змістом соціальний характер визначає думки, почуття, дії, світогляд і т.ін., які є загальними для більшості людей конкретної суспільної спільноти.

Е. Фромм був не першим, хто досліджував цю тему, але він перший створив цілісну концепцію типології соціальних характерів. Першим, хто сформулював поняття “соціальних характерів”, був **О.Ф. Лазурський**, який підкреслював, що класифікація особистостей повинна бути не тільки психологічною, але й психосоціальною в широкому розумінні цього слова.

Проблема соціального типу особистості знайшла відображення в **концепції базисної (основної) особистісної структури А. Кардінера** (1945), який стверджує, що базисна (основна) структура виникає на основі конкретної історичної долі народу, його ідеології або виконує функцію матриці, на основі якої формуються індивідуальні риси особистості. Базисна особистісна структура сприймається більшістю членів суспільства в результаті схожого досвіду в ранньому дитинстві. Основна (базисна) особистість – це свого роду усереднений характер певного суспільного ладу, риси якого є суттєвими ознаками народу.

Думку про соціальний тип особистості розвиває Д. Хонігман в роботі “Культура і особистість” (1954). Він виділяє два типи явищ, що пов’язані з культурою: перший – соціально-стандартизована поведінка: дії, мислення, почуття певної групи; другий – матеріальні продукти діяльності такої сукупності. Думки Д. Хонігмана було продовжено Д. Хсю в психологічній антропології, яка досліджує, поперше, усвідомлені і неусвідомлені ідеї, що розповсюджені у більшості індивідів даного суспільства як індивідуальні; по-друге, усвідомлені ідеї, що управляють діями багатьох індивідів, і існують як групові і описуються в термінах групової психології.

Найбільш чітко концепція соціальних характерів особистості викладена в роботі Е. Фромма “Втеча від свободи”. Формулюючи свої ідеї, він зауважив, що вивчаючи реакції будь-якої соціальної групи, ми маємо справу зі структурою особистості окремих членів цієї групи, однак нас в цьому випадку цікавлять не їх індивідуальні особливості, а ті загальні особливості особистості, які характеризують більшість членів даної групи. Цю сукупність рис характеру, яка є загальною для більшості членів даної групи, можна назвати **соціальним характером**. В соціальний характер входить лише та **сукупність рис характеру, яка є у більшості членів даної соціальної групи і виникла в результаті загальних для них переживань і загального способу життя**. Коли ж ідеться про індивідуальність, мається на увазі вся сукупність рис, яка у своєму сполученні формує структуру того чи іншого індивіда. В той же час кожен індивід являє собою і певний соціальний тип особистості. Хоча завжди існують так би мовити “відхилення” від соціального типу особистості, все ж більшість членів спільноти являють собою різні варіації того “ядра”, яке складається із загальних рис соціального характеру.

Якщо ми хочемо найбільш повно зрозуміти одного індивіда, то потрібно звертати увагу на його відмінності, які виникають за рахунок випадкових факторів народження і життєвого досвіду, оскільки ці фактори різні для різних бачень. Але якщо ми хочемо зрозуміти, яким чином людська енергія спрямовується в певне русло і працює в якості виробничої сили в умовах певного суспільного устрою, то головну увагу потрібно приділяти соціальному типові.

Тема соціального типу особистості активно розробляється і у вітчизняній науці. В радянський період це були роботи, в яких аналізувався радянський тип особистості. Серед психологів найбільше тему радянського типу особистості розробляв **М.Д. Левітов**. У 1956 р. вийшла його робота “Вопросы психологии характера”, яка потім декілька разів перевидавалася до 1969 р. під назвою “Психология характера”. В цій роботі, яка присвячена дослідженню характерів старшокласників, концепція характеру розкривається як змістовий і суспільно значимий компонент особистості. Соціальний тип особистості визначається М.Д. Левітовим змістом направленості, основою якої є світогляд людини.

Широке визнання отримала концепція типів соціальних характерів російського вченого **Б.С. Братуся**, яка представлена в його роботі “Психология. Нравственность. Культура.” (1994). В рамках своєї концепції Б.С. Братусь виділяє: а) етнопсихологічний тип особистості в російській літературі; б) соціально-психологічний тип особистості в радянській культурі і в) психосоціальний тип періоду перебудови суспільства, дня сьогоднішнього. Ці три типи соціальних характерів розглядаються в аспекті моралі і моральності. Як стверджує Б.С. Братусь, говорити про соціальний тип, означає говорити про те, до чого прагнула і куди кликала людину її духовна історія, ідеологія і життя. Тобто мова йде про спрямованість, типи культури, які кристалізуються в певних моральних образах особистості.

Психологічними засадами соціальних типів особистості у Б.С. Братуся є типовий спосіб ставлення до іншої людини, до інших людей і до самого себе, який переважає в особистості. Саме домінуючий спосіб ставлення до себе і іншої людини є найважливішою характеристикою соціального типу особистості. Виходячи з цього критерію, Б.С. Братусь виділяє декілька рівнів в структурі особистості.

Перший рівень – егоцентричний. Він визначається прагненням лише до власної зручності, вигоди, престижу. Відношення до себе тут як до одиниці, самоцінності, а відношення до інших споживачьке, лише в залежності від того, допомагає інший особистісному успіху чи ні. Якщо допомагає, то він оцінюється як зручний, хороший, якщо не допомагає, перешкоджає, утруднює, то – як поганий, ворог.

Якісно інший рівень – групоцентристський. Людина, яка прагне до цього рівня, ідентифікує себе з якоюсь групою, і ставлення її до людей залежить від того, чи входять ці інші в його групу, чи ні. Група може бути будь-якою (сім'я, нація). Якщо інший входить в цю групу, то він володіє якістю самоцінності (групоцінності, бо має цінність не сам по собі, а своєю належністю до групи), вартий жалості, поваги, прощення, любові. Якщо ж інший в цю групу не входить, то ці почуття можуть на нього не розповсюджуватись.

Наступний рівень – просоціальний, або гуманістичний. Для людини, яка досягла цього рівня, ставлення до іншого уже не визначається лише тим, належить він до певної групи чи ні. Просоціальний рівень

характеризується внутрішньою смисловою націленістю людини на досягнення таких результатів, які принесуть рівне благо іншим.

Той чи інший рівень людських стосунків визначає культуру суспільства. Коли мова йде про соціальний тип особистості, то це означає, що в людині віддзеркалюється певним чином відповідна культура. Культура суспільства визначається його історією, ідеологією, способом життя людей. Тип культури обумовлено не тільки зовнішніми, але й внутрішньопсихологічними факторами. До останніх належить установка. Як вважає Б.С. Братусь, російська культура визначалась домінуванням егоцентричних установок. Російська культура прагнула до створення і реалізації в людині духовного, есхатологічного рівня як головного визначального її морального обличчя. Будь-яка справа, щоб її визнали як благо, повинна бути співвіднесеною з християнськими намірами, з Христом. Вся решта діянь розглядалась як зло.

Радянська культура всією міццю тоталітарної системи формувала інший тип особистості – групоцентристський. Головними були клас, партія, комуністичне суспільство, а все, що навкруги – вороги, проти яких можливі всякі засоби боротьби. Радянська епоха сформувала не тільки групоцентристську орієнтацію суспільства і особистості, а й, відповідно, групоцентристські внутрішні, часто неусвідомлені установки.

В сьогоденні багато предметів і символів, які пов'язані з цими установками, виявились дискредитованими, втратившими колишню привабливість. Предмети зникають, а установки залишаються, бо вони мають більшу інерцію і не змінюються раптово через зовнішні причини.

І дійсно – зараз ми спостерігаємо, здавалося б, різку, кардинальну зміну символів і захоплень, однак за своєю внутрішньою суттю, за смыслом особистісних установок, що їх породили, вони залишаються колишніми. Наприклад, групоцентризм зараз не тільки не подоланий, а, навпаки, розквітнув, отримав нові форми і втілення – сепаратизм, націоналізм, різні форми групування, кучкування і протистояння.

Західна культура виносила в собі просоціальну гуманістичну орієнтацію. Цим орієнтаціям сприяло багато обставин і умов.

Психосоціальний тип особистості сьогодення, періоду трансформації суспільства представлено Б.С.Братусем через характеристику посттоталітарного суспільства і відповідного йому типу культури.

Перехідні соціальні типи особистості

Соціальний тип особистості – це результат динамічної адаптації людської природи до суспільного устрою. Як конкретно-історичне втілення певного етапу розвитку людства соціальний тип особистості змінюється в ході історії. Кожна культура, кожен тип суспільства створює свій тип особистості. Наприклад, щоб визначити тип особистості людини XI або XVIII ст., потрібно дослідити, якими були в кожному з цих століть потреби людей, їх виробничі сили, їх засоби виробництва, якими були відносини між людьми, детерміновані тими умовами. Зміни соціальних умов приводять до зміни соціального характеру. Отже, соціальний тип особистості не є результатом пасивного пристосування до соціальних умов, це – результат динамічної адаптації.

В часи історичних змін, зміни суспільного ладу звичні зразки поведінки змінюються. В часи швидких змін спосіб життя людини починає не співпадати зі зразком поведінки, який прийнято у суспільстві як норма. Виникає масове відхилення від “норми”.

Соціальний тип особистості виражає певні потреби. Якщо поведінка, яка відповідає цим потребам, одночасно дає і психологічне задоволення, і практичну користь в плані матеріального успіху, то тут наявною є ситуація, в якій психологічні сили цементують соціальну структуру. Однак рано чи пізно виникає розрив. Традиційний склад характеру (соціальний тип) ще існує, але виникають нові економічні умови, в яких колишні риси особистості стають непотрібними. Люди прагнуть діяти у відповідності зі своїм складом характеру, але їх поведінка або заважає досягненню економічних цілей, або вони просто не в змозі діяти відповідно своїй “природі”.

Це можна проілюструвати на такому прикладі. В умовах ринкової економіки такі особистісні риси характеру як обережність, довірливість, поміркованість, що традиційно вважаються позитивними, в сучасному бізнесі втрачають свою цінність на перевагу таким, як ініціативність, здатність до ризику, агресивність і т.ін. Ті риси характеру, які були в свій час пристосовані до минулих соціальних умов, в нових умовах не відповідають потребам людини. Економічний розвиток відбувається швидше, ніж розвиток характеру, і розрив між еволюцією економічною і еволюцією психологічною приводить до

того, що в процесі звичайної економічної діяльності психологічні потреби вже не задовольняються. Але ці психологічні потреби існують і потрібно шукати інші способи їх задоволення.

За таких умов виникають **перехідні типи соціального характеру**. Б.С. Братусь характеризує такий соціальний тип перехідним потребово-мотиваційним станом. Це той стан, в якому є бажання, прагнення, потреба, але немає стійкого визначеного предмета, що їх задовольняє, тобто немає визначеного шляху життєдіяльності. Як зазначає Б.С. Братусь, людина в такому стані може ще сказати про те, що вона не хоче, але не про те, що їй дійсно потрібно. У неї немає образу цілого, немає образу роззятої половини, прагнення до з'єднання, оволодіння якою повинно стати основою, знаком, символом її осмисленої діяльності.

Цей перехідний стан обумовлено, з одного боку, підсвідомим засвоєнням архетипів старого суспільства, яке знаходиться в агонії, а з другого – новим суб'єктивним життєвим простором з його новими прагненнями, домінуючими інтересами, цінностями і їх значеннями. Говорячи про засвоєння особистістю архетипів старого, неіснуючого вже суспільства, І.А. Акчурін виділяє такі архетипи:

- 1) недовіра до інших людей (головне – розподіл на “наших” і “не наших”);
- 2) “фамілізм” – довіра і прив'язаність перш за все до стосунків кровного родства;
- 3) невміння уявити перспективи розвитку;
- 4) ворожість до всього нового;
- 5) невміння навіть уявити себе в іншій, нетрадиційній ролі;
- 6) погане знання реальності свого світу (а не його міфології).

Поряд зі старим світом одночасно народжується нова, не зовсім сформована культура. “Ринок” як соціально-економічна альтернатива старого світу породив психологічний феномен, відомий як “ринкова орієнтація характеру”. Характеристику останнього дав Е. Фромм у своєму аналізі типів соціального характеру. Характеризуючи ринкову орієнтацію, він підкреслює значення в ній “особистісного ринку”, який інтенсивно розвивається в нашій дійсності. Суть особистісного ринку полягає в тім, наскільки добре людина вміє продати себе на ринку, наскільки добре вона вміє подати себе, наскільки приваблива її “упаковка”. Тепер, щоб отримати успіх, мало володіти умінням, розумом,

майстерністю, відвертістю і порядністю. Успіх залежить тепер від здатності вступати в конкурентну боротьбу з подібними собі.

Отже, перехідний тип соціального характеру – це тип, який знаходиться в стані вибору між ринковою орієнтацією і архетипами старого суспільства. Одночасне існування в сьогоденні багатьох пластів цінностей, жоден з яких не являє собою чітко структурованої нормативної моделі, утруднює ситуацію вибору і прийняття соціальних норм, а в цілому ускладнює процес соціалізації.

Говорячи про такий перехідний стан, в якому формується новий соціальний тип особистості, К. Хорні відмічає два його показники: 1) ригідність реагування, 2) розрив між можливостями людини і їх реалізацією. Ригідність реагування – це відсутність тієї гнучкості, яка дозволяє людям реагувати різним способом на різні ситуації. Розходження між потенційними можливостями даної людини, її даруваннями і її дійсними життєвими досягненнями сприяє підтримці перехідного потребово-мотиваційного стану як захисного механізму в умовах несприятливого для неї способу життя.

Говорячи про небезпечність цього стану, Б.С. Братусь звертає увагу на імовірність вибору індивідом предмета, який не відповідає суті особистісного росту. Потрібно мати на увазі, що вибір предмета є вибір шляху, бо знаходження предмета означає кінець потребового стану і формування якісно нового психологічного утворення – потреби (тобто “нужды”, яка знає свій предмет), яка, в свою чергу, спонукає до діяльності, що її задовольняє. Ця діяльність може тривати роками поки виявиться, що предмет був неістинним і шкідливим. А тому в кризі перехідних станів ми, по суті, вибираємо шлях, долю. Такий перехідний стан потребує нової “техніки існування” (Л.І. Анциферова), сутність якої полягає в тім, поперше, що планування діяльності в соціальній сфері вимагає від особистості враховувати швидкі темпи змін соціальної реальності, а, по-друге, високої особистісної толерантності до невизначеності. Така “техніка існування” передбачає розглядати соціалізацію особистості як її ресоціалізацію, як процес, в результаті якого формується уміння орієнтуватись у непередбачених ситуаціях. Зміна умов буття ставить перед особистістю ряд проблем з освоєння нових інструментальних технік взаємодії з новою конкретно-історичною дійсністю. Це пов’язано перш за все зі зміною типу соціального характеру.

Соціальний тип і соціальна зрілість особистості

Історичну зміну різних ***соціально-історичних типів*** особистості можна розглядати як результат соціалізації у філогенетичному плані. Мірою соціальності людини є ті конкретно-історичні риси особистості, які виникають у неї в певних соціально-історичних умовах і виражають загальне, повторювальне у колективній діяльності. Ця конкретно-історична міра соціальності людини, обумовлена конкретним моментом історії і пов'язаною з цим моментом структурою діяльності особистості, втілена у соціально-історичному типі особистості. Соціально-історичний тип особистості, що є узагальненим образом людини певного історичного часу, в якому втілились вимоги конкретного суспільства до особистості, може розглядатися як своєрідна модель соціалізованості особистості конкретного суспільства.

В цьому відношенні ми можемо говорити, що поняття "***соціалізованість***" збігається з визначенням "***соціальний тип особистості***", як такої міри соціальності, якої набуває індивід в ході соціалізації. Ця міра соціальності потрібна людині, щоб адаптуватися до культури суспільства. Дослідження проблеми типології особистості в такому плані має практично-виховне значення. Типові риси особистості, являючи конкретно-історичну міру її соціальності, виконують функцію норми і патології соціальності індивідів. Не можна не погодитися в цьому плані з тим, що належність людини до певного соціального типу, накладаючи певний відбиток на характер людини, разом з тим зобов'язує її, змушує її в силу внутрішньої логіки групових інтересів і психології поводитись саме так, а не інакше.

Функція виховання полягає в тім, щоб підготувати індивіда до виконання тієї ролі, яку йому доведеться грати в суспільстві. Виховання повинно сформуванати характер індивіда так, щоб він наближався до соціального характеру, щоб його власні прагнення співпали з вимогами його соціальної ролі. Таким чином, соціально-історичний тип особистості є не тільки результатом соціалізації, що розглядається у філогенетичному плані, але також засобом соціалізації індивіда, що розглядається в онтогенезі. В цьому відно-

шенні правомірно стверджувати, що основне призначення соціалізації індивіда в онтогенетичному плані полягає у формуванні індивідів як соціальних типів особистостей. У моделі типу особистості ніби втілене замовлення суспільства на конкретні соціальні якості в реальній людині, які представляють конкретну міру її соціалізованості. Ця міра здійснюється з різним ступенем повноти, але кожне суспільство прагне до найбільш повного втілення в кожному індивіді рис соціально-історичного типу особистості.

Однак особистість – це не тільки продукт історії, вона сама знаходиться в процесі історичного розвитку. Історія особистості – це не тільки історично змінні соціальні типи людей. Індивід в рамках конкретного суспільства також має свою історію, у якій через одиничне своєрідно виявляється історія суспільства. Це і передбачає розглядати соціалізацію особистості також в онтогенетичному плані. Засвоюючи нагромаджений людський досвід, кожний індивід певною мірою по-своєму відкриває для себе багатства культури, розвиває свої сили і здібності. Вивчення соціалізації в онтогенетичному плані пов'язане з ідеєю певного типу повторюваності в процесі розвитку. Мова йде про відому паралель між онтогенезом і філогенезом. Ця ідея зводиться до того, що спочатку має місце повний і тривалий процес розвитку соціальності, а потім відбувається його скорочення і швидке відтворення на новій основі.

Першопочатково ця ідея була сформульована Гегелем в його “Феноменології духа”. “Окремий індивід, – писав він, – повинен і за змістом пройти ступені утворення загального духу, але як форми, вже складені духом, як етапи шляху, вже розробленого і вирівняного” У зв'язку з цією ідеєю Ф.Енгельс дав оцінку “Феноменології духа” як твору, який можна було б назвати паралеллю ембріології і палеонтології духа, відображенням індивідуальної свідомості на різних ступенях її розвитку, що розглядаються як скорочене відтворення ступенів, історично пройдених людською свідомістю.

В біології ця повторювальність була сформульована Геккелем як біогенетичний закон, згідно з яким розвиток живих зародків коротко повторює історію всього даного виду.

Під впливом відкриття цього закону в кінці XIX ст. в психології виникли теорії, згідно з якими психічний розвиток дитини повторює

основні стадії розвитку суспільства (теорії рекапітуляції). Хоча ідеї рекапітуляції не отримали поширення, факт спільної логіки розвитку онтогенезу і філогенезу і в сьогоденні привертає до себе увагу дослідників. Так, відомий радянський філософ Б.М. Кедров розглядав цю проблему у зв'язку з питанням співвідношення логічного і історичного в діалектиці. В логічному у всезагальній формі, в чистому вигляді повторюється послідовність історичних стадій розвитку. Б.М.Кедров стверджував, що розвиток індивідуальної свідомості повторює деякі риси і особливості всієї її (свідомості) історії взагалі.

Аналогія онтогенетичного розвитку з філогенетичним дає можливість зрозуміти деякі особливості соціалізації індивіда через виявлення таких питань: як і що з історії людськості повторюється в історії окремого індивіда? Оскільки в питанні, що розглядається нами, мова йде про історичний розвиток соціальності особистості, то важливим є виявлення того, що виступає підсумковою загальною формою змісту цього процесу і у якому вигляді вона представлена.

Як вже було показано вище, соціалізація у філогенетичному плані – це історія зміни різних соціально-історичних типів особистості. Соціалізація в онтогенетичному плані є процес “пробігання” соціальності, втіленої раніше у змісті соціально-історичних типів минулого. У цьому плані тривалість життя індивіда можна уявити як етапи, своєрідні вузли розвитку, особливості яких деякою мірою повторюють риси, що характеризують історичні типи людей минулого. Набуваючи властивостей, адекватних соціально-історичному типу особистості, який є логічним і загальним вираженням соціальності людини на даному відрізку історії, індивід стає зрілою особистістю.

Соціально зріла особистість – це особистість, що втілила соціально-типові риси у такій мірі, яка є достатньою як для існування її у певній суспільній системі в якості історичного суб'єкту (творця історії), так і для існування даної системи в цілому. Отже, **показником зрілості індивіда є формування його як соціально-го типу особистості.** Соціалізація полягає не в тому, що народжена біологічна істота стає істотою соціальною, а в тому, що дитина, освоюючи соціально-історичний досвід попередніх поколінь стає людиною дорослою, тобто соціалізованою, сформованою як певний соціальний тип особистості.

Питання формування соціального типу особистості пов'язано з проблемою соціальної зрілості індивіда. Психологи відзначають вікові періоди, які обумовлюють досягнення соціальної зрілості (15-16 років). Мова йде про те, щоб сформувані соціально зрілу особистість до певного строку, а не “взагалі” мати це на увазі як невизначену у часі і просто бажану виховну мету. Факти інфантилізму серед певної частини молоді – це не що інше, як прорахунки виховання. У зв'язку з цим проблема соціалізації як становлення зрілості особистості набуває важливого як теоретичного, так і практичного значення, і вимагає перш за все вивчення таких понять, як критерії соціальної зрілості особистості, а також способи і шляхи її досягнення.

Новонароджений ще не володіє соціальністю, він тільки потенція людської особистості, а особистістю стане у процесі соціалізації, тобто завдяки набуттю ним таких соціальних якостей, які забезпечують його життєдіяльність у рамках певної соціальної системи. Набуваючи властивостей, адекватних суспільству, індивід стає дорослим. Тому можна сказати, що у досягненні індивідом необхідного ступеню соціальної зрілості, у становленні його суб'єктом праці, спілкування і пізнання і полягає “онтогенетичний” зміст процесу.

Не можна не відзначити плідність досліджень проблеми критеріїв соціальної зрілості особистості, які проводяться вітчизняними дослідниками. Однак у цих дослідженнях превалує кількісний підхід. Дослідження проблеми критеріїв соціальної зрілості особистості повинно йти не шляхом пошуку набору якостей і властивостей особистості, що дозволяють говорити про її зрілість, а шляхом аналізу спрямованості і характеру її діяльності. Говорячи про зрілість особистості, мають на увазі не вік людини (нерідко буває, що людина і у солідному віці не є соціально зрілою особистістю) і не конгломерат різних соціальних рис, що являє собою певну суму властивостей і здібностей, необхідних їй в певній сфері життєдіяльності. Це поняття відображає соціальність індивіда як особливу систему, яка виражає не тільки конкретно-історичний зміст, але й характеризується певною спрямованістю. Соціальна зрілість – це поняття, яке дозволяє виявити типове в особистості.

Зрілість – це є піднесення індивідуального до рівня соціального, засвоєння тих норм культури, які, будучи зразком діяльності і поведінки, являють собою сукупність певних імперативних вимог, які пред'яв-

ляє суспільство до кожної конкретної особистості. Це норми культури, що акумулюють соціальний досвід, засвоюються індивідами через призму їх інтересів, які визначають спрямованість і характер їх діяльності.

Кожний індивід засвоює минулий досвід поколінь в узагальненій, концентрованій і заломленій крізь призму інтересів сучасного покоління (суспільства, класу, особистості) формі. У зв'язку з цим, у визначенні критерію соціальної зрілості особистості повинні враховуватися її інтереси, головним чином у плані співвідношення її особистісних інтересів з суспільними. Не визначивши суспільні цілі, не можна навіть правильно поставити проблему необхідних властивостей людської особистості. Тому критерії соціальної зрілості особистості – це ті вимоги до неї, які випливають не тільки зі стану сьогоденного дня, але й завтрашнього. Тобто, критерії соціальної зрілості особистості повинні розроблятися, спираючись на модель соціально-історичного типу особистості та її ідеалу.

Якщо розглядати соціальний тип особистості з точки зору його функції в суспільному процесі, то ця функція полягає, перш за все (як і у випадку цієї функції для індивіда), в тім, що пристосовуючись до соціальних умов, людина розвиває у себе ті риси характеру, які спонукають її хотіти діяти саме так, як їй приходить діяти. Тип особистості визначає не тільки думки і почуття людини, але й її дії. Поведінка значною мірою визначається структурою особистості, що характеризує її соціальний тип. Якщо структура особистості більшості людей в даному суспільстві (соціальний тип особистості) пристосована до об'єктивних задач, які індивід повинен виконувати в цьому суспільстві, то психологічна енергія перетворюється у виробничу силу, яка необхідна для функціонування цього суспільства.

Е. Фромм наводить приклад з інтенсивністю праці. Наша сучасна промислова система вимагає, щоб основна частина нашої енергії була спрямована на роботу. Якби люди працювали тільки під тиском зовнішньої необхідності, то виникав би розрив між тим, що їм хочеться, і тим, що вони повинні робити. Це знижувало б виробництво праці. Але динамічна адаптація особистості до соціальних вимог приводить до того, що енергія людини набуває форм, які спонукають її діяти у відповідності зі специфічними вимогами економіки. Сучасну людину не приходить заставляти працювати так інтенсивно, як вона це робить;

замість зовнішнього спонукання в ній існує внутрішня потреба в праці. Іншими словами, замість підкорення відкритій владі людина створила в собі внутрішню владу – совість або обов'язок, – яка управляє нею так ефективно, як ніколи не змогла б жодна зовнішня влада. Соціальний характер інтеріоризує зовнішню необхідність і тим самим мобілізує людську енергію на виконання задач даної соціально-економічної системи. Отже, для людини суб'єктивна функція її соціального характеру полягає в тім, щоб спрямувати її дії у відповідності з її практичними потребами і давати їй психологічне задоволення від її діяльності.

Визначаючи функції соціального характеру, Е.Фромм підкреслює, що це поняття є ключовим для розуміння суспільних процесів. Соціальний характер формується способом життя даного суспільства, але домінуючі риси цього характеру в свою чергу стають рушійними силами, які формують цей процес. Формуючись в процесі динамічної адаптації людських потреб до певного способу життя в певному суспільстві, соціальний тип особистості відображає особливості суспільних відносин цього суспільства. Через аналіз соціального типу особистості можна зрозуміти суспільні явища. Е. Фромм показує це на прикладі того, що ідеї Гітлера мали вплив на німецьких робітників тому, що вони відповідали специфічним потребам їх соціального характеру. Детальний аналіз структури особистості німецьких робітників виявляє, що багато з них мали ряд особливостей того типу особистості, який називається авторитарним. У них глибоко вкоренилось поклоніння до влади, що встановилась, і туга за нею. Часто зустрічається, що деяка соціальна група на рівні свідомості приймає якісь ідеї, однак ці ідеї не зачіпають всієї натури членів цієї групи, яка визначається їх соціальним характером. Такі ідеї залишаються лише набором усвідомлених принципів, але в критичний момент люди виявляються нездатними діяти у відповідності зі своїми принципами. Прикладом є німецький робітничий рух в Німеччині під час перемоги нацизму. До приходу Гітлера до влади більшість німецьких робітників вірило в ідеї соціалістичних і комуністичних партій. Хоча ідеї були розповсюджені досить широко, проте вони не були засвоєні глибоко. Багато робітників мали такий тип соціального характеру, якому відповідали ідеї нацизму.

Отже, ідея може стати могутньою силою, але лише тоді, коли вона відповідає специфічним потребам людей даного соціального характеру.

Взаємозв'язок соціального й індивідуального в людині

Соціально-типові риси – це природний атрибут кожної людини. Будучи відносно стійкою якісно визначеною соціальною реальністю, соціально-історичний тип особистості не існує до і поза індивідами. Це ставить завдання дослідження проблеми соціально-типового в зв'язку з індивідуально-окремим і висуває дослідження проблеми індивідуальності на одне з перших місць. Це ***питання взаємозв'язку соціального і індивідуального в людині***, сутності і існування, соціалізації і індивідуалізації. Суттєвий внесок в розробку діалектики соціально-загального і індивідуально-окремого в розвитку особистості внесли представники німецької класичної філософії, особливо Гегель. Розглядаючи ступені руху духу від абстрактного до конкретного, він розкрив діалектику загального і одиничного, об'єктивного і суб'єктивного. При з'ясуванні сутності індивідуалізації Гегель не зупиняється на одиничності індивіда, а піднімає його на рівень всезагальності. Смысл індивідуалізації він пов'язує з набуттям індивідом “самості”, вбачаючи її сутність у єдності з загальним – абсолютною ідеєю. Таким чином, процес розвитку індивіда у Гегеля є рухом від загального до окремого, в якому зливаються одиничне і загальне, індивід і рід.

Ідея Гегеля про те, що процес розвитку людини здійснюється через залучення окремого індивіда до загального, через його включення в життя роду, завдяки чому і відбувається зняття обмеженості індивідуального буття, знайшла подальший розвиток у філософії і психології. Після Гегеля у трактовці проблеми соціального й індивідуального чітко виявилися дві протилежні тенденції. Одна в образі Маркса і Енгельса пов'язала вирішення питання з суспільними відносинами, абсолютизуючи соціальне. Друга, що бере початок від С.К'єркегора, знайшла своє відображення в екзистенціалізмі, персоналізмі, філософській антропології, психоаналізі, трактує індивідуалізацію як самоздійснення ізольованого індивіда, що відкриває себе у власній самосвідомості і бачить вирішення проблеми індивідуальності людини у реконструкції її внутрішнього світу.

В рамках традицій історико-культурного напрямку в психології вихідні позиції в розумінні проблеми соціального і індивідуального полягають в детермінації процесу соціалізації перш за все предметною діяльністю людини. Через діяльність індивідів, що перетворюють умови свого життя і створюють для себе нові можливості, розвивається і сутність людини, збагачується “людський рід”. Таким чином, суспільне і індивідуальне – це дві сторони людського буття.

Індивідуальність особистості

Людина, як творча істота, постійно створює свій світ і саму себе. Тому людське “Я” – це світ розвитку людських сутнісних сил. В світі людини знаходиться об’єктивний зміст її родової сутності. Цей світ – не середовище і умова існування людини, а сама людина в її об’єктивному бутті. Дійсно реальною практичною істотою людина є у своєму світі, який вона сама створює. Саме в діяльності з перетворення світу, перш за все, і виявляється індивідуальна неповторність і незамінність конкретної людини.

Індивідуальність – це особлива форма буття людини в суспільстві. Будучи суспільною істотою, людина разом з тим являє собою окрему індивідуальність. Індивідуальне і родове життя людини не є чимось відмінним, хоча через необхідність спосіб існування індивідуального життя буває або більш окремим, або більш загальним виявом родового життя, а родове життя буває або більш окремим, або загальним індивідуальним життям. Індивідуальність – це не щось, що існує поряд з особистістю, а це є конкретна особистість, вираження її суспільної сутності в окремій, індивідуальній формі. Не можна погодитися з тим, що індивідуальність – це лише риса, якість, характеристика особистості (як вважають деякі автори). Поняття індивідуальності виражає спосіб буття конкретної особистості як суб’єкта самостійної діяльності. Як спосіб буття особистості, як суб’єктивність, яка формується в результаті власної діяльності, індивідуальність – це не риса і не специфічність, а сама особистість, яка є дзеркалом світу. Ще Лейбніц, створивши динамічну картину світу, засновану на індивідуальній активності її складових елементів, які в силу цього виявляються органічно пов’язаними зі

світовим цілим, підкреслював, що кожна індивідуальність тут – це не тільки частина всесвіту, але і її дзеркало, яке відображає в собі весь існуючий світ. Особистості поза індивідуальністю не існує. Якщо індивід, щоб стати особистістю, повинен набути соціальної сутності, то, не набувши своєї індивідуальності, особистість не набуває самостійного буття. Індивідуальні особливості особистості видаються не як випадкові, неповторні, одиничні її властивості, а як сутнісні, закономірні характеристики соціального буття людини, як реалізація її соціальної сутності, як відображення соціального в індивідуумі. Індивідуальність не означає незалежності індивіда від суспільства, а спосіб його буття в ньому.

Таким чином, особистість є соціальною за своєю сутністю, але індивідуальною за способом свого існування. Вона являє собою єдність соціального і індивідуального, сутності і існування. Особистість визначається не “індивідуальним світом” а тим, якою мірою цей її індивідуальний, особистий світ вміщує в себе “світ людини”.

Характер зв'язку соціального і індивідуального є суперечливим. Це виражається у протилежності родової сутності людини і її реалізації в окремих індивідах. Це знаходить виявлення, наприклад, у тому, що загальна прогресивна тенденція розвитку людини як роду може здійснюватися за рахунок відчуження і пригноблення людини як індивіда.

Зв'язок індивідуального і соціального опосередковується суспільними відносинами, що визначають соціальне положення індивідів в суспільстві, їх спосіб зв'язку з людським світом, який визначає міру реалізації соціального в індивіді. Зв'язок індивідуального і соціального визначається соціальним положенням індивідів як їх об'єктивно детермінованою належністю до тієї чи іншої соціальної групи, відношенням індивідів до культури, так і їх взаємними відносинами.

Дослідження діалектики соціально-загального і індивідуально-окремого показують, що родова сутність людини виявляється як зв'язок індивідів, які існують перш за все як предметно-діяльнісні відношення. Зміст життєдіяльності індивідів як представників роду є загальним. У той же час життєдіяльність кожного окремого індивіда не співпадає з життєдіяльністю роду. Індивід не є тотожним своєму роду, він унікальний. Цей парадокс, що полягає в уявній несумісності визначень людини як родової істоти і як самотності,

унікальності, неможливо вирішити з позицій метафізики, яка ставить бар'єр між змістом соціальної сутності людини і її вираженням в унікальній, індивідуальній формі. Але у тому й справа, що людина як рід здійснює себе через багатоманітність індивідуальних відмінностей людей. Тому індивід є не тільки одиницею роду, але й його найсуттєвішою характеристикою. У людському індивідуумі інтегруються соціально значущі риси. З одного боку, "світ людини" – це суспільне існування індивідів (адже він існує десь поза чи над індивідами), з іншого боку, "світ людини" є автономним, він є об'єктивною цілісністю, що підпорядкована об'єктивним законам.

Суперечливість системи "людина-світ" є джерелом самого розвитку як людини, так і її світу.

Потенційно людина як особистість – це безкінечна, універсальна, загальна істота, актуально вона завжди обмежена. Це протиріччя вирішується у процесі того, як індивід, розвиваючись в особистість, розширює своє буття у часі, включаючи себе у час роду (історію). Історія є процес послідовного вирішення протиріччя між потенційною безкінечністю людини і її актуальною обмеженістю та породженням цього протиріччя у нових соціально-культурних умовах. Засобом вирішення цього протиріччя є діяльність індивіда по створенню культури суспільства. Соціальна функція культури у кожний конкретний відрізок історичного часу полягає у тому, щоб привести індивідуальне буття людини у відповідність із суспільним буттям, узгодити, поєднати між собою особисте і суспільне, індивідуальне і загальне. Тобто головна соціальна функція культури полягає в такому розвитку людської індивідуальності, яка відповідає масштабам і результатам досягнутого в даний момент суспільного розвитку. Чим ширшими й багатшими є зв'язки людини з оточуючим світом, іншими людьми, тим більшими можливостями вона користується у розвитку своєї особистості, тим більш універсальною постає форма її культурного життя. Адже культура є головним показником не якогось особливо, а саме суспільного розвитку людини.

Таким чином, особистість є завжди своєрідним зв'язком унікальності і універсальності. У ній передбачають одне одного і протидіють різні "Я", що рухаються в сторону унікальності, неповторності, самостійності окремого "Я" і в сторону його універсальності,

зверненості до безкінечного світу. Щоб безкінечний універсальний світ став доступним індивіду через вузький канал його життєвої практики, для цього людський світ набуває різних форм культури як системи загальнозначущих способів життєдіяльності. А світ особистості набуває форм духовного життя, яке будується на діяльній основі і включає в себе усі суб'єктивні потенції і здібності особистості.

Освоюючи свою родову сутність у формах культури, індивід стає культурно-історичним суб'єктом, що робить історичне минуле його власним минулим, а майбутнє, як його майбутнє, за яке він відповідає. І цією подвійною залежністю визначається його діяльність у теперішньому, а також його свобода і відповідальність. У цьому випадку він перестає бути функціонером, він стає особистістю.

Зв'язок індивідуального і соціального не можна підмінити дихотомією "соціальне середовище – індивід", де соціальне постає "середовищем", що ззовні впливає на індивіда. При такому роз'єднанні соціального і індивідуального обидва вони спустошуються, бо перше низводиться до анонімно-безособової соціальності, а друге – до порожнього вмістилища цієї соціальності.

У нашій літературі з проблем формування особистості має місце стереотип людини як результату соціального середовища, в якому вбачається примат суспільного над індивідуальним. Цей стереотип привів у теорії до недооцінки індивідуально-особистісного в людині, а на практиці – під прапором боротьби з індивідуалізмом – до приниження людської індивідуальності. У зв'язку з цим стає важливим акцент на цінності індивідуально-особистісних начал нашого суспільства, який орієнтував би розуміння такого зв'язку соціально-загального і індивідуально-окремого, в якому необхідною умовою реальної сили соціально-загального є повнота розкриття індивідуально-окремого. На цій методології повинні засновуватись спеціальні методики, що реалізують принцип індивідуального підходу в системі навчання і виховання. В зв'язку з чим постають такі питання: як співвіднести заздалегідь сплановану програму з індивідуальними даними, якщо формування і розвиток особистості, з одного боку, передбачає обов'язкове засвоєння певного навчального матеріалу, а з другого – повинно спиратися на індивідуальну самостійність і індивідуальну виключність кожного, хто навчається. У вирішенні цих питань необхід-

но спиратися на принцип єдності соціально-загального і індивідуально-окремого, який орієнтує на те, що розкриття індивідуальних можливостей людини можливе тільки через реалізацію соціально-загального, а реалізація соціально-загального досягається тільки через здійснення індивідуально-окремого. Цей принцип націлює на подолання будь-якої однобічності: як абсолютизацію і поклоніння індивідуально-природним даним людини, так і на їх ігнорування.

Висновки

1. Соціально-психологічний підхід в розгляді особистості полягає в розгляді “соціальності” особистості як результату взаємовідносин індивіда з конкретною соціально-історичною спільнотою: не просто особистість в спільноті (групі, колективі, етносі і т.п.), а саме результат, який отримано від взаємовідносин особистості з конкретною групою.

2. “Соціальність” особистості, розглянута з точки зору тих властивостей і якостей, які є вираженням обов’язкових вимог до неї з боку конкретної соціально-економічної системи, виявляється у функціонуванні соціально-історичних типів особистості. Жодне суспільство не могло б існувати, якщо індивіди не засвоїли б у процесі соціалізації певної одноманітності дій і вчинків, якби воно не упорядкувало поведінку багатьох індивідів у потрібному йому напрямку, формуючи у них певні загальні їм усім характерні риси.

3. Соціально-історичний тип особистості визначається в дослідженнях психологів здебільшого поняттям “соціальний характер” (Е. Фромм, О. Лазурський, Б. Братусь). “Соціальний характер”, за Е. Фроммом, – це та сукупність рис характеру, яка є у більшості членів однієї соціальної групи і виникла в результаті загальних для них переживань і загального способу життя.

Якщо ми хочемо найбільш повно зрозуміти одного індивіда, то потрібно звертати увагу на його відмінності, які виникають за рахунок випадкових факторів народження і життєвого досвіду, оскільки ці фактори різні для різних бачень. Якщо ми хочемо зрозуміти, яким чином людська енергія спрямовується в певне русло і працює в якості виробничої сили в умовах певного суспільного устрою, то головну увагу потрібно приділяти соціальному типові.

4. Соціальний тип особистості виконує функцію “зразка”, “норми” поведінки, а також “матриці”, на основі якої формуються індивідуальні риси особистості певної соціально-історичної епохи.

5. Модель соціального типу особистості є засобом визначення рівня соціалізованості людини, а також критерієм дорослості.

6. Соціальний тип особистості є історичним явищем і виникає та змінюється в процесі динамічної адаптації людських потреб до певного способу життєдіяльності.

7. В умовах трансформації суспільства, коли одночасно співіснують нове і старе, формується новий соціальний тип особистості, для якого характерним є, з одного боку, підсвідоме засвоєння архетипів старого суспільства, яке вже відмирає, а з іншого – нових цінностей, інтересів, що обумовлені новим життєвим простором.

8. Одночасне існування багатьох цінностей, жодна з яких не є чітко структурованою нормативною моделлю, утруднює ситуацію сприйняття соціальних норм, ускладнюючи процес соціалізації. Такі умови вимагають нової “техніки існування”, сутність якої полягає в тому, що планування діяльності в соціальній сфері вимагає від особистості, по-перше, врахування швидких темпів змін соціальної реальності, а, по-друге, високої особистої толерантності до невизначеності. Така “техніка існування” передбачає розгляд формування особистості як, процесу, в результаті якого формується уміння орієнтуватись у непередбачених ситуаціях.

9. Закономірності формування соціального типу особистості необхідно враховувати в усіх ланках процесу цілеспрямованого виховання.

Основні терміни і поняття

Адаптація, архетипи суспільства, базисна особистісна структура, групоцентристська орієнтація, гуманістична орієнтація, динамічна адаптація, індивід, індивідуальність, індивідуалізація, історичність соціального типу особистості, критерій соціальної зрілості особистості, міра соціальності особистості, особистість, онтогенез, онтогенетичний аспект соціалізації, принцип індивідуального підходу, психосоціальний тип особистості посттоталітарного суспільства, рівні структури особистості, радянський тип особистості, рекапітуляція,

ресоціалізація, ригідність, ринкова орієнтація, соціальність, соціальність особистості, соціальний тип особистості, соціальний характер, соціальна зрілість особистості, світ людини, система “людина-світ”, соціальне середовище, типізація, тип культури, філогенез, філогенетичний аспект соціалізації, функції соціального типу особистості, егоцентрична орієнтація, етнокультурний тип особистості.

Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Дайте визначення поняттю “соціально-історичний тип особистості”.
2. Яке значення для наук про людину має типологія особистостей? Скористуйтеся відповіддю К. Юнга на це запитання.
3. Охарактеризуйте основні положення концепції “соціального характеру” Е. Фромма.
4. Яке значення “Психології характеру” М.Д. Левітова у вітчизняних розробках проблеми соціального типу особистості?
5. Концепція типів соціального характеру Б.С. Братуся
6. Визначення Б.С. Братусем домінуючих установок в різних типах особистостей.
7. Дайте характеристику соціального типу особистості пост-тоталітарного суспільства (за Б.С. Братусем).
8. Обґрунтуйте своє розуміння історичності особистості.
9. Як Ви розумієте поняття “динамічна адаптація”?
10. Назвіть архетипи старого суспільства і їх вплив на особистість (за І.А.Акчурінім).
11. Дайте характеристику “ринкової орієнтації характеру” (за Е.Фроммом).
12. Які показники перехідного стану формування нового типу особистості відмічає К.Хорні?
13. Що розуміється під “ною технікою існування” як умовою подолання кризових станів особистості?
14. В якому смислі застосовується поняття “ресоціалізація”?
15. В чому полягає наукове значення аналогії онтогенетичного розвитку особистості з філогенетичним?

16. Чи згодні Ви з тим, що поняття “соціальна зрілість особистості” і “соціально-історичний тип особистості” збігаються? Обґрунтуйте свою відповідь.

17. В чому полягає регулятивна та детермінуюча функції соціального типу особистості?

18. Покажіть на прикладах, що поняття “соціальний тип особистості” є ключем для розуміння суспільних процесів.

19. Дайте визначення поняттю “індивідуальність”. Співставте поняття “людина”, “індивід”, “індивідуальність”, “особистість”.

20. Яке значення для розуміння взаємозв’язку індивідуального і соціального в людині має сформульований Гегелем принцип діалектики загального і одиничного, об’єктивного і суб’єктивного?

21. В чому виражається суперечливість індивідуального і соціального в системі “людина-світ”?

22. В чому полягає принцип індивідуального підходу в системі навчання і виховання?

Література

1. Акчурин И.А. Типология и идентификация личности // Вопр. философ. – 1994. – № 5.
2. Анциферова Л.И. Психология повседневности: жизненный мир личности и «техника» ее бытия // Психол. журнал. – 1993. – № 2.
3. Братусь Б.С. Психология. Нравственность. Культура. – М., 1994.
4. Бондаренко Л.И. Основные этапы становления сознания. (Логическое и историческое в развитии сознания). – К.: Вища школа, 1979.
5. Гегель Г.В. Феноменология духа: В 14 т. – Т. 4. – М., 1977.
6. Головаха Е.И., Бекешкина И.Э., Небоженко В.С. Демократизация общества и развитие личности. От тоталитаризма к демократии. – К.: Наукова думка, 1992. – 126 с.
7. Корнеев М.Я. Проблемы социальной типологии личности. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1971. – 152 с.
8. Крегер О., Тьюсон Дж. Типы людей. – М., 1995.
9. Кедров Б.М. О повторяемости в процессе развития. – М.: Госполитиздат, 1961. – 176 с.
10. Кон И.С. Открытие «Я». – М.: Педагогика, 1996. – 254 с.

11. Левитов Н.Д. Психология характера. – М., 1969.
12. Мерлин В.С. Очерк интегрального исследования индивидуальности. – М.: Педагогика, 1996. – 254 с.
13. Москаленко В.В. Социализация личности. – К.: Высш. школа, 1986.
14. Овчинников Б.В., Павлов К.В., Владимиров И.М. Ваш психологический тип. – СПб, 1994.
15. Психология и психоанализ характера: Хрестоматия по психологии и типологии характеров / Редактор-составитель Д.Я. Райгородский. – Самара, 1997.
16. Смирнов Г.А. Советский человек. Формирование социалистического типа личности. – Изд. 3-е. – М.: Политиздат, 1990. – 463 с.
17. Стиль жизни личности. Теоретические и методологические проблемы / Под ред. Л.В. Сохань. – К.: Наукова думка, 1992. – 100 с.
18. Теории личности в западно-европейской и американской психологии / Редактор-составитель Д.Я. Райгородский. – Самара, 1996.
19. Э.Фромм. Бегство от свободы. – М., 1990.
20. К.Хорни. Невротическая личность нашего времени. – М., 1993.
21. К.Юнг. Психологические типы. – М., 1995.

Глава 10. Теорія соціалізації особистості (загальні положення)

В широкому розумінні цього слова поняття соціалізація (лат. – *socialis*) означає розвиток людини як соціальної істоти, становлення її як особистості. По суті, соціалізація – це процес входження індивідів в суспільство через різні спільноти, колективи, групи завдяки засвоєнню норм, ідеалів, цінностей шляхом виховання та навчання.

Соціалізація стосується процесів, завдяки яким люди навчаються жити сумісно і ефективно взаємодіяти один з одним, а також якостей, яких індивід набуває в цьому процесі.

Соціалізація є надзвичайно важливим процесом як для суспільства, так і для окремих людей зокрема. В ході його не тільки людина набуває якостей, необхідних їй для життєдіяльності в суспільстві, але й відбувається становлення всього соціального досвіду, тобто світу людини. Соціалізація забезпечує спадкоємність історичного розвитку. Несоціалізованих людей не буває. Асоціальна поведінка – результат упущень в ході соціалізації.

Теорія соціалізації повинна встановити, під впливом яких соціальних факторів утворюються ті чи інші особливості особистості, механізм цього процесу і його наслідки для суспільства. Аналіз сутності соціалізації, її закономірностей, направленості і т.ін. є дуже важливим для теорії і практики управління соціальними процесами.

Знання закономірностей та механізмів процесу соціалізації особистості потрібно для створення методологічних засад організації системи виховання, яка здатна була б у ситуації швидких соціальних змін управляти умовами формування особистості як тими формами діяльності, в які включається людина на основі потреб соціально-економічного розвитку суспільства та потреб самореалізації особистості в процесі освоєння будь-яких сфер людської життєдіяльності.

Термін “соціалізація”, незважаючи на його широку поширеність і більш як столітню історію існування, не має однозначного трактування серед різних представників психологічної науки. Пов’язану з ним галузь соціального знання почали розробляти Г. Тард і Ван Женнеп. Г. Тард використовував його для позначення процесу вход-

ження індивіда до нації, народу, суспільства шляхом універсального засобу наслідування. Проблеми соціалізації дискутувались А. Валлоном і Ж. Піаже. Передумови для першого концептуального підходу були створені Е. Дюркгеймом.

Основні теоретичні напрямки дослідження процесу соціалізації

У вивченні соціалізації виокремлюються наступні напрямки.

Це, перш за все, **біогенетичний** підхід, теоретичним підґрунтям якого виступають еволюційна теорія Ч. Дарвіна і біогенетична теорія Е. Геккеля. Всі біогенетичні теорії виходять з того, що розвиток особистості визначається біогенетичними чинниками і, отже, численні типи соціальної поведінки зумовлені генетично. Соціокультурні умови лише визначають темп розкриття природжених задатків та здібностей, але не впливають на їх наявність – розвиток є дозрівання відповідно до внутрішнього плану.

Одним з найвпливовіших представників даного напрямку був американський дослідник Дж. Ст. Холл. Згідно його теорії рекапітуляції, онтогенез повторює філогенез, тобто кожна людина у своєму розвитку проходить ті стадії, що і людство в ході еволюції. Дж. С. Холл виокремив чотири основні етапи соціального розвитку: 1) етап немовляти (дитина подібна до тварини); 2) дитинство (відтворюється період мисливства і землеробства); 3) підліток (відповідає початку цивілізації, оскільки дитина здатна до навчання і підкоряється дисципліні); 4) юність (відображає перехідну епоху, період “бурі і натиску”, зародження сучасної цивілізації – людина характеризується поганою адаптацією і емоційною нестабільністю).

Іншим представником біогенетичного напрямку в аналізі процесу соціалізації був А. Гезелл. Він створив спіральну модель розвитку, яка розглядає будь-які людські здібності та вміння як такі, що виникають самі собою як результат дозрівання і не залежать від навчання і практики. Індивідуальні відмінності, які визначаються генетично, зумовлюють відмінності у процесі дозрівання окремої особистості. Модель розвитку є спіральною, оскільки, на думку А. Гезелла, деякі форми поведінки повторюються на різних вікових етапах.

Таким чином, біогенетичні теорії розглядають розвиток і соціалізацію людини як результат існування її вроджених механізмів, сформованих в ході тисячолітньої еволюції.

Соціогенетичний підхід об'єднує велику кількість етнопсихологічних, соціально-психологічних теорій та емпіричних досліджень (Р. Бенедикт, М. Мід). Головна теза підходу полягає в тому, що різні типи особистості є продуктом різних культур. Культура при цьому виконує функцію стандартизації: інтегровані в особистості соціокультурні елементи стають для людини нормою (стандартом) відчуття, мислення і дій. Соціалізація відіграє інтегруючу функцію: на основі стандартів соціального мислення і дій у людини формується почуття належності до даної соціокультурної спільноти. Соціокультурні умови визначають напрямок розвитку дитини. Головним результатом соціалізації є адаптація людини до культури, в якій вона живе. Серед соціологічно орієнтованих концепцій соціалізації найбільший інтерес представляє символічний інтеракціонізм Дж. Міда, в якому робиться наголос на взаємодії індивіда зі своїм соціальним оточенням.

На думку інтеракціоністів, людина осягає світ через символічні значення, вони набуваються людиною в ході соціалізації в результаті участі у численних інтеракціях. Головним результатом соціалізації є розвиток самосвідомості (*self*), яка має соціальну природу і формується у процесі взаємодії з Іншими. У соціальному розвитку людина проходить дві фази: на першій з них (*game*) вона засвоює ролі значущих Інших, а на другій (*play*) – вчиться “володіти” ролями, підпорядковувати їх. Соціальний розвиток полягає у формуванні певного рольового репертуару, причому дитина здатна стати об'єктом у власних очах настільки, наскільки вона здатна грати роль Іншого. В результаті створюється образ “узагальненого Іншого”, в якому втілюються соціальні норми.

Відправним пунктом концепції Дж. Міда є не окремий індивід, а процес соціальної взаємодії, в ході якого тільки і формуються індивідуальні якості. Символічний інтеракціонізм розглядає соціалізацію як процес засвоєння індивідом певної системи соціальних ролей, з якою пов'язані соціально-культурні зна-

чення і символи. Самосвідомість особистості, її *Я* також є похідною від спілкування. За допомогою символів дитина починає керувати власною і чужою поведінкою і здатна набувати нових значень не тільки за допомогою особистого досвіду, а через комбінації існуючих значень і аналогій з ними. Головним агентом соціалізації є первинна група, причому відзначаються функції дитячої ігрової групи у навчанні ролям і поведінці в ролі. “Прийняття ролі Іншого” – головний механізм соціалізації. Спочатку дитина орієнтується на експектації “значущих Інших” (батька, матері), але в міру розширення контактів відбувається генералізація, і об’єктом орієнтації стає “генералізований Інший”, що отожднюється Дж. Мідом з узагальненою соціальною групою.

Конкретизацією соціогенного підходу є соціально-екологічна концепція американського вченого У. Бронфенбренера, про що вже йшлося. Він вважає, що при аналізі соціалізації необхідно враховувати всю сукупність чинників навколишнього середовища і умов життя: мікро- і макросоціальне оточення, вплив засобів масової інформації, національні і культурні особливості, характеристики соціальних інститутів тощо. Розвиток особистості є результатом взаємодії об’єктивних особливостей її соціального оточення і суб’єктивних процесів та переживань. Оскільки соціальне оточення постійно змінюється, процес соціалізації не завершується ніколи.

Таким чином, соціоекологічний підхід визначає соціалізацію як складний процес, в ході якого індивід реконструює своє багаторівневе життєве середовище, відчуючи вплив всіх елементів цього середовища і взаємозв’язків між ними.

До соціогенетичного напрямку, належить також біхевіоризм. Головна теза біхевіоризму полягає в тому, що особистість у всіх своїх проявах формується навколишнім середовищем, причому більшість форм поведінки набувається шляхом науціння, тому особистість є продуктом всієї своєї власної теорії науціння. Науціння соціальним діям відбувається в результаті спостереження за поведінкою інших людей і наслідування за значущими моделями. На думку А. Бандури, процес соціалізації є, по суті, процесом моделювання. Необхідним елементом процесу науціння є підкріплення, тобто реакція інших людей на поведінку індивіда.

Загальним теоретичним підґрунтям психоаналітичних трактовок процесу соціалізації слугувала теорія З. Фрейда. Процес соціального розвитку є процесом послідовного оволодіння особистістю своєю лібідозною енергією, відкритий вияв якої суперечить нормам культури. Таким чином соціалізація є процесом оволодіння природними інстинктами за допомогою тих чи інших захисних механізмів особистості.

Неофрейдистські концепції соціалізації акцентували увагу на аналізі “Его”, як головного засобу адаптації в ході соціального розвитку особистості.

В основу когнітивістських теорій покладено положення Ж. Піаже, згідно якого психологічні новоутворення кожного вікового етапу в житті індивіда визначаються розвитком когнітивних структур. На кожній стадії розвитку мислення формуються нові навички, що визначають межі научуваності в широкому сенсі: не тільки можливість навчання тим чи іншим математичним операціям, але й можливість осягнення тих чи інших соціальних дій. Л. Колберг вважає, що соціальний розвиток індивіда є процесом осягнення ним сукупності соціальних норм і правил та підпорядкування своєї поведінки соціальним вимогам. Динаміка процесу соціального розвитку – це рух від пасивного і конформного прийняття соціальних норм до розуміння соціальних вимог як узгодження між вільними людьми, до навичок соціальної взаємодії поза рамками рольових вимог з опорою на систему універсальних моральних принципів.

Всі існуючі концепції і підходи у дослідженні процесу соціалізації можна розглядати з точки зору двох гілок: американської і французької, кожна з яких має свою специфіку. Американські дослідники схильні звужувати смисл даного поняття: соціалізація розглядається як процес навчання, шлях прийняття групових норм, адаптація. Французькі вчені розглядають соціалізацію ширше – як весь комплекс взаємовідносин між людиною та суспільством. На думку Н.В. Андреєнкової, головна відмінність американської і французької концепції соціалізації полягає в тому, що американці виходять з розуміння суспільства як організації індивідів, водночас як французи розглядають суспільство як первісне ціле. Дослідники, що займаються даною проблемою, належать до різних теоретичних шкіл і напрямків, вони працюють в галузі соціальної, дитячої психології та психології особистості.

Визначення поняття „соціалізація”

Поняття “соціалізація” має більш як столітню історію існування і є дуже поширеним. У 1956 році цей термін було внесено до реєстру американської соціологічної асоціації. У кінці 60-х років проблема соціалізації стала виступати як міждисциплінарна і увага до неї підсилася з боку спеціалістів різних наук – філософів, соціологів, педагогів і психологів.

В цей період вийшло ряд робіт вітчизняних дослідників, в яких ставиться ця проблема, зокрема обговорюється питання **визначення поняття “соціалізація”**. Останнє є дуже важливим для наукової теорії. Наука потребує чітких визначень основних її категорій, оскільки вони виконують в ній функцію інструменту дослідження. Це стосується визначення поняття “соціалізація”, яке в буденному і в науковому лексиконі тлумачиться досить розширено, що пояснюється багатогранністю самого феномену соціалізації та різноманітністю його форм. В цьому плані не можна не погодитись з Д. Берналом, який відмітив неможливість в лаконічній формі дати визначення явищу, що має дуже багато сторін, видів, форм, як це ми маємо у випадку з соціалізацією. Великі труднощі у визначенні поняття соціалізації існують ще й тому, що в історії свого розвитку, який співпадає з історією людства, соціалізація зазнала дуже багато змін. Тому в одному визначенні неможливо все це охопити. Не дивно, що взагалі в науці має місце багато різних визначень одного й того ж явища. Наукові визначення детермінуються рівнем розробки теорії. Вони змінюються, уточнюються, шліфуються у відповідності з розвитком теорії. Відсутність визначення, яке б відбивало саму суть явища, є свідченням недостатнього вивчення цього явища. В той же час, без наукових визначень, оскільки вони виконують функцію інструмента дослідження, неможлива ніяка теорія. У цьому випадку користуються так званими “збірними” визначеннями, які утворюються через перелік відомих сторін, рис, ознак або якостей явища.

Визначаючи поняття “соціалізація” різні дослідники виділяють ті чи інші сторони цього процесу в залежності від аспекту і мети, яка ставиться в дослідженні. Зміст поняття “соціалізація” деякі автори бачать в тім, що це процес “входження індивіда в соціальне

середовище, пристосування до нього, освоєння певних ролей і функцій” (Б.Д. Паригін). Інші дослідники вважають процесом соціалізації “засвоєння індивідом соціального досвіду, в ході якого утворюється конкретна особистість” (І.С. Кон).

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

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

Подібним чином розглядають соціалізацію Д. Креч, Р.С. Крачфілд, Е.Л. Баллачей, котрі, зокрема, зазначають, що вона є прийняттям особистістю переконань, цінностей і норм вищого чи нижчого статусу, характерних для групи членства, де особистість перебуває.

Т. Парсонс підкреслює, що соціалізація є динамічним процесом, пов'язаним із структурною організацією суспільства. Головний її механізм – пристосування – покликаний згладити, сублімувати конфлікти особистості й суспільства, тобто не допустити відхилень у поведінці.

Різні підходи до аналізу такого багатогранного процесу, як соціалізація, в якому діють складні соціальні, соціально-психологічні, психологічні та інші механізми, мають рацію. Тому цілком правомірним є існування багатьох окремих визначень соціалізації, які відображають певні аспекти цього процесу, виступаючи інструментами аналізу конкретних процесів формування індивіда і його особистості.

Артур Ребер, автор великого психологічного словника, виділяє такі значення, в яких вживається термін “соціалізація”:

1. Соціалізація взагалі – процес, завдяки якому індивід набуває знань, цінностей, соціальних навичок і соціальної чуттєвості, які дозволяють йому інтегруватись у суспільство і поводитись там адаптивно. Соціалізація – це життєвий досвід. Однак найчастіше цей

термін використовується стосовно процесів, завдяки яким дитині навіюються цінності суспільства і його власні соціальні ролі.

2. Процес взяття державою під свій контроль послуг, промисловості та інших інститутів суспільства на користь (вигадану) всіх членів.

3. В індустріальній (організаційній) психології – процес, завдяки якому новий член організації навчається адаптуватись до норм цієї організації і ролей, тобто орієнтуватися.

4. Відповідні результати будь-якого з вищезгаданих процесів.

Деякі автори розглядають соціалізацію як закономірність антропогенезу (С.С. Батенин), говорять також і про соціалізацію природи (Н. Калайков). У плані філогенезу процес соціалізації поширюється на всю історію розвитку людства. Це розгортання родової сутності людини, не обмежене в часі, входження до соціального середовища, пристосування до нього, яке змушений повторювати кожний окремих індивід упродовж усієї історії свого розвитку. В онтогенезі соціалізація визначається як процес оволодіння індивідом соціальним досвідом шляхом засвоєння певної системи соціальних норм, ролей і культури, перетворення дитини на активного учасника суспільного і культурного життя. В науках гуманітарного профілю соціалізація визначається як знання соціально-психологічних механізмів входження індивідів в “світ людей”, як становлення соціальності особистості в результаті засвоєння соціальних норм. Соціалізація визначається як включення індивіда в різні системи соціальних відносин, як засвоєння людиною соціального досвіду, як розвиток активності особистості.

Однак, як показує аналіз цих визначень, поняття соціалізації багатьма авторами розуміється як адаптація. **Трактування соціалізації як адаптації** в дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених є найбільш раннім. В цих визначеннях не враховується діяльнісна сутність людини, а детермінація розвитку індивіда розуміється як дія зовнішніх факторів “соціального середовища”, “соціального оточення” на внутрішній духовний світ людини, зв’язок між якими розуміється на основі дихотомії “суспільство – індивід”. В цьому випадку ігнорується те, що суспільство не існує поза людьми, як і люди поза їх суспільними відносинами. Безперечно, соціальне пристосування є важливим елементом соціалізації, адже входження

людини до будь-якої спільноти обов'язково пов'язане з певною соціально-психологічною адаптацією. Проте сама адаптація невіддільна від своєї протилежності – активності, вибіркового творчого ставлення особистості до середовища. Більшість вітчизняних психологів відзначають, що будь-який людський індивід і його психіка з самого початку соціальні. І в ході розвитку людини не тільки суспільство впливає на нього, але й людина як член суспільства – на це останнє. Він і об'єкт цих впливів, і суб'єкт, який тією чи іншою мірою впливає на суспільство. І ця залежність не однобічна, а двобічна. У зв'язку з цим має перевагу визначення поняття “соціалізація” як процесу, в якому індивід виступає передумовою всього суспільного розвитку і в той же час його результатом, процесу, який виражає єдність об'єктивного і суб'єктивного, внутрішнього, природного і суспільного, тобто всю складність, багатогранність взаємообумовленості індивіда і суспільства. Ця складність полягає в тому, що детермінація розвитку індивіда перш за все передбачає визначальну роль його діяльній природи. ***Зовнішньому впливові на індивіда протистоять його активність.***

Успішною соціалізацією може вважатися ефективна адаптація людини до суспільства і одночасно здатність певною мірою протистояти суспільству, тому, що заважає її саморозвитку і самоствердженню. Таким чином, в самому процесі соціалізації закладено внутрішній конфлікт між мірою ідентифікації людини з суспільством і мірою уособлення її в суспільстві. При порушенні цього балансу можливі два варіанти “жертв соціалізації”: конформіст і правопорушник, девіант. З точки зору соціалізації конформістом можна вважати людину, яка повністю адаптована в суспільстві і не здатна протистояти йому. Протилежним представником даної позиції можна вважати людину, не адаптовану в суспільстві, яка протистоять суспільству.

Соціалізація, будучи складним, діалектичним цілісним процесом розвитку і саморозвитку, постає як єдність двох суперечливих сторін. Не засвоївши умов середовища, не утвердивши себе в ньому, не можна активно впливати на нього. Разом з тим засвоєння соціального досвіду неможливе без індивідуальної активності самої людини в різних сферах діяльності.

Спираючись на принцип діяльнісної сутності людини, її професійної активності, Г.А.Андреева визначає **соціалізацію як двосторонній процес**, який включає в себе, з одного боку, засвоєння індивідом соціального досвіду шляхом входження в соціальне середовище, а з другого – активне відтворення системи соціальних зв'язків індивідом за рахунок його активної діяльності, активного включення в соціальне середовище. Саме це визначення соціалізації стало найбільш поширеним у вітчизняній соціальній психології. Отже, з точки зору принципу діяльності соціалізація – це процес взаємодії індивіда і суспільства, наслідком якого є конкретно-історична форма їх соціальності. Соціальність індивіда – це завжди конкретно-історичне явище, бо його основою є конкретно-історичні умови діяльності, які пред'являють свої вимоги до змісту і направленості якостей і властивостей індивідів.

Соціалізація як активне входження людини в систему соціальних відносин відбувається як розширення, примноження соціальних зв'язків індивіда із зовнішнім світом. Відомим є вислів Л.С.Виготського про те, що дитина, народившись, вже є соціальною істотою. Дитину з самого народження оточує багатогранний, складно структурований соціальний світ того суспільства, повноправним членом якого їй ще тільки доведеться стати, але без якого вона вже не може існувати. Відносини дитини і цього світу постійно змінюються: дитина оволодіває діями з предметами, в яких закріплено соціальний спосіб їх використання; надалі світ її спілкування розширюється, все більше людей в нього включається; вона пізнає все більше соціальних ролей; у неї починають складатись перші уявлення про себе як про частину цього соціального світу. Поступово оточуючий соціальний світ відкривається дитині в системі існуючих рольових взаємозалежностей, правил соціальної поведінки, культурних норм взаємодії. Згодом соціальне оточення надає дитині деякий спектр досить чітко оформлених ціннісно-нормативних моделей і зразків соціальної поведінки. На основі засвоєння цього “поля” соціокультурних норм і правил відбувається у дитини в подальшому вибір між цими нормами і формується персональна ціннісно-нормативна система.

Г.М. Андреева виокремлює **три сфери, в яких розгортається весь зміст процесу соціалізації особистості: діяльність, спілкування і самосвідомість**. Що стосується діяльності, то в процесі соціалізації “набір” діяльностей індивіда розширюється. Тобто досягаються все нові й нові види діяльності: соціалізація відбувається як засвоєння все нових і нових форм моделей рольової поведінки, в результаті чого у індивіда поступово формується орієнтація в існуючій системі соціальних ролей. Це супроводжується трьома важливими процесами. По-перше, орієнтуванням в системі зв'язків, властивих кожному виду діяльності та між різними її видами. Продуктом такого орієнтування є особистісний вибір діяльності. Як наслідок цього виникає й другий процес – центрування навколо головного, вибраного, зосередження уваги на ньому і підпорядкування йому інших діяльностей. Нарешті, третій процес – це осягнення особистістю у ході реалізації діяльності нових ролей і осмислення їх значущості. Загалом сутність перетворень у системі діяльності полягає у процесі розширення можливостей індивіда як суб'єкта діяльності.

Формування особистості як суб'єкта діяльності стає можливим завдяки розгортанню процесів сфери спілкування, тобто розширенню соціальних зв'язків індивіда, а також становленню персональної системи особистісних смислів, за якими стоїть, відповідно, орієнтація в системі предметних діяльностей, які задаються суспільством. Важлива роль в соціалізації індивіда надається розвитку і примноженню його контактів з іншими людьми і в умовах суспільно значущої сумісної діяльності.

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

Зі сферою спілкування тісно пов'язана третя сфера соціалізації – сфера самосвідомості. Завдяки спілкуванню індивід починає правильно сприймати себе і інших, що сприяє становленню в людині образу її “Я”. Саме в цій сфері відбувається формування певних структур індивіду-

альної самосвідомості, яка пов'язана з процесом самовизначення і становлення соціальної ідентичності особистості, передумовою яких є активне включення індивіда в різні соціальні спільноти.

Деякі автори (Є.Б. Весна, В.С. Мухіна) розглядають процес соціалізації як входження людини в символіку культури. В результаті соціалізації людина оволодіває не тільки системою знаків і символів, але й способами мислення, характерними для даного суспільства.

Отже, соціалізація охоплює весь процес і результати взаємодії індивіда з усією сукупністю соціальних явищ, які виявляються в ході пізнання світу і його перетворення. І, як слушно зазначає Ю.І. Семенов, у рамках цього єдиного процесу, можливо, діють специфічні закономірності, відмінні як від суто соціальних, так і від суто біологічних. Цікаву спробу подати соціалізацію як єдиний процес здійснив Є.В. Соколов, виокремивши у ньому:

- гомінізацію, тобто прилучення індивіда до роду;
- соціальну адаптацію, яка означає стандартизацію мови, жестів, сприймання морально-психологічних стереотипів, формування соціального характеру, засвоєння загальних цінностей, значень, символів;
- інкультурацію – засвоєння класичної культурної спадщини, збагачення духовного світу особистості;
- інтерналізацію, що включає розвиток специфічної ієрархії мотивів, цінностей, інтересів, формування почуття особистісної ідентичності, відповідності між різними психічними процесами і станами.

– По суті, соціалізація – це процес входження індивіда до різних спеціальностей, колективів і груп людей на підставі засвоєння норм, ідеалів, цінностей шляхом виховання та навчання. Соціальна діяльність (праця, спілкування, пізнання, гра, навчання) є головним чинником соціалізації.

Отже, зміст соціалізації визначається, з одного боку, всією сукупністю соціальних впливів, з іншого – ставленням індивіда до всього цього. В цьому плані процес соціалізації можна охарактеризувати як поступове розширення індивідом, завдяки набуттю соціального досвіду, сфери його спілкування і діяльності, як процес розвитку саморегуляції і становлення самосвідомості та активної життєвої позиції.

**Система понять „соціалізація”,
„соціальний розвиток”, „формування
особистості”, „виховання”,
„соціалізованість”, „ресоціалізація”
у теорії соціалізації особистості**

Щоб визначити зміст поняття “соціалізація”, потрібно його “розвести” з близькими до його змісту поняттями “соціальний розвиток”, “формування особистості”, “виховання”.

Розглянемо спочатку співвідношення понять “соціалізація” і “соціальний розвиток”. Одні автори вважають, що соціалізація – це певний період у розвитку людини, поки вона не стала дорослою, а “соціальний розвиток” – весь період її життя (Андреїнкова Н.В., Марков В.С.). Прибічники цієї точки зору розрізняють ці поняття, виходячи з їх обсягу. Проте, поняття “соціалізація” відрізняється від поняття “соціальний розвиток” не за обсягом, а за аспектом, а саме: означає розвиток людини в певному конкретному суспільстві, яке обумовлює появу у неї особливих рис. Адже відомо, що хоча всі риси, якості людини первісного суспільства так само соціальні, як і риси сучасної людини, однак вони відрізняються якісно. Первісній людині потрібен був такий набір якостей, який міг забезпечити її діяльність в її суспільстві, сучасній же людині потрібні зовсім інші якості.

Поняття “соціалізації” є більш конкретним у порівнянні з поняттям “соціальний розвиток” у тому розумінні, що воно виражає процес становлення у людини тих властивостей, які обумовлені історичним типом соціальної системи, в якій живе людина. З цієї точки зору людина рабовласницького суспільства буде недостатньо соціалізованою відносно феодального суспільства.

Соціалізація – явище культурно-історичне. Зміст цього процесу, стадії, конкретні механізми мають історичний характер, суттєво варіюють від однієї культури до іншої, визначаються характером соціальної системи. Можна спостерігати, як зі зміною епох, культур, типів соціальних систем змінюються і засоби цілеспрямованого впливу на особистість, бо кожна культура використовує ті засоби соціалізації, які розраховані на формування певної пове-

дінки, яка не виходить за межі даної культури. Так, в традиційних суспільствах, основним засобом формування у людини особистісних рис було дотримання встановлених традиційних зразків. Звичаї регулюють поведінку людей в цьому суспільстві від народження до смерті, не допускаючи нічого оригінального, передбачаючи дотримання завітів предків, відтворення минулих відносин у майбутньому. Пряме примушування через систему звичаїв і традицій було основним засобом цілеспрямованого впливу на особистість. Цей засіб був обумовлений самим типом культури, в якій традиції були основним її складовим елементом, і це відображало також рівень розвитку психіки самого індивіда.

З ускладненням суспільної системи стає недостатнім використання засобів соціалізації традиційного суспільства. Вони доповнюються іншими, які ґрунтуються на механізмі ціннісних орієнтацій, які передбачають не повторюваність дій, а являють собою деякі орієнтири, загальні принципи поведінки, якими індивід повинен керуватись в своїх вчинках. В сучасному суспільстві головним засобом соціалізації стає норма, яка формує певну суспільну вимогу, але не передбачає всіх обставин вчинку. Норми менш стійкі у порівнянні з традиціями і звичаями і менш консервативні.

Отже, соціальний розвиток особистості в теорії соціалізації досліджується в конкретно-історичному аспекті. Це виявляється, по-перше, в тім, що в його результаті утворюються не абстрактні соціальні риси особистості, а ті культурно-історичні, які необхідні їй для життєдіяльності в конкретному суспільстві. По-друге, в тім, що зміст, стадії, механізми соціалізації визначаються соціально-економічною структурою цього суспільства і варіюють в різні історичні періоди. В сучасних умовах відбувається ускладнення соціальних інститутів соціалізації, руйнування одних – традиційних, становлення інших – нових її форм, змінюється співвідношення сімейного і позасімейного виховання, взаємовідносини поколінь, змінюються критерії соціальної зрілості.

В зв'язку з тим, що соціалізація – це процес, який детермінується конкретними соціально-історичними умовами, його не можна вважати завершеним на якомусь етапі життєдіяльності людини. “Соціалізація” як і “соціальний розвиток” охоплюють все життя людини. Соціалізація – це не тільки формування закінче-

ності і зрілості особистісних рис, але й розвиток і модифікація зрілих форм соціальності особистості в ході включення її в систему нових зв'язків і залежностей.

Для розуміння безперервності соціального розвитку особистості важливим є розрізнення понять **“соціалізація”** і **“соціалізованість”**. Останнє визначається як відповідність людини соціальним вимогам, які пред'являються до даного вікового етапу, як наявність особистісних і соціально-психологічних передумов, які забезпечують нормативну поведінку, або процес соціальної адаптації. Порівняно з поняттям “соціалізованість”, “соціалізація” є більш широким поняттям, яке включає в себе, окрім соціалізованості, готовність переходу в нові ситуації соціального розвитку.

Зміна соціально-економічних умов вимагає від особистості сформованої готовності до переходу в нові ситуації соціального розвитку, тобто “вторинного” входження особистості в суспільні відносини. В психологічній літературі таке вторинне входження визначається терміном **“ресоціалізація”**

Термін “ресоціалізація” активно використовується в соціальній психології останні два десятиліття. Вперше цей термін застосували американські соціальні психологи. А. Кеннеді і Д. Кербер для означення процесу “вторинного” входження індивіда в соціальне середовище в результаті певних “дефектів” соціалізації (ресоціалізація звільнених з місць позбавлення волі) або в результаті зміни соціокультурного оточення (ресоціалізація мігрантів). Сьогодні цей термін розуміється досить широко і поза специфікою суб'єктів процесу – як усвідомлена зміна поведінки людини в ситуації очевидного соціального неуспіху.

Про ресоціалізацію можна говорити і тоді, коли мається на увазі процес формування в особистості здатності орієнтуватися і діяти в непередбачених, невизначених ситуаціях. Такі ситуації виникають постійно в умовах швидких змін сучасного суспільства. Ці умови вимагають від особистості сформованої готовності до переходу в нові і нові ситуації соціального розвитку. Формування в особистості такої готовності є дуже важливим в умовах трансформації суспільства. В цих умовах важливим результатом соціалізації є формування в особистості окрім нормативної поведінки таких рис, як:

- здатність до адекватного сприйняття нових соціальних вимог;
- вибіркоче ставлення до соціальних впливів;
- низька соціальна ригідність;
- сформованість особистісних передумов для виконання задач наступного етапу соціалізації.

Слід розрізняти також поняття **“соціалізація”**, **“формування особистості”**. У вітчизняній літературі поширена думка відносно того, що соціалізація індивіда – це і є процес формування особистості. На наш погляд, ці поняття не слід ототожнювати.

Відмінність між поняттями **“формування”** і **“соціалізація”** полягає в тому, що поняття **“формування особистості”** відображає процес становлення і розвиток особистості під кутом зору породження, складання, набуття закінченості і зрілості її особистісних рис, в той час як поняття **“соціалізація”** фіксує не тільки процес складання, становлення, але й розвиток зрілих форм соціальності індивіда, їх модифікацію в ході включення особистості в систему нових зв'язків і залежностей. Тобто, поняття **“соціалізація”** відображає більш універсальні процеси становлення і розвитку особистості у порівнянні з поняттям **“формування”**.

Необхідно також розрізняти поняття **“соціалізація”** і **“виховання”**. Поняття **“виховання”** вживається в широкому і вузькому значенні. В вузькому значенні виховання означає процес цілеспрямованої дії на розвиток особистості з метою підготовки її до виробничої, суспільної і культурної діяльності.

Наголос тут ставиться на цілеспрямованості процесу. Поняття **“виховання”** у вузькому смислі відрізняється від поняття **“соціалізація”**, смисл якого розповсюджується не тільки на цілеспрямовані, але й на стихійні процеси, які діють на особистість, за обсягом.

В широкому значенні виховання – це вплив на людину всієї соціальної дійсності з метою засвоєння нею соціального досвіду. Зовнішній вплив соціокультурного середовища в процесі соціалізації здійснюється на індивіда через інститути соціалізації, якими є, перш за все, такі соціальні інститути, як сім'я, система освіти і виховання, засоби масової інформації, ідеологія. Ці інститути виступають своєрідними трансляторами соціального досвіду від покоління до покоління.

Людина як особистість сама створює суспільні відносини, але перш ніж вона стане особистістю, їй доводиться пройти шлях соціа-

лізації в різних групах. Залежно від ролі та місця, яке вона посідає в них, формуються певний тип особистості та її структура.

Зміст соціалізації залежить і від такого важливого параметра, як соціальні інститути – системи спеціально створених або таких, що природно склалися, установ і органів, функціонування яких спрямоване на розвиток індивідів, насамперед шляхом освіти і виховання. До них належать сім'я, дошкільні установи, школа, неформальні групи, офіційні організації тощо. Ефективність соціалізації зумовлюється їх моральним, культурним та економічним станом.

Інститути соціалізації – це відносно стійкі типи і форми соціальної практики, завдяки яким організується процес соціалізації особистості в рамках соціальної системи суспільства. Функціонування цих інститутів визначається, по-перше, системою норм, які регулюють певну поведінку індивіда; по-друге, наявністю засобів і умов, що забезпечують успішне виконання нормативних наказів і здійснення соціального контролю; по-третє, інтеграцією інституту в соціально-політичні, ідеологічні і ціннісні структури суспільства, що дозволяє узаконити формально-правову основу функціонування того чи іншого інституту.

Соціалізація – це результат взаємодії численних обставин. Саме їх сукупний вплив вимагає від людини певної поведінки і активності. Обставини, за яких створюються умови для перебігу процесів соціалізації, називаються чинниками соціалізації.

У вітчизняній і зарубіжній науці існують різні класифікації чинників соціалізації. А.В. Мудрик виокремлює три групи чинників соціалізації: 1) макрочинники (космос, планета, світ, країна, суспільство, держава); 2) мезочинники (етнос; місце і тип поселення – регіон, село, місто; засоби масової комунікації – радіо, телебачення, газети тощо); 3) мікрочинники (сім'я, групи ровесників, учбові, професійні, громадські групи тощо). Хоча поняття “**соціалізація**” за своїм обсягом співпадає з поняттям “**виховання**”, коли останнє розуміється в широкому сенсі, проте ці поняття відрізняються за своїм змістом. У понятті “виховання” акцентується увага на ролі зовнішнього впливу у розвитку особистості, мається на увазі відтінок односторонності. В понятті “соціалізація” підкреслюється двосторонність процесу, взаємодія індивіда і соціальних умов життя людини і суспільства, внаслідок чого відбувається розвиток як окремої людини, так і людства в цілому.

Форми соціалізації

Відмінність понять “соціалізація” і “виховання” особистості не означає їх протиставлення, оскільки соціалізація індивіда включає як соціально-контролюючі процеси цілеспрямованого впливу на особистість (виховання), так і стихійні, спонтанні процеси, які впливають на її формування. У зв’язку з цим потрібно розрізнити **направлену і ненаправлену (стихійну) форми соціалізації**.

Направлена форма соціалізації (або виховання) – це спеціально розроблена певним суспільством система засобів впливу на людину з метою формування її особистості у відповідності з інтересами цього суспільства.

Цілеспрямоване виховання – це процес впливу вихователя на вихованця, що являє собою свідомо організовану запрограмовану і спеціалізовану діяльність суспільства з метою формування у людей необхідних і корисних для них поглядів, почуттів, рис характеру, психічних і фізичних якостей. Це процес систематичного цілеспрямованого впливу на фізичний і духовний розвиток особистості з метою підготовки її до виробничої суспільної і культурної діяльності. Виховання включає систему навчання, освіти й ідеологічного впливу.

Ненаправлена, або стихійна форма соціалізації – це так би мовити “автоматичне” виховання певних соціальних навичок у зв’язку з постійним перебуванням індивіда в безпосередньому соціальному оточенні.

Безпосереднє соціальне оточення індивіда – надзвичайно складний і різноманітний світ. Сукупність різних груп, що складають сферу спілкування індивіда, їх особливості, неоднаковість рівня соціального розвитку, практики соціальних зв’язків і відношень всередині них у неоднаковій психологічній атмосфері, пред’являють різні вимоги до особистості. Дослідження механізму соціалізації особистості приписує необхідність різностороннього дослідження всього комплексу впливів на неї різних соціальних груп.

Специфіка безпосередніх життєвих умов індивіда полягає в тому, що вони опосередковують вплив цілісної соціальної системи на особистість, конкретизують суспільні відносини в їх безпосередньому спілкуванні.

Цілеспрямована (виховання) і стихійна – це дві основні форми соціалізації, які мають свої особливості. Ці форми соціалізації взаємопов'язані, взаємообумовлені. Питання про їх співвідношення розроблене ще недостатньо. Деякі дослідники, співставляючи направлену і стихійну форми соціалізації, віддають перевагу першій з них, доводячи, що стихійна форма детермінована в основному мікросередовищем і тому більш характеризується наявністю старого. Тому засвоєння вже віджитого може спричинити серйозну безпеку соціальному середовищу, зокрема, появу відносно великої кількості осіб, які відхиляються від необхідних морально-етичних норм у бік соціальної патології. Існує також протилежна думка. Багато хто з дослідників вважає, що стихійна форма соціалізації сприяє засвоєнню індивідом нового, бо саме в мікросередовищі перш за все з'являються фактори, що відображають зміни в соціальних умовах, саме це забезпечує розвиток у індивіда нових якостей, які не передбачені старими нормами. Проте не має рації перебільшувати значення будь-якої однієї форми соціалізації, бо така абсолютизація неодмінно спричиняє перекося в системі виховання, про що засвідчує, наприклад, досвід неузгодженості стихійної і цілеспрямованої форми соціалізації (розходження слова і справи) або практика абсолютизації цілеспрямованого виховання, яке зводиться лише до навчання. Ототожнення різноманітного за формами процесу соціалізації з “виховуючим навчанням” в педагогічній практиці призвело до того, що головним засобом формування особистості проголошувались знання, а весь багатогранний процес духовного розвитку людини був відданий фактично на відкуп вихованню словами. Це, звичайно, не могло не викликати багато труднощів у виховному процесі.

Сама практика з усією гостротою зробила необхідним вивчення процесу формування особистості у всій повноті і різноманітності його форм. Дослідники відмічають, що в процесі соціалізації обов'язково повинно здійснюватись два основних засоби засвоєння культури: один з них передбачає обов'язкову вербалізацію культурної норми і розрахований на свідоме засвоєння її змісту, а другий – передбачає засвоєння культури шляхом наслідування стереотипному зразкові або психологічний тиск на особистість соціальної групи через механізм соціальних експектацій, зараження і навіювання. Я.Л. Коломінський

відмічає, що ці, здавалось би протилежні, засоби соціалізації є не стільки двома етапами, що змінюють один одного, скільки двома засобами, що завжди існують поряд в процесі пізнання людиною оточуючого світу. З віком змінюється лише їхня роль і питома вага поглинутої за допомогою кожного з них інформації. Я.Л. Коломінський вказує на те, що має місце зміщення пропорцій між рефлексивними, направленими, і нерефлексивними, стихійними засобами соціалізації як в процесі соціального онтогенезу індивідів, так і в процесі соціального філогенезу людства, різні етапи якого характеризуються не тільки співіснуванням, але й домінуванням одного з цих засобів. Ю.М. Лотман називає культуру з домінуванням позарефлексійного засобу регуляції - “культурами текстів”, а з домінуванням рефлексійного засобу “культурами граматик”, вважаючи, що основним принципом культур першого типу є звичай, культур другого – закон.

Механізми соціалізації

Важливою проблемою теорії соціалізації є дослідження ***механізмів процесу соціалізації***.

Відносно механізмів соціалізації в психології існує кілька точок зору. У психоаналітичній школі під механізмами соціалізації розуміються механізми переведення внутрішніх стимулів у соціально прийнятні форми, серед яких головну роль відіграє ідентифікація. У біхевіоризмі механізмами соціалізації прийнято вважати зовнішнє стимульне підкріплення тієї чи іншої поведінки і вчинків – наслідки.

На думку Г. Тарда, механізм соціалізації включає в себе: 1) імітацію, наслідування; 2) ідентифікацію; 3) керівництво.

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

- механізм інтеріоризації, що функціонує в процесі спільної діяльності (О.М. Леонтьєв);
- наслідування, референтна група, ідентифікація, рефлексія (А.В. Мудрик);
- навіювання, наслідування, психологічне зараження, ідентифікація, авторитет, популярність (С.А. Белічева);
- конформізм (А.Н. Сухов).

Загалом механізми соціалізації А.В. Мудрик визначає як соціально-психологічні впливи середовища, що безпосередньо сприяють інтеріоризації зовнішніх групових норм і цінностей. Всі механізми соціалізації вітчизняні психологи поділяють на три групи: 1) неусвідомлювані (навіювання, зараження, наслідування, ідентифікація); 2) усвідомлювані (референтна група, авторитет, популярність); 3) окрема група механізмів, до якої належать санкції заохочення і покарання, що застосовуються в суспільстві.

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

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

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

2. Інституційний – через певні інститути (дитячий садок, школу, засоби масової інформації (ЗМІ): преса, радіо, телебачення, Інтернет тощо). У процесі взаємодії людини з різними інститутами соціалізації відбувається на базі наростаючого накопичення нею відповідних знань і досвіду соціально прийнятної поведінки.

3. Міжособистісний – у процесі спілкування з суб'єктивно значущими особами. Даний засіб реалізується через такі механізми, як

імітація та ідентифікація (Н. Смелзер). Імітація з точки зору соціалізації розуміється як усвідомлюване прагнення дитини копіювати певну модель поведінки. Ідентифікація – як засіб засвоєння дітьми поведінки, установок і цінностей батьків як своїх власних. Ці механізми характерні для ранніх стадій соціалізації.

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

5. Стилізований – діє в рамках певної субкультури. Субкультуру прийнято розглядати як комплекс морально-психологічних рис і поведінкових проявів, які типові для людей певного віку, професійного або культурного прошарку, який загалом створює певний стиль життя. Вплив субкультури на соціалізацію людини залежить від міри референтності для індивіда тієї чи іншої групи, яка є носієм. У зв'язку з цим актуальними є питання про вплив на соціалізацію класових, етнічних і культурних відмінностей.

Отже, поняття “соціалізація” орієнтує на те, щоб розглядати процес формування особистості у всій його багатогранності, тобто як такий, що відбувається у всіх його формах. Очевидно, що до такого складного багатогранного процесу, як соціалізація, можна підходити по-різному. Історія вікової і соціальної психології має багато концепцій, точок зору, в яких представлено певний аспект процесу соціалізації і погляд на нього.

Якщо розглядати процес соціалізації з точки зору його **функцій**, то стає важливим в дослідженні соціалізації виокремлення таких аспектів. По-перше, розглядати соціалізацію як **соціальну адаптацію**. Остання означає засвоєння індивідом соціальних норм, суспільних цінностей, значень, символів, сприйняття соціальних стереотипів, стандартизацію мови, жестів, характерних для індивідів конкретного суспільства, формування соціального характеру особистості. По-друге, **процес соціалізації** можна розглядати як **інкультурацію**, тобто як засвоєння традицій певної культури суспільства з метою передачі їх наступному поколінню. По-третє, **соціалізація**

може розглядатись **як інтерналізація**, що включає розвиток у особистості специфічної ієрархії мотивів, цінностей, інтересів, формування персональної ідентичності, засвоєння спеціальних ролей. По-четверте, розглядати **соціалізацію як процес конструювання**. Цей процес відображає момент активного відтворення людиною соціального досвіду, який ним засвоєно. Результатом даного процесу стає утворення людиною образу соціального світу, частиною якого є уявлення про себе як частину цього світу. Цей образ стає для людини сконструйованою реальністю (Г.М. Андреева, 2000). Цей підхід до аналізу соціалізації дозволяє подолати традиції жорсткого детермінізму у вирішенні проблеми “індивід – суспільство”.

Отже, соціалізація в загальному своєму визначенні може розумітися як процес входження індивідів в суспільство через засвоєння людиною соціальних норм, ролей, форм спілкування і формування соціальності як головного результату соціалізації, в якій здійснюється творчість людини.

Основними механізмами соціалізації є ідентифікація, інтеріоризація, екстеріоризація, наслідування, навчання.

Основними інститутами соціалізації є сім'я, навчальні заклади, неформальні групи, офіційні організації.

Висновки

1. Поняття “соціалізація” має декілька визначень в залежності від аспекту та сторони дослідження. Під соціалізацією здебільшого розуміють процес, в ході якого людська істота з певними біологічними задатками шляхом засвоєння системи знань, норм і цінностей набуває якостей, необхідних для її життєдіяльності в суспільстві. В такому розумінні соціалізація – це процес розвитку людини як соціальної істоти, становлення її як особистості. Сутність процесу соціалізації полягає в тому, що людина, засвоюючи соціальний досвід, включається в життя суспільства.

2. Соціалізація – результат взаємодії численних чинників. Багатофакторність і складність процесу соціалізації зумовлює наявність різних підходів, теорій, а також різних визначень процесу соціалізації.

Серед підходів найпоширенішими є такі: 1) розглядання соціалізації як процесу інкультурації, тобто трансляції культурно заданих моделей поведінки, цінностей із покоління в покоління; 2) розглядання соціалізації як інтерналізації, тобто як процесу засвоєння різних модусів соціального досвіду; 3) визначення соціалізації як адаптації. В цьому підході акцентується на результаті соціалізації як досягненні потрібної соціалізованості. Всі ці підходи визначають різні моменти єдиного процесу соціалізації.

3. Поняття “соціалізація” відрізняється від поняття “соціальний розвиток” тим, що в ньому акцентується увага на конкретно-історичній формі виявлення соціальності людини, на становленні у людини тих властивостей, які обумовлені конкретно-історичним типом соціальної системи. З цієї точки зору людина первинного суспільства буде недостатньо соціалізованою відносно сучасного середовища (як і навпаки), незважаючи на те, що там і тут відбувається її соціальний розвиток.

4. В зв'язку з тим, що соціалізація – це процес, який детермінується конкретними соціально-історичними умовами, його не можна вважати завершеним на якомусь етапі життєдіяльності людини. Соціалізація – це не тільки формування закінченості і зрілості особистісних рис, але й розвиток і модифікація зрілих форм соціальності особистості в ході включення її в систему наявних зв'язків і залежностей. Для розуміння безперервності соціального розвитку особистості важливим є розрізнення понять “соціалізація” і “соціалізованість”. Останнє визначається як відповідність людини соціальним вимогам, які пред'являються до даного вікового етапу, як наявність особистісних і соціально-психологічних передумов, які забезпечують нормативну поведінку, або процес соціальної адаптації. Порівняно з поняттям “соціалізованість”, “соціалізація” є більш широким поняттям, яке включає в себе, окрім соціалізованості, готовність допереходу в нові ситуації соціального розвитку.

5. Зміна соціально-економічних умов вимагає від особистості сформованої готовності до переходу в нові ситуації соціального розвитку, тобто “вторинного” входження особистості в суспільні відносини. В соціальній психології таке “вторинне входження” визначається терміном “ресоціалізація”.

6. Поняття “соціалізація” відрізняється від поняття “формування особистості” тим, що воно відображає більш універсальні процеси становлення і розвитку особистості у порівнянні з поняттям “формування”. В той час як поняття “формування особистості” відображає процес становлення і розвиток особистості під кутом зору породження, складання, набуття закінченості і зрілості її особистісних рис, поняття “соціалізації” фіксує не тільки процес складання, становлення, але й розвиток зрілих форм соціальності індивіда, їх модифікацію в ході включення особистості в систему нових зв’язків і залежностей.

7. Необхідно розрізнити також поняття “соціалізація” і “виховання”. Поняття “виховання” вживається в широкому і вузькому значенні. У вузькому значенні виховання означає процес цілеспрямованої дії на розвиток особистості. Смісл поняття “соціалізація” розповсюджується не тільки на цілеспрямовані, але й на стихійні процеси, які діють на особистість.

В широкому значенні виховання – це вплив на людину всієї системи соціокультурного середовища. Відмінність понять “соціалізація” та “виховання”, коли останнє розуміється в широкому смислі, полягає в тім, що в понятті виховання акцентується увага на ролі зовнішнього впливу у розвитку особистості, мається на увазі відтінок односторонності. В понятті “соціалізація” підкреслюється двосторонність процесу, взаємодія індивіда і соціальних умов життя людини і суспільства, внаслідок чого відбувається розвиток як окремої людини, так і людства в цілому.

8. Оскільки процес соціалізації особистості включає як соціально-контрольовані цілеспрямовані процеси, які впливають на особистість, так і стихійні, спонтанні впливи, то потрібно розрізнити *направлену і ненаправлену (стихійну) форми соціалізації*.

Направлена форма соціалізації (виховання) – це спеціально розроблена певним суспільством система засобів впливу на людину з метою формування її у відповідності з інтересами цього суспільства.

Ненаправлена, або стихійна форма соціалізації – це, так би мовити, “автоматичне” виховання певних соціальних якостей у зв’язку з постійним перебуванням індивіда в безпосередньому соціальному оточенні.

9. Зовнішній вплив на індивіда соціокультурного середовища в процесі соціалізації здійснюється через *інститути (агенти) соціалізації*, якими є перш за все сім'я, система освіти і виховання, ідеологія, засоби масової інформації.

10. Процес соціалізації розгортається в трьох сферах, які тісно взаємопов'язані: діяльності, спілкуванні, самосвідомості.

В діяльнісній сфері процес соціалізації відбувається як розширення “набору” діяльностей, як засвоєння все нових і нових форм і моделей рольової поведінки, в результаті чого у індивіда поступово формується орієнтація в існуючій системі соціальних ролей і формування його як соціального суб'єкта діяльності.

Формування особистості як суб'єкта діяльності стає можливим завдяки розгортанню процесу соціалізації в сфері спілкування, в якій відбувається розвиток і примноження його контактів з іншими людьми і в умовах суспільнозначущої сумісної діяльності.

Зі сферою спілкування тісно пов'язана третя сфера соціалізації – сфера самосвідомості. Завдяки спілкуванню відбувається формування у людини певних структур індивідуальної самосвідомості, яке пов'язане з процесом самовизначення і становлення соціальної ідентичності особистості.

Основні терміни і поняття

Соціалізація, соціалізованість, ресоціалізація, десоціалізація, соціальний розвиток, формування особистості, виховання, форми соціалізації, стадії соціалізації, інститути соціалізації, механізми соціалізації, адаптація, інкультурація, соціальна ідентичність особистості, ідентифікація.

Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Чи мають право на існування різні визначення поняття “соціалізація”?
2. “Розведіть” поняття “соціалізація”, “соціальний розвиток”, “формування особистості”, “виховання”.
3. Яке смислове значення має поняття “соціалізованість” в теорії соціалізації?

4. Чи можна сказати, що “ресоціалізація” – це соціалізація особистості в умовах трансформації суспільства?
5. Які форми соціалізації виділяються дослідниками і як вони співвідносяться в процесі соціалізації?
6. Яку роль в процесі соціалізації виконують такі інститути соціалізації, як сім'я, система освіти і виховання та ЗМІ?
7. Розкрийте зміст процесу соціалізації через розглядання його в таких сферах, як діяльність, спілкування і самосвідомість.

Література

1. Абельс Х. Интеракция, идентификация, презентация (введение в интерпретативную социологию). – СПб, 1999. – С. 101-137.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. – М., 1994. – С. 240-251.
3. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. - СПб., 2002. - С. 361-391.
4. Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А. Социальная психология личности. Учебн. пос. – М. Аспект–Пресс, 2001,– 301 с.
5. Ковалева А.И. Социализация личности: норма и отклонение. – М., 1996. - 223 с.
6. Кон И.С. Социология личности. – М, 1967.
7. Корнев М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія. – К., 1995. – С. 234-266.
8. Лавриченко Н.М. Педагогіка соціалізації: європейські абрисы. – К., 2000.
9. Лукашевич Н.П. Социология воспитания. – К., 1996. - 180 с.
10. Москаленко В.В. Социализация личности. – К.: Вища школа, 1986. - 200с.
11. Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории. – М.: Мысль, 1971. – 350 с.
12. Реан А.А. Социализация личности // Психология личности в трудах отечественных психологов. – СПб., 2000. – С. 360-365.
13. Циба В.Т. Соціологія особистості: системний підхід. – К., 2000. - 150 с.
14. Шибутани Т. Социальная психология. – Ростов на Дону, 1998. – С. 396-508.

Глава 11. Проблема стадійності процесу соціалізації

Проблема стадійного розвитку особистості є однією з центральних теоретичних проблем в науках про людину.

Розвиток є головним способом існування людини впродовж її життєвого шляху. Людина не може жити не розвиваючись. Розвиткові людини притаманні специфічні закони, що характеризують внутрішню логіку становлення її як особистості. Розвиваючись, особистість постійно будує і перебудовує свій життєвий світ, створюючи його через структурування зовнішньої реальності відповідно до внутрішньої своєї структури. В науках про людину існують два різних погляди на процес розвитку людини в цілому. Перший полягає в тім, що розвиток людини є безперервним, він іде не зупиняючись, рівномірно, а тому не існує чітких меж, які відділяють один етап розвитку від іншого.

Згідно іншого погляду, розвиток людини є дискретним, відбувається нерівномірно (то прискорюється, то уповільнюється), а тому є підстави виділити етапи розвитку (стадії), які якісно відрізняються один від одного. Найбільш поширеною є точка зору про стадійний розвиток людини. Соціалізація – це стадійний процес, який починається з народження людини і продовжується все життя. Стадійність означає, що одні періоди розвитку послідовно змінюються іншими, до того ж ця послідовність носить незворотний і водночас непередбачуваний характер. Новий стан готується попереднім і змінюється наступним. Кожен з цих станів, періодів триває певний час, протягом якого відбуваються якісні і кількісні зміни, і, разом з тим, в кожному періоді зберігаються відносно стійкі, характерні саме для нього якості, що відрізняють його від інших.

Розвиток особистості є результатом цілої системи впливів, які змінюють спосіб детермінації подальшого розвитку. Складна взаємодія біологічних, психологічних і соціальних детермінант розвитку, їхня відносна автономність і взаємовплив задають траєкторію життєвого шляху.

Психологи (Виготський, Вернер) описали основні **ознаки розвитку**. Найбільш суттєві такі: диференціація, розчленовування елемента, який раніше був єдиним; поява нових сторін, нових елементів в самому розвитку; перебудова зв'язків між сторонами об'єкта. В результаті кількісного росту цих ознак відбуваються якісні зміни в процесі психічного розвитку як перехід від одного етапу до іншого, від однієї вікової стадії до іншої. На кожній стадії існує якийсь головний, провідний фактор, який визначає процес розвитку на цій стадії.

Всі люди, незалежно від індивідуальних особливостей, обов'язково проходять через кожен етап розвитку, не пропускаючи жодної і не забігаючи вперед.

Концепція стадійності Ж. Піаже

Одним з перших висунув гіпотезу про існування стадій розвитку людини видатний швейцарський психолог **Жан Піаже**, дослідження якого в галузі загальних закономірностей розвитку інтелекту є вищим досягненням психології ХХ ст. Його теоретична система розвитку інтелекту, навколо якої пов'язано інші проблеми психічного розвитку людини, склала основу сучасної теорії стадійності соціалізації особистості. Жан Піаже створив Женевську школу генетичної психології, яка вивчає розвиток мислення дитини.

Термін *генетичний* введено в психологію у другій пол. ХІХ ст., до того, як біологи почали його використовувати у вузькому значенні. Термін **“генетична психологія”** стосується індивідуального розвитку, онтогенезу. Висловлювання “генетична психологія” означає, що психічні функції розглядаються в процесі формування, тому “генетична психологія” це не синонім “дитяча психологія”. Генетична психологія – це психологія, яка розглядає особливості людини в процесі її розвитку. Виходячи з перспективи створення генетичної епістемології (науки про походження і розвиток наукового знання), Піаже перевів традиційні питання теорії пізнання в галузь психології і їх експериментального вирішення.

Які задачі вирішує генетична психологія? Ця наука вивчає, як відбувається перехід від одних форм інтелектуальної діяльності до інших, від простої структури розумової діяльності до більш складної,

і які причини цих структурних перетворень. Вона вивчає схожість і відмінності між психічним життям дитини і дорослої людини. Генетична психологія досліджує, як формуються у дитини фундаментальні поняття: об'єкт, простір, час, причинність. Вона вивчає уявлення дитини про явища природи: чому сонце, місяць не падають, чому хмари рухаються, чому дує вітер, а річки течуть і т.ін. Піаже цікавиться особливостями дитячої логіки і механізмами пізнавальної діяльності дитини, які приховані за зовнішньою картиною її поведінки.

Отже, він досліджував зв'язок між мисленням дитини і реальністю, яка нею пізнається. Об'єкт існує незалежно від суб'єкта. Але щоб пізнати об'єкт, дитина повинна здійснити діяльність з цим об'єктом, тобто трансформувати об'єкти: перемішувати, комбінувати, віддаляти і т.ін., перетворювати їх.

Ідея трансформації – це перша центральна ідея теорії Піаже. Джерело пізнання не в “суб'єкт” і не в “об'єкт” – це взаємодія між об'єктом і суб'єктом. З самого початку дитина набуває досвіду на основі дій: сліdkує очима, повертає голову, досліджує ротом, руками, соває ногами і т.ін. Цей набутий досвід через трансформації оформлюється в схеми дій. Поняття *схема дій* – одне із найбільш важливих в теорії Піаже. Схема дій, за Піаже, – це те найбільш загальне, що зберігається в дії при багаторазовому її повторенні в різних обставинах. В широкому розумінні – схема дій – це структура на певному рівні розумового розвитку.

Отже, проблема пізнання не може розглядатись окремо від проблеми розвитку інтелекту. Ця проблема в тім, як суб'єкт здатен пізнати дійсність все більш адекватно, тобто об'єктивно.

Об'єктивність не дана дитині з самого початку, як стверджують емпірики, а для її розуміння потрібна серія послідовних конструкцій, які все більше наближуються до неї. Ідея *конструкції* – друга центральна ідея Піаже. Об'єктивне знання завжди підпорядковується певним структурам дії. Ці структури – результат конструкції: вони не дані ні в об'єктах (оскільки залежать від дій), ні в суб'єкті (оскільки суб'єкт повинен навчитись координувати свої дії). Звідки ця здатність конструювання? Суб'єкт, за Піаже, це організм, який наділений функціональною активністю пристосування. Це активність є успадкованою, вона властива всьому живому. Суб'єкту властиві

дві основні функції: **організація і адаптація**. Кожен акт поведінки організований, або інакше – являє собою певну структуру. Її динамічний аспект складає адаптація, яка в свою чергу складається із рівноваги процесів *асиміляції* і *акомодації*. Асиміляція – це включення нового об'єкта в уже існуючі схеми дій. Акомодація – це пристосування схем, якими не охоплюється новий об'єкт.

Протягом всього онтогенетичного розвитку основні функції (адаптація, асиміляція, акомодація) як динамічні процеси незмінні, успадковуються, не залежать від досвіду. Структури, навпаки, складаються в процесі життя, залежать від змісту досвіду і якісно відрізняються на різних стадіях розвитку. Таке співвідношення між функцією і структурою забезпечує безперервність розвитку і його якісну своєрідність на кожній віковій стадії.

Пізнання реальності завжди залежить від пануючих мислиневих структур. Це є закон. Одне й те саме знання може по-різному оцінюватись в залежності від того, на які мислиневі структури воно спирається.

Важливим вихідним принципом дослідження для Піаже є такий, щоб розглядати дитину як істоту, яка асимілює речі, відбирає і засвоює їх згідно зі своєю мислиневою структурою. У пізнанні, за Піаже, визначальну роль відіграє не сам об'єкт, який вибирається суб'єктом, а, перш за все, домінуючі мислиневі структури суб'єкта. Від них залежить пізнання світу. Багатство досвіду, яким володіє людина, залежить від кількості і якості інтелектуальних структур, які у неї є. Розвиток – це зміна домінуючих мислиневих структур.

Найважливішим відкриттям Піаже було відкриття **егоцентризму дитини**. Егоцентризм – це центральна особливість мислення. Своєрідність дитячої логіки, дитячої мови, дитячих уявлень про світ – це наслідок егоцентричної мислиневої позиції.

Отже, відношення до дійсності в процесі пізнання визначається мислиневою позицією дитини – егоцентризмом.

Егоцентризм дитини виявляється, перш за все, реалістичною позицією дитини по відношенню до оточуючого світу. Реалістична позиція відрізняється від об'єктивної позиції. Реалізм дитини виявляється в тому, що дитина сприймає предмети такими, якими дає їй безпосереднє сприйняття. Наприклад, що місяць йде за дитиною, що тінь біжить поряд, а потім зупиняється. Піаже назвав це явище “реа-

лізмом”. Саме цей реалізм заважає дитині розглядати речі незалежно від суб’єкта, у їх внутрішньому взаємозв’язку. Це тому, що дитина не відділяє своє “Я” від оточуючого світу. Діти до певного віку не вміють розрізняти суб’єктивний і зовнішній світ. Дитина починає з того, що ототожнює свої уявлення з речами об’єктивного світу і лише поступово приходять до розрізнення їх один від одного.

Дитячі уявлення розвиваються від реалізму до об’єктивності, проходячи ряд етапів: партиципації (співпричетність), анімізма (всезагального одушевління), артифілікалізма (розуміння природних явищ за аналогією з діяльністю людини), на яких егоцентричні відношення між “Я” і світом поступово послаблюються. Поступово, крок за кроком в процесі розвитку дитина починає займати позицію, з якої вона відрізняє те, що йде від суб’єкта, і бачить відображення зовнішньої реальності в суб’єктивних уявленнях. Еволюція дитячих уявлень про світ відбувається від реалізму до об’єктивності.

Паралельно з цією еволюцією йде розвиток дитячих ідей від абсолютності (“реалізму”) до реципрокності (взаємності). Реципрокність з’являється тоді, коли дитина відкриває точки зору інших людей, коли встановлює відповідність своєї точки зору з іншими. З цього моменту вона починає бачити реальність уже не тільки як безпосередньо їй дану, а як таку, що встановлена завдяки координації всіх точок зору разом взятих. В цей період відбувається найважливіший крок в розвитку дитячого мислення, бо, за Піаже, уявлення про об’єктивну реальність – це те, що найбільш загальне, що є в різних точках зору, в чому погоджуються різні розуми між собою. Мисль дитини розвивається ще й у третьому напрямку – від “реалізму” до релятивізму. Спочатку діти вірять в існування абсолютних субстанцій і абсолютних якостей. Пізніше вони відкривають, що явища пов’язані між собою і що наші оцінки є відносними. Світ незалежних субстанцій поступається місцем світові відношень. Отже, за своїм змістом дитяче мислення спочатку є “реалістичним”, тобто таким, яке не відділяє суб’єкт від об’єкта. Далі воно розвивається у напрямку об’єктивності, реципрокності і релятивності. Це здійснюється в результаті подолання дитиною власного егоцентризму.

Важливою особливістю дитячої психіки є **феномен егоцентричної мови**. Піаже вважав, що дитяча мова егоцентрична тому,

що дитина говорить лише “зі своєї точки зору”, і, головне, вона і не намагається стати на точку зору співрозмовника. Вона не має бажання вплинути на співрозмовника і дійсно повідомити йому щось. Дитині важливим є видимість інтересу, що його слухають. Егоцентрична мова не охоплює всю спонтанну мову дитини. Коефіцієнт егоцентричної мови змінюється і залежить від двох обставин: від активності самої дитини і від типу соціальних стосунків, які встановлюються, з одного боку, між дитиною і дорослим, і, з другого – між дітьми-ровесниками. Там, де дитина сама по собі, коефіцієнт егоцентричної мови збільшується. В середовищі, де панує авторитет дорослого, коефіцієнт егоцентричної мови великий. Серед ровесників, де дискусії, де немає примушення, він знижується. Коефіцієнт вербального егоцентризму зменшується з роками. У 3 роки він найбільший: 75%. Від 3 до 6 років знижується, а після 7 років зникає.

Піаже провів багато різноманітних експериментів, які показують, що до певного віку дитина не може встати на іншу, чужу точку зору. Наглядним прикладом егоцентричної позиції дитини є експеримент з макетом з трьох гір, описаний Піаже й Інельдер. Гори на макеті різної висоти і кожна мала якусь ознаку – будинок, річку, яка спускається по схилах, сніжну верховину. Експериментатор давав досліджуваному декілька фотографій, на яких всі три гори було відображено з різних сторін. Піддослідного просили вибрати фотографію, де гори відображені так, як він їх бачить в даний момент, в цьому ракурсі. Це завдання дитина вирішувала правильно. Після цього експериментатор показував їй ляльку, яка ставилась на іншу сторону макета. Тепер на прохання вибрати фотографію, де гори відображені так, як бачить їх лялька, дитина вибирала ті, де гори зображені так, як бачить вона сама.

Відомий також тест трьох братів, застосування якого показує, що дитина до 7–8 років ще не може вірно визначати поняття, зокрема, поняття “брат”. (“У Ернеста три брата – Поль, Анрі, Шарль. Скільки братів у Поля? А у Анрі? А у Шарля?” Піаже питав, наприклад Леона “Є у тебе брати?” – “Артур”. “А у нього є брат?” – “Ні”. “А скільки братів у вас в сім’ї?” – “Двоє”. “А у тебе є брат?” –

“Один”. “А він має братів?” – “Зовсім не має”. “Ти його брат?” – “Так”. “Тоді у нього є брат?” – “Ні”.)

Феномени, що відкриті Піаже, не вичерпують всього змісту дитячого мислення. Значення експериментальних фактів, отриманих Піаже, в тім, що завдяки їм було відкрито важливе психологічне явище – мислинева позиція, що визначає відношення дитини до дійсності, яку Піаже назвав егоцентризмом. Егоцентризм показує, що зовнішній світ не діє безпосередньо на розум суб’єкта, а наші знання про світ – це не просто відбиток зовнішніх подій. Ідеї суб’єкта частково є продуктом його власної активності. Вони змінюються і навіть викривляються в залежності від пануючої мислиневої позиції.

Піаже підкреслював, що зниження егоцентризму пояснюється не прибавкою знань, а трансформацією мислиневої позиції. Розвиток – це зміна мислиневих позицій. Егоцентризм поступається місцем децентрації, більш досконалій позиції. Перехід від егоцентризму до децентрації характеризує розвиток пізнання людини. Піаже називає це законом розвитку.

Що рухає цим процесом? Для того, щоб подолати егоцентризм, потрібні дві умови: 1) усвідомити своє “Я” в якості суб’єкта і відокремити суб’єкт від об’єкта; 2) координувати свою власну точку зору з іншими, а не розглядати її як єдино можливу.

Розвиток знань про себе виникає у дитини, за Піаже, із соціальної взаємодії. В соціальній взаємодії (суспільстві) можна виділити два крайніх типи взаємовідносин індивідів: 1) відносини примушування; 2) відносини кооперації. Відносини примушування нав’язують дитині систему правил обов’язкового характеру. Цей тип відносин особливо характерний у сфері стосунків дитини і дорослих. Відносини примушування не сприяють зміні мислиневої позиції. Навпаки, через примушування виникає “реалізм” моральний і інтелектуальний, чисто зовнішні уявлення про правила. Коли дитина констатує нове поняття, користуючись мовою дорослих, то це поняття залишається цілком дитячим, бо дитина змінює його у відповідності зі своєю мислиневою структурою.

Для того, щоб усвідомити своє “Я”, необхідно звільнитись від примусу, необхідна взаємодія думок. Тільки індивіди, які вважають себе рівними, можуть здійснювати “розвиваючий” взаємний контроль. Такі відносини з’являються з моменту встановлення кооперації серед дітей. Завдяки встановленню відносин кооперації відбувається усвідомлення існування інших точок зору. Внаслідок цього формуються логічні норми.

Перехід від егоцентричної позиції до об’єктивної обумовлюється соціалізацією. За Піаже, соціалізація – це процес адаптації до соціального середовища, який полягає в тім, що дитина, досягнувши певного рівня розвитку, стає здатною до співробітництва з іншими людьми завдяки поєднанню і координації своєї точки зору і точок зору інших людей. Такий перелом в розвитку настає у віці 7–8 років.

Великим досягненням Піаже в галузі дитячої психології (після егоцентризму) була гіпотеза про існування **стадій інтелектуального розвитку**.

Розвиток, за Піаже, це перехід від нижчої стадії до вищої. Попередня стадія завжди підготовляє наступну. Так, конкретні операції слугують основою формальних операцій і складають їх частину. В розвитку відбувається не просто заміна нижчої стадії на вищу, а інтеграція раніше сформованих структур. Попередня стадія перебудовується на більш високому рівні. Кожна стадія характеризується своєю специфічною структурою, але всі стадії мають загальні функціональні механізми – асиміляції і аккомодатії.

Порядок послідовності стадій є незмінним. Можна передбачити, що цей порядок обумовлено фактором визрівання. Однак, як підкреслював Піаже, порядок стадій не містить в собі ніякої успадкованої програми. Визрівання пов’язано лише з можливостями розвитку. Ці можливості потрібно ще реалізувати. В процесі розвитку безперервно відбувається конструкція нового. Вік, в який з’являються структури рівноваги, може варіювати в залежності від фізичного і соціального оточення.

В умовах вільних взаємовідносин і дискусій дологічні уявлення швидко замінюються раціональними уявленнями, але вони зберігаються довше у відносинах, основаних на авторитеті. Стадії інтелектуального розвитку, за Піаже, можна розглядати як стадії психічного розвитку в цілому. Піаже вивчав різні психічні функції (пам'ять, сприйняття, афекти) на кожному рівні розвитку, але всі психічні функції він розглядав у їх відношенні до інтелекту. На відміну від інших класифікацій психічного розвитку в центрі системи Піаже стоїть інтелект. Розвиток інших психічних функцій на всіх етапах підпорядковано інтелекту.

Генетична психологія Жана Піаже, його теорія стадій психологічного розвитку, яку він створив на основі аналізу розвитку інтелекту особистості, і стали поштовхом для розробки спеціалістами в різних галузях наук про людину класифікацій вікових стадій. На сьогодні існує чисельна кількість класифікацій вікової періодизації людини.

Проблема стадійності розвитку людини в науці. Концепція стадій розвитку особистості в психоаналізі

Недостатня розробленість методів для визначення критеріїв, за якими виділяють ті чи інші періоди в житті людини, а також відсутність міжнародної системи одиниць, що характеризує дати життєвого циклу людини, є однією з причин існування різноманіття цих класифікацій. Існують різні схеми вікової ***періодизації розвитку людини в залежності від застосування критеріїв***, на підставі яких простежуються особливості кожного періоду. Так, в педагогіці поширеною є класифікація за ступенями суспільної освіти і виховання: передшкільний, дошкільний і шкільний (молодший, середній, старший) віковий період. Ця класифікація ґрунтується на практичних вимогах державної системи освіти підростаючого покоління. В психології використовується вікова періодизація за домінуванням одного з видів діяльності людини (гри, навчання, праці). Періодизація за психофізіологічними ха-

характеристиками розвитку включає такий ланцюжок фазних перетворень життєвого циклу людини, як: вік немовляти, раннє дитинство, дитинство, отрочтво, юність, молодість, середній вік, літній вік, старий, старечий вік. В залежності від критерію можна виділити **три групи періодизації**: перша група – це періодизація за зовнішньою ознакою; друга група – це періодизація, критерієм якої є якась одна ознака розвитку людини; третя група – це періодизація за декількома ознаками розвитку.

Для першої групи є характерним побудова періодизації на основі зовнішнього, непов'язаного з самим процесом розвитку, критерію. Прикладом є періодизація В. Штерна, згідно з якою онтогенез повторює у згорнутому вигляді філогенез. Або періодизація Рене Зоззо. В ній етапи дитинства співпадають зі ступенями системи виховання і навчання дітей: стадія дитинства (до 3-х років); дошкільного віку (3 - 6 років) – це виховання в сім'ї або в дошкільних закладах. Далі – стадія початкової шкільної освіти (6 - 12 років); стадія навчання в середній школі (12 - 16 років), коли дитина отримує загальну освіту і пізніше – стадія вищої освіти.

У другій групі періодизації використовується не зовнішній, а внутрішній критерій. Цим критерієм стає якась одна сторона розвитку. До цієї групи періодизацій належить, наприклад, теорія стадій розвитку дитини П.П. Блонського. Він вибрав об'єктивну, доступну для спостереження, пов'язану з суттєвими особливостями конституції зростаючого організму ознаку – появу і зміну зубів. Дитинство ділиться на три епохи: беззубе дитинство (до 8 місяців – 2 - 2,5 років); дитинство молочних зубів (до 6,5 років); дитинство постійних зубів (до появи зубів мудрості).

В **психоаналізі** в основу стадій розвитку індивіда покладено такий критерій як зміна дитячої сексуальності. Зігмунд Фрейд вважав, що сексуальний розвиток визначає розвиток всіх сторін особистості і може служити критерієм вікової періодизації. Дитяча сексуальність розуміється Фрейдом як все те, що приносить тілесну насолоду: дотики, звільнення кишечника.

Стадії, пов'язані зі зміщенням ерогенних зон – тих областей тіла, стимуляція яких викликає задоволення. Оральна стадія (до 1 року) – ерогенна зона – це область губ, рота. Дитина отримує задоволення, коли ссе молоко (палець, предмет). Оскільки всі бажання малюка не можуть бути задоволеними терміново, то з'являються перші обмеження, і крім безсвідомого, інстинктивного начала особистості, названого Фрейдом “Воно”, розвивається друга інстанція – “Я”. Формуються такі риси особистості, як ненаситність, вимогливість, незадоволеність тим, що пропонується.

На анальній стадії (1 - 3 роки) ерогенна зона зміщується в слизову кишечнику. Дитину в цей час приучують до акуратності, виникає багато вимог і заборон, в результаті чого у особистості дитини починає формуватись остання третя інстанція - “Зверх-Я” як втілення соціальних норм, внутрішня цензура, совість. Розвиваються охайність, впертість, агресивність, скритність, накопичувальність та ін. риси.

Фалічна стадія (3 - 5 років) характеризує вищу ступінь дитячої сексуальності. Провідною ерогенною зоною стають геніталії. Якщо до цих пір дитяча сексуальність була спрямована на себе, то зараз діти починають відчувати сексуальну прив'язаність до дорослих людей, хлопчики до матері (Едипів комплекс), дівчата до батька (комплекс Електри). Це час найбільш суворих заборонів і інтенсивного формування “Зверх-Я”. Зароджуються нові риси особистості – самоспостереження, розсудливість та ін.

Латентна стадія (5 - 12 років) немов би тимчасово перериває сексуальний розвиток дитини. Потяги, які виходять з “Воно”, добре контролюються. Дитячі сексуальні переживання витісняються і інтереси дитини спрямовуються на спілкування з друзями, шкільне навчання та ін.

Генітальна стадія (12 - 18 років) відповідає власне статевому розвитку дитини. Об'єднуються всі ерогенні зони, з'являється бажання до нормального сексуального спілкування. Біологічне начало “Воно” підсилює свою активність, і особистості підлітка доводиться боротись з його агресивними імпульсами, використовуючи механізми психологічного захисту.

Теорія стадій розвитку особистості в культурно-історичній теорії. Основні закони розвитку дитини за Л.С. Виготським

Як уже відмічалось, до третьої групи періодизацій належать теорії стадійного розвитку людини, які виділяють стадії на основі декількох ознак розвитку. Ці теорії розвивались переважно в руслі вітчизняної психології. До них належать, наприклад, ***теорії стадійного розвитку Л.С. Виготського***, Д.Б. Ельконіна.

Л.С. Виготський є засновником вітчизняної ***культурно-історичної теорії*** розвитку вищих психічних функцій, яка стала основою досліджень проблеми особистості у вітчизняних науках про людину протягом всього ХХ ст.

Основні положення теорії полягають у наступному.

1. В процесі культурно-історичного розвитку людина створила багато різноманітних знарядь і знакових систем, найважливішими з яких є інструменти для трудової діяльності, мова і системи обчислення. Завдяки їх використанню, особливо писемності, людина перебудувала всі свої психічні функції, починаючи зі сприйняття і закінчуючи мисленням.

2. Застосування знарядь праці і знакових систем в практичній діяльності знаменує початок переходу людини від безпосередніх до опосередкованих психічних процесів, де в якості засобу управління ними виступають якраз ці знаряддя і знаки. В результаті перестроюється вся психічна діяльність людини, піднімаючись на більш високий щабель порівняно з тваринами.

3. Навчання являє собою передачу дитині досвіду використання знарядь і знаків як засобів управління власною поведінкою (діяльністю) і психічними процесами.

4. Психологія і поведінка сучасної людини є результатом взаємодії двох процесів: біологічного визрівання і науління. Обидва процеси починаються відразу ж після появи малюка на світ і практично злиті в єдину лінію розвитку.

5. Всяка психічна функція в своїй генезі має дві форми: вроджену і набуту, або культурну. Перша детермінована біологічно, а

друга обумовлена історично і є опосередкованою. Вона пов'язана з використанням знарядь і знаків в якості засобів управління нею.

б. Спочатку спосіб використання знаків і знарядь демонструється дитині дорослим у спілкуванні і сумісній предметній діяльності. Спочатку знаряддя і знаки виступають як засоби управління поведінкою інших людей і лише потім перетворюються для дитини в засоби управління самим собою. Це відбувається в процесі **інтеріоризації**, тобто перетворення міжособистісної функції управління у внутрішньоособистісну.

Суттєвий внесок було зроблено Л.С. Виготським у теорію стадійності соціалізації. Критерії, на основі яких виділяються стадії розвитку індивіда у Виготського є такі: ситуація розвитку, провідна діяльність і вікове новоутворення.

Для Виготського розвиток – це перш за все виникнення нового. Стадії розвитку характеризуються віковими новоутвореннями, тобто якостями і властивостями, яких не було раніше в готовому вигляді. Проте, нове “не падає з неба”, як пише Виготський, воно з'являється закономірно, підготовлюється всім ходом попереднього розвитку.

Джерелом розвитку є соціальне середовище. Кожен крок у розвитку дитини змінює вплив на неї середовища: середовище стає зовсім іншим, коли дитина переходить з однієї вікової стадії до наступної. Виготський вводить поняття **“соціальна ситуація розвитку”** – специфічне для кожного віку відношення між дитиною і соціальним середовищем.

Як дитина взаємодіє з середовищем? Виготський виділяє дві одиниці аналізу соціальної ситуації – діяльність і переживання. Діяльність – це зовнішній план, а внутрішній – переживання. Одну й ту саму ситуацію по-різному переживають різні діти навіть одного віку, наприклад, – близнюки. Взаємодія дитини зі своїм соціальним оточенням, яке виховує і навчає її, визначає той шлях, що веде до виникнення вікових новоутворень. Соціальна ситуація розвитку змінюється з самого початку вікового періоду. До кінця періоду з'являються новоутворення, серед яких особливе місце займає центральне новоутворення, яке має найбільше зна-

чення для розвитку на наступній стадії. Як же відбувається сам процес розвитку, які його особливості?

Виготський виділив **чотири основних закони**, або особливості, **дитячого розвитку**.

Перша – **циклічність**. Розвиток має складну організацію у часі. Цінність кожного року або місяця життя дитини визначається тим, яке місце він займає в циклах розвитку: відставання в інтелектуальному розвитку на 1 рік буде дуже великим, якщо дитині 2 роки, і незначним, якщо їй 15 років. Це пов'язано з тим, що темп і зміст розвитку змінюється протягом дитинства. Періоди інтенсивного розвитку змінюються періодами затухання. Такі цикли характерні як для окремих психічних функцій (пам'ять, мовлення, інтелект), так і для розвитку психіки дитини в цілому. Вік як стадія розвитку і є таким циклом зі своїм особливим темпом і змістом.

Друга особливість – **нерівномірність** розвитку. Різні сторони особистості розвиваються нерівномірно, непропорційно. На кожній віковій стадії відбувається перебудова їх зв'язків, зміна співвідношення між ними. Розвиток окремої функції залежить від того, в яку систему міжфункційних зв'язків вона включена. Спочатку (до 1 року) свідомість дитини недиференційована. Диференціація функцій починається з раннього дитинства. Спочатку виділяються основні функції, перш за все сприйняття, потім більш складні. Сприйняття, інтенсивно розвиваючись, стає домінуючим психічним процесом. Інші функції залежать від домінуючої. Наприклад, пам'ять вплетена в процес сприйняття – дитина до 3-х років не намагається пригадувати щось само по собі, а в наглядній ситуації впізнає речі, згадує події, що з ними пов'язані. Період, коли функція домінує – це період найбільш інтенсивного, оптимального її розвитку. В ранньому віці домінує сприйняття, в дошкільному – пам'ять, в молодшому шкільному – мислення.

Кожен новий віковий період пов'язано з перебудовою міжфункційних зв'язків – зміною домінуючої функції, залежністю від неї інших функцій, встановленням нових відносин між ними. З переходом від одного віку до іншого збільшується складність міжфункційних зв'язків. Перебудова старої системи і переростання її в нову стає основним шляхом розвитку психічних функцій.

Третя особливість – **“метаморфози”** в дитячому розвитку. Розвиток не зводиться до кількісних змін, це – якісні зміни, перетворення однієї форми в іншу. Дитина – це не маленький дорослий. Психіка дитини своєрідна на кожній віковій стадії, які якісно відрізняються.

Четверта особливість – **сполучення процесів еволюції і інволюції** в розвитку дитини. Процеси “зворотного розвитку” немов вплетені в хід еволюції. Те, що розвивалось на попередній стадії, відмирає або перетворюється. Наприклад, у молодшого школяра зникають дошкільні інтереси, деякі особливості мислення, що були притаманними йому раніше. Якщо інволюційні процеси запізнюються, спостерігається інфантилізм.

Виготський розглядає також динаміку переходів від одного віку до іншого. Він виділяє стабільні і кризові стадії розвитку. Для стабільних характерно плавне протікання процесу, це кількісні зміни. Коли вони накопичуються, то дають якісний стрибок: з’являються вікові новоутворення. Стабільні періоди тривають по декілька років, вікові новоутворення, які утворюються так повільно і довго, стають стійкими, фіксуються в структурі особистості.

Кризові періоди тривають недовго. Це короткі, але бурхливі стадії, протягом яких відбуваються значні зрушення в розвитку дитини. У різних дітей кризові періоди відбуваються по-різному, але у всіх випадках це супроводжується змінами у зовнішньому плані: труднощі в спілкуванні. Але головні зміни – внутрішні. Розвиток набуває негативного характеру. Що це означає? – на перший план висуваються інволюційні процеси: розпадається те, що утворилось на попередній стадії. Але поряд з втратами, утворюється щось нове. В кризовий період загострюються протиріччя між потребами, які виросли, і обмеженими можливостями. Кризи і стабільні періоди чергуються. У Виготського вікова періодизація така: 1) криза новонародженості – вік малюка (2 місяця – 1 рік); 2) криза одного року – раннє дитинство (1 - 3 роки); 3) криза 3-х років – дошкільний вік (3 - 7 років); 4) криза 7 років – шкільний вік (8 - 12 років); 5) криза 13 років – пубертатний вік (14 - 17 років); 6) криза 17 років.

Вікова періодизація Д. Ельконіна

Найбільш поширеною у вітчизняній психологічній літературі є **вікова періодизація Д.Б. Ельконіна**. Основні положення цієї класифікації такі. Дитинство, що охоплює період часу від народження до закінчення школи, за віком розподіляється на сім періодів. Малечий вік: від народження до одного року; раннє дитинство: від 1 року до 3-х років; молодший і середній дошкільний вік: від 3-х до 4 - 5 років; старший дошкільний вік: від 4 - 5 до 6 - 7 років; молодший шкільний вік: від 6 - 7 до 10 - 11 років; підлітковий вік: від 10 - 11 до 13 - 14 років; ранній юнацький вік: від 13 - 14 до 16 - 17 років.

Кожен психологічний вік вимагає свого стилю спілкування з дітьми, застосування особливих методів навчання і виховання.

Згідно з концепцією Ельконіна, весь процес розвитку дитини можна розділити на три етапи: дошкільне дитинство (від народження до 6 - 7 років); молодший шкільний вік (від 6 - 7 до 10 - 11 років); середній і старший шкільний вік (від 10 - 11 до 16 - 27 років).

Кожен з цих етапів складається з двох періодів, які відкриваються міжособистісним спілкуванням як **провідним видом активності**, який направлено на розвиток особистості дитини і завершується предметною діяльністю, яка пов'язана з інтелектуальним розвитком, з формуванням знань, умінь, навичок, реалізацією операціонально-технічних можливостей дитини.

Перехід від одного етапу до іншого відбувається в умовах виникнення ситуації, що нагадує вікову кризу (невідповідність між рівнем досягнутого особистісного розвитку і операціонально-технічними можливостями дитини).

Д.Б. Ельконін розглядає дитину як цілісну особистість, яка активно пізнає світ – світ предметів і людських відносин, включаючи її в дві системи відносин: “дитина – річ”, “дитина – дорослий”. Але річ (предмет), яка має певні фізичні властивості, втілює в собі також суспільно вироблені засоби дій з нею, по суті – це є суспільний предмет, діяти з яким дитина повинна навчитись. Дорослий же теж не тільки людина, що має конкретні індивідуальні властивості, але є представником якоїсь професії, носієм інших видів суспільної діяльності з їх специфічними задачами і

мотивами, нормами відносин, отже – суспільний дорослий. Діяльність дитини всередині систем “дитина – суспільний предмет” і “дитина – суспільний дорослий” являє собою єдиний процес, в якому формується її особистість. В той же час ці системи відносин освоюються дитиною в діяльностях різного типу.

Серед видів провідної діяльності, яка здійснює найбільший вплив на розвиток дитини, Ельконін виділяє дві групи.

Перша група – діяльності, які орієнтують дитину на норми відносин між людьми. Це типи діяльності, що мають справу з системою відносин: “дитина – суспільний дорослий”, або “людина – людина” (емоційне спілкування малюка, рольова гра дошкільняти, інтимно-особистісне спілкування підлітка – це один тип діяльності).

Друга група – провідні діяльності, завдяки яким засвоюється суспільно-вироблені засоби дій з предметами і різні еталони: предметно-маніпулятивна діяльність дитини раннього віку, учбова діяльність молодшого школяра і учбово-професійна діяльність старшокласника. Маленька дитина оволодіває предметними діями з ложкою або стаканом, дитина старшого віку – математикою і граматику, їх діяльність мало схожа ззовні, але по суті – і те і інше – освоєння елементів людської культури.

Ельконін формулює **закон періодичності**, який полягає в тім, що дві лінії розвитку “людина – людина” і “людина – річ” на кожному віковому етапі отримують поперемінно домінуючий розвиток то одна, то інша: у малюків мотиваційна сфера випереджає розвиток інтелектуальної, надалі – скоріше розвивається інтелект.

Отже, кожен вік характеризується своєю ситуацією розвитку, провідною діяльністю, в якій превалує або мотиваційно-потребова або інтелектуальна сфера особистості, віковими новоутвореннями, які формуються в кінці кожного періоду. Межами вікових стадій є кризи – переломні моменти в розвитку дитини.

Як відбувається особистісний розвиток дитини?

Дитина засвоює відносини і особистісні особливості дорослих через відтворення або моделювання цих відносин і особистісних якостей, які в них виявляються.

Особливо сприятливим фактором особистісного розвитку дитини є стосунки з іншими дітьми в різного роду групах в процесі організації і проведення сюжетно-рольових ігор. Тут дитина оволодіває предметними діями, без яких вона не може бути прийнятою в групі.

Процес розвитку розпочинається в малечому віці зі спілкування як провідної діяльності. Комплекс поживавлення (3 міс.) є складною формою спілкування дитини з дорослим. Він з'являється до того, як дитина починає самостійно маніпулювати предметами.

На межі малечого і раннього віку відбувається перехід до предметних дій, до формування практичного, або сенсомоторного інтелекту. Одночасно інтенсивно розвиваються вербальні форми спілкування дитини з дорослим.

У дошкільному віці провідною діяльністю стає рольова гра, яка розвиває всі сторони психіки і поведінки дитини. Головне значення гри для психічного розвитку дітей полягає в тім, що завдяки особливим ігровим прийомам, зокрема, прийняттю на себе ролі дорослого, дитина моделює в грі відносини між людьми.

Концепція Д. Фельдштейна

Концепція Д.Б. Ельконіна отримала подальший розвиток в роботах ***Д.І. Фельдштейна***. Його періодизація є більш детальною. Акцент робиться на розвитку особистості, а не на пізнавальних процесах. Становлення особистості і її розвиток уявляється у вигляді поступового піднесення зі сходинки на сходинку. Протягом всього дитинства виділяються дві фази: від народження до 10 років і від 10 років до 17 років. Вони відповідно поділяються на три етапи від народження до 3 років, від 3-х до 10 років, від 10 років до 17 років. В свою чергу, перша фаза розподіляється на 4 періоди: 0-1 рік; 1-3 роки; 3-6 років; 6-10 років, а друга – на два періоди: 10-15 років; 15-17 років.

В середині кожного з шести виділених періодів є три стадії, які характеризуються зміною провідної діяльності та внутрішніми перетвореннями, які за цей час відбуваються в особистості.

Як вважає Д.І.Фельдштейн, в процесі соціального розвитку дитини як особистості виявляються певні закономірності. Однією з них є зміна соціальної позиції особистості. Переходи з одного рівня на інший можуть відбуватися плавно і швидко, зі значними якісними змінами в особистості. Під час плавних перехідних періодів дитина не дуже задумується над питанням про те, яка її позиція серед інших людей. У випадку різких змін соціальної позиції особистості на перший план в самосвідомості дитини виходять саме ці питання.

В середині кожного періоду процес розвитку проходить через наступні три стадії, які чергуються: розвиток певної сторони діяльності; максимальна реалізація, кульмінація розвитку даного типу діяльності; насичення цієї діяльності і актуалізація інших її сторін (предметний і комунікативний аспекти).

Загалом, у розвитку дитини, незалежно від того, в рамках якої періодизації ми його уявляємо, існує два чітко виявлених різких переходи. Перший характеризує перехід від раннього дитинства до дошкільного, відомий як “криза трьох років”, а другий – перехід від молодшого шкільного віку до підліткового, відомий як “криза підліткового віку” або “криза статевого дозрівання”. Вони завжди знаменують собою перехід дитини від одного рівня розвитку до другого, успішність якого залежить від того, наскільки вдало буде подолана криза. Таким чином забезпечується розвиток, перехід індивіда на нову позицію. Саме визначення цієї нової позиції, свого місця в світі, дає імпульс до розвитку потенцій індивіда, реалізації його можливостей.

Концепція критичних періодів і криз в розвитку особистості

Дослідження онтогенезу людини з точки зору особливостей психічного розвитку в певні вікові періоди, що було здійснено видатними зарубіжними та вітчизняними психологами, стали основою розуміння соціалізації особистості як стадійного процесу.

Розглядання процесу соціалізації з точки зору стадій життєдіяльності людини дозволяє краще зрозуміти закономірності формування особистості, складність цього процесу.

Стадійність процесу соціалізації означає наступне.

1. Особистість - це цілісна система взаємодіючих елементів, до того ж швидкість розвитку кожного елемента своєрідна. Тому кожен віковий етап характеризується своєрідністю автокорелятивних зв'язків елементів особистісної системи. У кожного індивіда і на кожному його віковому етапі детермінація процесу соціалізації виявляється своєрідною взаємодією чинників. Специфіка окремих вікових етапів обумовлюється зростанням зовнішніх детермінант розвитку, які дедалі більш опосередковуються специфікою внутрішньої структури особистості.

2. Своєрідність автокорелятивних зв'язків елементів особистісної системи, що є характерною для кожної стадії її розвитку, впливає на утворення, розвиток і розв'язання тих суперечностей, що лежать в основі новоутворень певного вікового етапу. Кількісні зміни, що відбуваються в особистісній системі, у співвідношенні її детермінант, ведуть до утворення суперечностей. Незначні, кількісні зміни в структурі особистості на кінцевому етапі дають якісний стрибок у розвитку. Нові, зріліші структури позбавляються зайвих елементів. З'являються вікові новоутворення, усувається суперечність. Якби розвиток особистості був лише накопиченням кількісних змін, то ніяких новоутворень не відбувалося б. Весь життєвий шлях людини складається з виникнення, формування і усунення суперечностей, які лежать в основі внутрішніх конфліктів особистості на тому чи іншому етапі життя або в конкретній ситуації. Внутрішній конфлікт з'являється поступово. В якийсь момент порушується внутрішня рівновага. Суперечність загострюється до конфлікту, який потребує розв'язання через революційні, швидкі глибокі зміни якісного стану.

3. Стадійність процесу соціалізації виявляється в такій закономірності розвитку особистості, як нерівномірність, хвилеподібність цього процесу. Відносно стабільні періоди змінюються швидкими, революційними.

Нерівномірність розвитку особистісних властивостей та психічних функцій доводиться багатьма дослідженнями. Психологи відмічають, наприклад, що в період 18-25 років відбуваються найбільші зміни в інтелектуальних функціях, рухливість і гнучкість зв'язків між сприйняттям і увагою людини. В 26-29 років увага у своєму розвитку випереджає пам'ять і мислення. В 30-33 роки знову відмічається високий розвиток таких інтелектуальних функцій як пам'ять, увага, які знижуються у 40 років. Виявлено, що у 41-46 років найбільш високий рівень має увага, а найбільш низький – пам'ять. Середній пік творчої активності для багатьох спеціальностей - 35-39 років. Пік творчих здібностей для різних наук не є однаковим: для математики і фізики - 30-34 років, геології, медицини - 35-39 років, філософії і політики - 40-55 років.

Інтенсивність старіння інтелектуальних функцій залежить від двох факторів: обдарованості і освіти. Освіта гальмує старіння, саме тому безперервна освіта є важливою умовою інтелектуального і професійного розвитку людини.

4. Стадійність процесу соціалізації означає те, що кожний віковий етап розвитку людини характеризується появою специфічних новоутворень, які знаменують перехід до іншої системи цінностей. Це може відбуватися у будь-якому віці. Переоцінка цінностей переживається людиною дуже болісно. На поверхні це виявляється в різних відхиленнях поведінки, в її непередбачуваності, що свідчить про критичний стан особистості. Людині, яка переживає такий стан, доводиться себе перебудовувати, відмовляючись від звичних цінностей. Звичні ціннісні орієнтації вже не спрацьовують. Цей критичний стан часто супроводжується такими емоційними корелятами, як напруженість, тривога, інколи – депресивними симптомами. Вихід з цього стану відбувається в результаті зміни особистістю соціальної позиції, в основі якої була провідна діяльність, що вже вичерпала себе в межах попереднього вікового етапу. Критичні періоди виникають на рубежі вікових періодів і пов'язані з перебудовою психіки, зі зміною соціальної ситуації. Критичний період потребує розв'язання внутрішнього конфлікту, адекватної переоцінки цінностей, тобто ресоціалізації. Отже, ут-

ворення критичних періодів в розвитку особистості є закономірністю соціалізації.

5. Критичні періоди пов'язано з розв'язанням криз в розвитку особистості. У різних людей і в різних обставинах кризи розв'язуються по-різному. В психології виділяють нормальні кризи і аномальні кризи.

Нормальна криза – це той критичний період в розвитку особистості, який пов'язано з переходом від одного вікового етапу до іншого. Розв'язання кризи потребує переходу до іншої системи цінностей, в результаті чого відбувається корекція стану. Все це нормально. Адекватна переоцінка цінностей створює сприятливі можливості і передумови для входження в наступну стадію розвитку. Такі кризи є нормальними, або нормативними (існування у межах норми) тому, що немає людини, яка б не переживала такої кризи протягом життя. Критичний період розвитку особистості може ускладнюватись аномальною кризою. Аномальна криза може бути й не пов'язаною із завершенням певної вікової стадії. Головною ознакою аномальної кризи є неможливість прогнозувати власне майбутнє. Як відомо, потреба вийти за межі сьогодення є однією з найважливіших біологічних потреб людини, яка пов'язана з особливостями свідомості як можливості вийти за межі самої себе. Аномальна криза руйнує адаптивні можливості людини. Самій людині важко вийти з процесу руйнації аномальної кризи. Подолання такого кризового стану потребує допомоги з боку психолога-консультанта.

6. Як у випадку нормальної кризи, так і аномальної, розв'язання кризи значною мірою залежить від особливостей самої особистості, зокрема її вікових етапів, які визначаються не тільки за біологічною ознакою, але й психологічною. У різних людей навіть одного й того ж віку критичні періоди проходять по-різному.

Віковий період кожної людини має свої неповторні за змістом особливості розвитку психічних функцій (пам'ять, мислення, сприйняття), особистісних властивостей (інтереси, погляди, судження, мотиви поведінки), а також особливості взаємостосунків з оточуючими. Ці психологічні, поведінкові властивості, які характеризують психологічний вік людини, суттєво впливають на можливості особистості у подоланні критичного стану. Подолання цьо-

го стану тісно пов'язано зі ступенем його усвідомлення, який збільшується зі зростанням особистісної зрілості, зі здатністю до рефлексування. Оскільки останнє має зв'язок з психологічним віком, то той чи інший психологічний вік суттєво впливає на особливості подолання людиною критичного стану. Саме тому проблема розв'язання людиною критичного стану тісно пов'язана з питанням психологічного віку людини.

„Теорія подій” про вікові періоди особистості

Як відомо, окрім біологічного (стан організму) і хронологічного (паспортного) існує психологічний вік з його унікальним, характерним тільки для нього поєднанням психологічних, поведінкових властивостей, які за межами цього віку більш ніколи не повторюються.

Серед наукових теорій, які дають визначення психологічного віку, найбільш точною і популярною є **“теорія подій”**, яку розробили київські вчені (Е. Головаха). Психологічний час – це не кількість днів, які прожито, а кількість зробленого, пережитого, продуманого. У кожної людини своя тривалість часу. Один встигає, інший зіває.

Психологічний вік – це стрілка терезів, на одній чаші яких минуле, а на іншій – майбутнє. Коли більш значимим є минуле, то ми відчуваємо себе старшими, а коли майбутнє, то молодшими. Ось чому є реальним такий феномен, як психологічне помолодіння (з кожним роком майбутнє не скорочується, а все більше розвертається).

Особливостями психологічного віку пояснюється феномен “пізніх” людей – тих, чиє справжнє життя розпочалось у доволі зрілому віці. Цікавий факт: уміння правильно змінювати психологічний вік змінює і біологічний, який підтягується до психологічного.

Сензитивні періоди розвитку особистості

Поняття “критичний період” як характеристика певного етапу розвитку вживається також в значенні проміжку часу, в який і тільки-но який певний середовищний фактор може викликати ефект. Декілька таких періодів припадає на час пренатального розвитку, коли деякі хімічні препарати, ліки або хвороби можуть несприятливо вплинути на розвиток певних органів плоду. Існують також періоди в розвитку людини, які більшою або меншою мірою сприятливі до впливів оточуючого середовища. В цьому випадку критичний період є оптимальним періодом для розвитку певних властивостей особистості. Це той проміжок часу, коли в результаті взаємодії визрівання і наuczіння найбільш успішно розвивається певна поведінка.

Періоди найбільшого відчуття певних зовнішніх впливів в психології називають “**сензитивними періодами розвитку**”. Так, наприклад, сензитивним періодом розвитку мовлення є період від 1 року до 3 років, і якщо цей етап прогаяно, то компенсувати втрати в подальшому дуже важко. Сензитивному періоду не властива така якість як “все або ніщо”. Хоча і існує оптимальний термін для розвитку певної поведінки, навчитись цієї поведінки можна і раніше, і пізніше цього строку. Проте індивід найкраще засвоює певну поведінку в конкретному віці: етичні уявлення і норми – в дошкільному віці, основи наукових знань – у молодшому шкільному і т.ін. Тому важливо не пропустити сензитивний період, надати індивідові те, що потрібно для його розвитку в конкретний період. Потрібно також пам’ятати, що в сензитивний період певні впливи відбиваються на всьому процесові розвитку людини, зачіпаючи його глибокі сфери психіки (Л.С.Виготський). В інші періоди ті ж самі умови можуть бути нейтральними, або навіть може з’явиться їх зворотній вплив на хід розвитку.

Знання сензитивних періодів в розвитку психіки індивіда має велике практичне значення, воно дає можливість враховувати, що найліпше людина може засвоїти в тому чи іншому віці.

Проблема виявлення і максимально можливого використання для розвитку кожного сензитивного періоду є однією з найважливіших проблем психології навчання і виховання дітей. Проблематичність цього питання полягає в тім, що нам, по-перше, невідомі всі сензитивні періоди розвитку інтелекту і особистості дитини, їх початок, тривалість і закінчення. По-друге, в житті кожної дитини вони, мабуть, є індивідуально своєрідними, починаються в різний час і протікають по-різному. Труднощі, які пов'язані з практичним, педагогічним вирішенням цієї проблеми, полягають також в тім, щоб точно визначити ознаки початку сензитивного періоду, а також комплекси педагогічних якостей дитини, які можуть формуватись і розвиватись в межах того чи іншого сензитивного періоду. Психологи припускають, що для більшості психологічних якостей і поведінкових особливостей дитини протягом її життя настає не один, а декілька сензитивних періодів. Індивідуально вивчаючи дітей, необхідно, крім того, навчитись прогнозувати появу різних сензитивних періодів розвитку. В сучасній педагогічній психології з більшості цих питань не має однозначної, цілком задовільної відповіді.

Висновки

1. Теорія стадійності соціалізації особистості базується на результатах досліджень генетичної психології, особливий внесок в яку було зроблено видатним швейцарським психологом Жаном Піаже, зокрема його дослідженнями закономірностей розвитку інтелекту особистості.

2. В психології існує три групи періодизації в залежності від критерію, на основі якого виділяється певний віковий період розвитку людини: перша група – це періодизація за зовнішньою ознакою; друга група – це періодизація, критерієм якої є якась одна ознака розвитку людини; третя група – це періодизація за декількома ознаками розвитку.

Прикладом першої групи є періодизація В. Штерна, згідно з якою онтогенез повторює у згорнутому вигляді філогенез. Прикладом другої групи є психоаналітична теорія З. Фрейда, де в ос-

нову стадій розвитку особистості покладено такий критерій, як зміна дитячої сексуальності. Прикладом третьої групи періодизації є теорія Л.С.Виготського.

3. Вітчизняна психологія в питанні розвитку особистості спирається здебільшого на культурно-історичну теорію Л.С.Виготського. Його теорія стадійності процесу розвитку особистості ґрунтується на віковій періодизації, в основу якої покладено три ознаки: ситуація розвитку, провідна діяльність і вікове новоутворення. Згідно з цією теорією, стадії соціалізації характеризуються віковими новоутвореннями, а джерелом розвитку є соціальне середовище. Л.С.Виготський вводить поняття “соціальна ситуація розвитку” – специфічне для кожного віку відношення між дитиною і соціальним середовищем. Саме “соціальна ситуація розвитку” є основним фактором соціалізації особистості. Теорія стадійності психічного розвитку знайшла подальший розвиток у Д.Б.Ельконіна, Д.І.Фельдштейна та ін.

4. На основі узагальнення досліджень, які здійснено в галузі вікової періодизації психічного розвитку, можна виділити деякі положення, що розкривають основні моменти стадійності процесу соціалізації:

а) специфіка окремих вікових етапів визначається своєрідністю автокорелятивних зв'язків елементів особистісної системи, зростанням зовнішніх детермінант розвитку;

б) кількісні зміни, що відбуваються в особистісній системі, у співвідношенні її детермінант ведуть до утворення суперечностей. Внутрішні суперечності з'являються поступово в результаті кількісних змін в структурі особистості. Суперечність загострюється до конфлікту, який потребує розв'язання через швидкі, глибокі зміни якісного стану. Незначні кількісні зміни в структурі особистості на кінцевому етапі дають якісний стрибок у розвитку. Нові, зріліші структури позбавляються зайвих елементів, з'являються новоутворення, розв'язується суперечність. Стадійність процесу соціалізації виявляється у такій закономірності розвитку особистості, як нерівномірність, хвилеподібність цього процесу. Відносно стабільні періоди змінюються швидкими, революційними;

в) кожен віковий етап розвитку людини характеризується появою специфічних новоутворень, які знаменують перехід до іншої

системи цінностей. Останнє пов'язано з перебудовою психіки, зміною соціальної позиції. На поверхні це виявляється в різних відхиленнях поведінки, в її непередбачуваності, що свідчить про критичний стан особистості. В психології такий стан називається критичним періодом життєдіяльності людини.

5. Поняття “критичний період” розвитку людини має декілька значень: як етап розвитку, який пов'язано з переходом від одного вікового стану до іншого, як якісний стрибок, який пов'язано з появою вікових новоутворень.

6. Говорячи про той критичний період в розвитку особистості, який пов'язано з переходом від одного вікового етапу до іншого і який переживає кожна людина, потрібно зазначити, що цей період може ускладнюватись кризою. Інакше кажучи, критичний період може протікати по-різному. Він може протікати нормально як необхідна передумова входження в наступну вікову стадію розвитку. Адекватна переоцінка цінностей, яка відбувається в цьому періоді, створює сприятливі можливості для розвитку особистості на іншій віковій стадії. В іншому випадку критичний період може протікати як аномальна криза, яка руйнує адаптивні можливості людини. Подолання такого кризового стану потребує допомоги з боку психолога-консультанта. Аномальна криза може бути й не пов'язаною із завершенням певної вікової стадії.

7. Оскільки розв'язання кризи значною мірою залежить від особливостей самої особистості, зокрема, особливостей її вікової стадії, то проблема розв'язання людиною критичного стану тісно пов'язана з питанням психологічного віку людини.

Основні терміни та поняття

Адаптація, акомодация, анімізм, артифікалізм, анальна стадія сексуального розвитку, аномальна криза, асиміляція, вікова періодизація, вікове новоутворення, генетичний, генетична психологія, генітальна стадія сексуального розвитку, дискретність розвитку, децентрація, інволюція, конструкція, критерії класифікації вікової періодизації, культурно-історична теорія, криза новонародженості, криза трьох років, криза семи років, криза пубертатного періоду, криза сімнадцяти років, критичний період

розвитку, кризовий стан, латентна стадія сексуального розвитку, “метаморфози” дитячого розвитку, нерівномірність розвитку, нормальна криза розвитку, оральна стадія сексуального розвитку, оптимальний період розвитку, об’єктивність, партиципація, пубертатний період, психологічний вік, реалізм, реалістична позиція дитини, реципрокність, релятивізм, релятивне мислення, рольова гра, соціальна ситуація розвитку, сензитивний період, сенсомоторні структури, стадія формальної логіки, структури конкретних операцій, схема дій, суспільний предмет, суспільний дорослий, стадійність розвитку, трансформація, феномен “збереження”, феномен егоцентричної мови, фалічна стадія сексуального розвитку, циклічність розвитку, еволюція, егоцентризм.

Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Назвіть найбільш суттєві ознаки, які характеризують процес розвитку об’єкта.
2. Хто перший в науці висунув гіпотезу про існування стадій розвитку людини?
3. Що досліджує і які задачі вирішує генетична психологія?
4. Назвіть основні ідеї теорії розвитку інтелекту Жана Піаже.
5. Що означає поняття “схема дії” в теорії розвитку інтелекту Жана Піаже?
6. Розкрийте, в чому сутність відкритого Ж. Піаже егоцентризму дитини?
7. Чим відрізняється “реалізм” дитини від об’єктивності?
8. В чому полягає реципрокність мислення (за Ж. Піаже)?
9. Чому релятивність є невід’ємною рисою сучасного мислення?
10. Поясніть, як Ви розумієте феномен егоцентричної мови.
11. Яке значення мають експериментальні дослідження Ж. Піаже в розкритті закономірностей дитячого інтелекту?
12. Назвіть відомі Вам експерименти, які проводились Ж. Піаже в дослідженні закономірностей дитячого інтелекту.
13. Що таке феномен “збереження”?
14. Як Ж. Піаже визначає соціалізацію?

15. Дайте загальну характеристику гіпотези Ж. Піаже про стадії інтелектуального розвитку дитини.
16. Назвіть основні стадії розвитку інтелекту за Ж. Піаже.
17. Чому стадії інтелектуального розвитку, за Ж. Піаже, можна розглядати як стадії психічного розвитку в цілому?
18. Назвіть відомі Вам класифікації вікової періодизації людини.
19. Які три групи вікової періодизації виділяв Л.С. Виготський?
20. Які Вам відомі періодизації розвитку людини, що побудовані на основі зовнішнього критерію?
21. На основі яких критеріїв побудовано вікові періодизації Л.С. Виготського, Д.Б. Ельконіна, Д.І. Фельдштейна?
22. Яке значення, на Ваш погляд, для психологічної науки має теорія стадійного розвитку особистості, яку створив З. Фрейд?
23. В чому сутність психосоціальної теорії Е. Еріксона? В чому полягають відмінності в розумінні стадійного розвитку людини між теорією З. Фрейда і Е. Еріксона?
24. Назвіть основні положення культурно-історичної теорії Л.С. Виготського.
25. В чому сутність теорії стадійності соціалізації особистості, основою якої є культурно-історична теорія?
26. Що лежить в основі вікових новоутворень за Л.С. Виготським?
27. Яку роль в теорії соціалізації відіграє поняття “соціальна ситуація розвитку”?
28. Які основні закономірності розвитку дитини визначив Л.С. Виготський?
29. Назвіть вікові періоди розвитку особистості, які виділяє Л.С. Виготський.
30. Дайте загальну характеристику вікової періодизації, яку розроблено Д.Б. Ельконіним.
31. Дайте роз’яснення поняттям “дитина–річ”, “дитина–дорослий”, “суспільний дорослий”, “суспільний предмет”, “людина-людина”. Яку роль відіграє ця система категорій в теорії Д.Б. Ельконіна?
32. В чому сутність закону періодичності розвитку, сформульованого Д.Б.Ельконіним?
33. Яку роль у розвитку людини відводить грі Д.Б. Ельконін?

34. Яке значення має теорія стадійності соціалізації для розуміння закономірностей формування особистості?

35. Наведіть приклади нерівномірності, хвилеподібності процесу розвитку особистості.

36. Дайте визначення поняттю “критичний період” розвитку людини.

37. Яке значення має психологічний вік людини у розв’язанні кризового стану?

38. Порівняйте поняття: “критичний період розвитку”, “кризовий стан”, “оптимальний період розвитку”, “сензитивний період”.

39. Яке значення для практики мають дослідження критичного періоду розвитку людини?

Література

1. Выготский Л.С. Проблемы развития психики. Собр.соч. в 6 т.– Т.3.– М., 1983.
2. Выготский Л.С. Детская психология. Собр. соч. в 6т. – Т.4. – М., 1984.
3. Головаха Е.И., Кроник А.А. Психологическое время личности. - К., 1984.
4. Крайг Г. Психология развития. – СПб.: Питер, 2000. – 992 с.
5. Кулагина И.Ю. Возрастная психология. Развитие ребенка от рождения до 17 лет. – М.: ПРАО, 1998.
6. Костюк Г.С. Принцип развития в психологии // Избр. психолог. труды. – М., 1988.
7. Обухова Л.Ф. Детская психология: теории, факты, проблемы. – М., 1996.
8. Пиаже Ж. Речь и мышление ребенка. – М.-Л., 1932.
9. Пиаже Ж. Избр. психол. труды. - М., 1969.
10. Психологія життєвої кризи / Відпов ред. Т.М.Титаренко. – К.: Агропромвидав України, 1998. – 348 с.
11. Фельдштейн Д.И. Психология развития личности в онтогенезе. – М., 1989.
12. Флейвел Дж. Генетическая психология Жана Пиаже. – М., 1967.
13. Фрейд З. Психология бессознательного. – М., 1989.

14. Эльконин Д.Б. Детская психология. – М., 1960.
15. Эльконин Д.Б. К проблеме периодизации психического развития в детском возрасте // Вопр. психологии. – 1971. – № 4.
16. Эльконин Д.Б. Психология игры. – М., 1978.
17. Эриксон Э. Детство и общество. – СПб, 1996.
18. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. – М., 1996.

Глава 12. Сучасні теоретичні підходи у вирішенні проблеми соціалізації особистості

Не дивлячись на традиційність проблематики, пов'язаної з соціалізацією особистості, останні два десятиліття вона переживає “друге народження”. Це стало можливим завдяки виникненню певних соціальних та теоретичних передумов.

Вплив трансформаційних процесів суспільства на соціалізацію особистості

Соціальні передумови полягають в суспільних змінах, які відбуваються в нашому суспільстві в період його трансформації. Ці зміни впливають на всі складові і хід соціалізації особистості. Трансформаційні процеси в суспільстві можна розглядати з точки зору об'єктивних змін у всіх сферах їх суб'єктивної інтерпретації, які відбуваються як на соціетальному, так і на особистісному рівнях.

Загальновідомим є існування різних факторів соціальної регуляції: владно-силових і ціннісно-нормативних. Особливістю більшості вітчизняних змін форм соціальної організації було їх проведення з позиції сили через злам майже всіх соціокультурних регуляторів. Зараз можна спостерігати фактичну відсутність не тільки соціокультурних, але й силових факторів соціальної регуляції. Спроби свідомої трансформації тих чи інших форм соціальної організації стають марними. Ця обставина сприяє соціальній нестабільності, яка на рівні суспільної свідомості суб'єктивно виявляється як криза нормативних уявлень про відносини особистості і суспільства.

Іншим виявом соціальної нестабільності на рівні соціуму є різке посилення соціальної стратифікації, розподіл різних соціальних верств за двома основними критеріями – етнічної належності і матеріальної забезпеченості. На рівні суспільної свідомості ця страти-

фікація суб'єктивно переживається як криза соціальних цінностей та ідеалів, зокрема ідеалів справедливого суспільного устрою.

На соціально-психологічному, тобто на рівні групи, трансформація визначається, по-перше, зростанням невизначених соціальних ситуацій, в яких конкретна соціальна група немає нормативних приписів відносно мети і результату своєї діяльності. По-друге, зміна соціальної реальності супроводжується виникненням нових соціальних ролей, нових видів соціальної діяльності. Ці об'єктивні обставини є умовою виникнення на рівні групової свідомості нових групових норм, яких не існувало раніше. Одночасне існування в сучасний період багатьох пластів цінностей, жоден з яких не являє собою чітко структурованої нормативної моделі, утруднює ситуацію соціального вибору і прийняття соціальних норм, а в кінцевому рахунку ускладнює процес соціалізації в цілому.

Третій – особистісний рівень розглядання соціальної трансформації – це розглядання її з точки зору змін, які відбуваються в самій особистості під впливом нестабільності. В загальному розумінні тут можна говорити про підвищення тривожності, актуалізацію специфічних захистів, тобто про комплекс явищ, які іноді об'єднують терміном “соціальний невроз”.

Можна стверджувати про певну дестабілізацію соціального життя і ціннісно-нормативну кризу нашого суспільства в умовах його трансформації. Криза полягає не стільки у відсутності соціальних норм і цінностей, скільки в тім, що сьогодні вони є суперечливими. Відмічаючи різнонаправленість соціалізаційних впливів на процес соціалізації, Г.М. Андреева підкреслює, що неузгодженість соціальних змін складає сутність трансформаційних процесів суспільства.

Сутнісною характеристикою життя в сучасному світі стає ситуація швидких змін. Прискорення темпів соціальної динаміки, перетворення старих і виникнення нових соціальних структур, трансформація соціальних ідеалів і цінностей неминуче задають нових параметрів протіканню соціалізації, пред'являючи до його суб'єкта підвищені вимоги у формуванні нових моделей соціальної поведінки, конструюванні персональної системи цінностей і ідентифікаційних структур особистості. Така ситуація вимагає одночасного виявлення двох протилежних соціально-психологічних особливостей – соціальної лабільності,

що забезпечує постійну адаптацію людини до соціальних змін, і розвинутої персональної ідентичності, яка складає внутрішній “стрижень” особистості, що є опорою для її самовизначення.

Швидкі зміни суспільства обумовлюють в багатьох випадках відсутність зразків для відтворення. Прямим психологічним наслідком відсутності або розгалуженості соціальних орієнтирів в ході соціалізації є ускладнення для людини ситуації вибору. Процес соціалізації відбувається в умовах невизначених соціальних ситуацій, варіативності, багатоманітності принципів організації, видів діяльності, соціальних ролей і групових норм.

Актуальними в дослідженні цього процесу стають такі питання:

- Як співвідносяться впливи макро- і мікрорівнів соціального оточення на хід і характер процесу соціалізації?

- Які способи, фактори і агенти соціалізації повинні включатися в цей процес, щоб сформуванню високої особистісної толерантності до невизначеності і такі риси, як уміння орієнтуватись у непередбачених ситуаціях?

Отже, сучасні соціально-економічні умови вимагають нових теоретико-методологічних підходів до аналізу процесу соціалізації. Ці підходи визначаються не тільки потребами соціально-економічного життя, але й самою логікою розвитку соціально-психологічної науки, ступенем розробки тих її галузей, які так чи інакше стосуються проблеми соціалізації особистості.

Когнітивна революція і проблема соціалізації

Суттєвий вплив на проблематику соціалізації особистості здійснено когнітивною революцією 70-х рр. Стрімкий розвиток когнітивістської орієнтації в останнє двадцятиріччя відкрило нові перспективи в дослідженні соціалізації через аналіз процесів соціальної категоризації і самокатегоризації. Одночасно в соціологічному аналізі цієї проблеми починає домінувати інтерпретаційна парадигма. (Поняття “інтерпретаційна парадигма” введено американським соціологом Т. Уілсоном в 70-х рр. на протиставлення “нормативній парадигмі”, яка найяскравіше представлена в структурному функціоналізмі Т. Парсонса).

Основним пафосом інтерпретаційної парадигми є уявлення про активну роль індивіда в ході соціалізації. З цієї точки зору суб'єкт соціалізації не може бути жорстко детермінований соціальними нормами тому, що він ці норми інтерпретує. Людина є творцем свого соціального світу. А тому невідповідність індивіда вимогам суспільства не є недоліком, який вимагає насильницького пристосування. Подібна невідповідність є основним джерелом соціальної динаміки.

На основі досліджень в галузі когнітивної соціальної психології, яка стала в останні роки основним напрямком соціальної психології, базується висновок про те, що індивід є творцем соціального простору, ненормованого в момент свого становлення. Нормативні моделі, які засвоює індивід в процесі соціалізації, змінюються через їх смислову інтерпретацію ще до того, як він застосує їх в певних ситуаціях.

Напрямок теоретичних досліджень, яким обумовлено якісні зміни у поглядах на соціалізацію, є також розвиток ситуаціоністських теорій. Згідно з ними, зміна параметрів безпосередньої соціальної ситуації може відобразитись на поведінці особистості сильніше, ніж індивідуальні відмінності в особистісних рисах і диспозиціях. В дослідженнях в галузі психологічної теорії ситуації (Росс Л., Нісбетт, 2000) акцентується увага на ідеї сильного детермінуючого впливу безпосередньої соціальної ситуації, в якій знаходиться людина, зокрема вплив, який часто надходить з боку незначних, на перший погляд, особливостей ситуації (наявність певних "каналів", які сприяють виявленню активності індивіда). Ситуаціоністський підхід в соціальній сфері психології акцентує увагу на суб'єктивній інтерпретації ситуації і її впливові на людину. З точки зору цього підходу, соціалізація – це процес, який включає готовність особистості до переходу в нові і нові ситуації соціального розвитку.

Говорячи про теорії, які суттєво обумовили нові підходи до аналізу соціалізації, потрібно вказати на активну розробку проблеми ідентичності в 70-х рр., яка пов'язана з когнітивною революцією, з іменами А. Тешфела, Дж. Тернера, С. Московічі. З точки зору цих дослідників, ідентичність є результатом категоризації і самокатегоризації, яка, відбуваючись на різних рівнях, формує персональну та соціальну ідентичності. Індивід визначається системною ієрархією ідентичностей. Соціалізація розглядається як формування ідентичностей особистості.

Конструктивістський підхід у дослідженні соціалізації

Дослідження останніх двох десятиліть обумовили появу нових характерних загальних тенденцій в теорії соціалізації, які свідчать про якісні зміни в розвитку цього напрямку соціальної психології. Головною тенденцією є домінування конструкціоністського підходу в аналізі соціалізації.

Традиційно соціалізація розглядається як зміна якісних фаз, до кожної з яких людина повинна бути підготовленою попереднім етапом свого розвитку. Соціалізація, за традицією, розглядається як процес ніби-то повернений назад, як реакція, що наступає за змінами соціальної ситуації. Конструктивістський підхід, навпаки, повинен вирішувати проблему знаходження характеристик особистості, які забезпечують майбутній успіх. В процесі соціалізації формуються особистісні передумови для виконання задач наступного етапу розвитку людини. Як відмічає відомий американський соціальний психолог А.Інкелес, аналіз соціалізації з цього боку повинен вирішувати проблему “заглядування вперед”. Соціалізація виступає як процес, звернений в майбутнє.

Конструктивістський підхід суттєво відрізняється від традиційного “диспозиціонізму”, який у поясненні процесу соціалізації акцентує увагу на особистісних властивостях як стійких утвореннях, що жорстко обумовлюють поведінку індивіда.

Диспозиційний підхід, з точки зору якого соціалізація – це формування характеристик, що забезпечують нормативне функціонування індивіда, склався ще в 30-х рр. ХХ ст. В своєму аналізові соціальної успішності (соціалізованості) людини Ф.Гіддінгс спирається на наявність у неї певних особистісних рис. Так, з його точки зору, більш соціально бажаними є люди уважні, відповідальні, незалежні в думках і такі, що прагнуть принести користь суспільству. Навпаки, безвідповідальні, байдужі, егоїстичні індивіди погано пристосовані до соціального середовища і не мають успіху. Отже, досягнення рівня успішності, адекватного соціальній ситуації, обумовлено певними особистісними установками, аттитюдами.

Дійсно, цей підхід в певному діапазоні спрацьовує, а саме: якщо це стосується пояснень поведінки і розвитку особистості в буденних обставинах, тобто в обставинах обмеженого кола повторюваних ситуацій. Спостерігаючи за індивідом в певних соціальних умовах, ми виходимо з того, що ті ж самі закономірності будуть виявлятися в іншій ситуації. Саме так і відбувається, якщо інша не дуже відрізняється від попередньої. Буденний диспозиціонізм спрацьовує, поки не виникає нестандартна ситуація, наприклад, та, що змодельював у своєму відомому дослідженні Стенлі Мілгрем. Проте, реакцію людей в нестандартних ситуаціях передбачити неможливо з будь-якою точністю. Принаймні, це неможливо зробити, використовуючи інформацію про особистісні диспозиції цих людей або навіть про їх поведінку в минулому. Це підтверджується досвідом півнікових досліджень. Максимальна статистична кореляція (0,30) виявленості тих чи інших індивідуальних відмінностей, з одного боку, і поведінкою в новій ситуації, що підтверджує або заперечує ці показники, - з другого, найкраще відображає існування цієї "стелі передбаченості".

Перебільшене уявлення людей про значимість особистісних рис і диспозицій з одночасною нездатністю визнати важливість впливу ситуативних факторів на поведінку індивіда отримало назву **"фундаментальної помилки атрибуції"**.

На відміну від традиційних підходів, які наголошують на важливості досліджень рушійних факторів соціалізації, нові тенденції в теорії соціалізації виявляються у підкресленні того, що аналіз обмежувальних факторів є так само важливий, як і рушійних. Ці тенденції ґрунтуються на визнанні того, що соціалізація відбувається як динамічний багатофакторний процес, в якому задіяна велика кількість одночасно існуючих факторів, які мають характер силового поля і існують як напружена система. В нестандартній ситуації різко виявляються внутрішні чинники соціалізації, які характеризують активність суб'єкта, ту конфігурацію сил, яка діє всередині суб'єкта. Ця внутрішня сила взаємодіє із зовнішньою як суб'єктивна інтерпретація індивідом соціальної ситуації. Концепція напружених систем у розгорнутому вигляді представлена в роботах видатного американського соціального психолога Леона Фестінгера.

Отже, для конструктивістського підходу важливими є такі положення:

- реальність соціального світу і реальність внутрішнього світу особистості – це реальності, що постійно пізнаються, осмислюються і інтерпретуються, і в цьому сенсі – вони є створеними;

- результатом процесу конструювання є створення людиною образу світу, частиною якого є уявлення про саму себе як частину цього світу – соціальна ідентичність;

- соціальна ідентичність – це та створена соціальна реальність, яку потрібно розглядати як результат ресоціалізації особистості в умовах трансформації суспільства;

- завдяки формуванню соціальної ідентичності людина вміє орієнтуватись в непередбачених ситуаціях.

Проблема „дитина – суспільство” в сучасних дослідженнях соціалізації особистості

Нові підходи до вирішення проблем соціалізації обумовлені також зростанням інтересу в різних галузях гуманітарного знання до проблеми взаємовідносин “дитина – суспільство”. Проблема “дитина – суспільство” займає провідне місце не тільки в соціальній психології, але й віковій психології, психології особистості, етнографії дитинства, соціології сім’ї.

Світ дитинства – невід’ємна частина способу життя і культури будь-якого окремо взятого народу і людства в цілому. Дитинство і суспільство взаємопов’язані так, що суспільство не може пізнати себе, не зрозумівши закономірностей свого дитинства, і воно не може зрозуміти світ дитинства, не знаючи історії і особливостей дорослої культури. Світ дитинства співвідноситься з загальними властивостями і ціннісними орієнтаціями відповідного суспільства. Це співвідношення якнайяскравіше відбивається в процесі соціалізації дитини, в ході якого індивід змінюючись, отримує соціальність, а суспільство стає світом людини, який безперервно конструюється особистістю згідно з її потребами.

Дослідження проблеми “дитина – суспільство” під кутом зору процесу соціалізації дитини активно розпочалось наприкінці 20-х рр. ХХ ст., перш за все під впливом З.Фрейда.

Психоаналізом було висунуто постулат, згідно якого джерело розвитку індивіда і суспільства потрібно шукати в дитинстві, або постулат детермінації сучасного минулим. Позитивний внесок фрейдизму в дослідження проблеми “дитина – суспільство” полягає в стимулюванні широкого висвітлення світу дитинства, подальшої активізації досліджень механізмів, інститутів, методів соціалізації дитини, виявленні нових, більш глибоких і складних питань в цьому процесі. Проте фаталістична трактовка ролі дитинства в розвитку особистості, зведення складних процесів соціалізації до окремих елементів догляду за дитиною, або “пелюшковий детермінізм” (як його інколи називають), виявився неспроможним у вирішенні питань, пов’язаних з глибинними механізмами взаємодії у системі “дитина – суспільство”. У подальших дослідженнях було встановлено, що засоби догляду за малюком самі по собі не дозволяють передбачити майбутній характер дорослої людини.

На відміну від робіт цього типу, які у відповідності з фрейдистськими установками вивчали головним чином методи безпосереднього догляду за малюком, сучасні дослідження охоплюють досить широке коло тем. Ці теми можна розділити на чотири групи:

1) вивчення специфічних закономірностей розвитку людини в даному конкретному суспільстві, а також того, як ці особливі закономірності впливають на процес соціалізації дітей;

2) як саме діти засвоюють культуру свого народу, в чому визначається специфічність механізмів і процесів інкультурації;

3) дослідження взаємозв’язку між вихователем дітей та іншими аспектами соціальної структури і культури даного суспільства: хто і як визначає цілі і засоби виховання, як взаємодіють один з одним окремі інститути соціалізації, як контролюються і коректуються її результати.

4) вивчення взаємозв’язку між певним стилем виховання дитини і соціальним характером, рисами особистості дорослої людини.

Дослідження за зазначеною тематикою спираються на тезу про соціальну детермінацію розвитку людини. Останнє поділяється всіма сучасними науковцями, які займаються проблемою “дитина – суспільство”. Протягом декількох десятиліть було здійснено багато цікавих досліджень, в яких аналізувалось питання соціокультурних детермінант виховання дітей.

Значний внесок у розвиток теорії соціальної обумовленості формування особистості дитини було зроблено американською дослідницею, видатним вченим, Маргарет Мід (1901-1978). Вона була першим етнографом, для якої світ дитинства став основним і головним предметом дослідження. На протилежність фрейдистам, М.Мід доказує, що дитинство не є деміургом культури; навпроти, культурні традиції, розвиваючись за власними законами, визначають зміст дитинства. В будь-якому суспільстві дитина народжується з деякими універсальними біологічними передумовами, проте кожна культура використовує ці “ключі” по-своєму. А тому порівняльне вивчення цілей, засобів і методів соціалізації дітей не тільки прояснює специфіку кожної окремої культури, але й дозволяє глибше зрозуміти і проконтролювати наші власні методи соціалізації. Новаторство М.Мід полягає не тільки в постановці питання, але й в методах дослідження (метод безпосереднього включеного спостереження, дитячі малюнки, ігри, кіно- і фотокамери). Важливою заслугою М.Мід було подолання типового для наук про людину андроцентризму, тобто схильності розглядати і приймати за норму перш за все поведінку чоловіків. М.Мід, досліджуючи відмінності в поведінці і соціалізації хлопчиків і дівчат, показує їх соціально-структурні і культурні детермінанти, які до цього традиційно “списувались” на універсальні властивості біологічного статевого диморфізму.

Слід зазначити, що в першій половині ХХ ст. пануючими були дві точки зору на проблему “дитинство – суспільство”. Перша (якої дотримувались психологи) – це погляд на процеси індивідуального розвитку як такі, що відбуваються у незмінному соціальному світі. Друга (її дотримувались в основному соціологи, історики, етнографи) – це точка зору на те, що можна досліджувати зміну в соціальному світі без врахування зрушень у змісті і структурі життєвого шляху індивіда. Ці дві точки зору (1 – в незмінному світі індивід, який змінюється, 2 – незмінний індивід у світі, який змінюється) визнавались такими, які взаємно доповнюють одна одну. Згодом стало зрозумілим, що така постановка питання є незадовільною, що потрібно вивчати індивіда, який розвивається у світі, який змінюється.

В роботах соціальних психологів 60-80 рр. в аналізі проблеми “дитина – суспільство” було акцентовано увагу на тому, що

Глава 12. Сучасні теоретичні підходи у вирішенні проблеми соціалізації особистості

зовнішній соціальний світ, в якому здійснюється процес соціалізації дитини, є складним, багатофакторним і мінливим. Зокрема, дослідженнями американського соціального психолога У.Бронфенбреннера, який у співдружності з радянськими вченими вивчав особливості соціалізації дітей в СРСР і США, було виявлено, що нормативно-педагогічні установки і принципи не співпадають повністю з реальною педагогічною практикою. Результати цього дослідження були опубліковані в книзі “Два мира детства: Дети в США и СССР”. – М, 1976.

В результаті соціально-класової диференціації людської діяльності тривалість індивідуального життєвого шляху, конкретний зміст його етапів суттєво варіюють в різних суспільствах і у представників різних соціальних прошарків. Індивіди, які належать до імутих прошарків, мають більше шансів на тривале життя. Їх дитинство, період, коли індивід не приймає участі у виробництві, теж триваліший. Ще ширшими є соціально-історичні варіації змістовних вікових властивостей і процесів та відношення людей до окремих періодів життя, зокрема дитинства. Ніщо не може змінити інваріантну послідовність циклів дитинства, дорослості і старості. Проте тривалість і зміст кожного з них суттєво залежить від соціальних факторів. Ця залежність має не тільки кількісний, але й якісний характер.

Як вважають антропологи, є певна філогенетична закономірність, згідно з якою в процесі біологічної еволюції зростає значення індивіда і його вплив на розвиток виду. Це виявляється, по-перше, в нарощуванні тривалості періода індивідуального існування, протягом якого накопичується індивідуальний досвід, який здійснює вплив на подальшу еволюцію, і, по-друге, в нарощуванні варіативності (морфологічної, фізіологічної і психічної) всередині виду.

Це продовжується і в людській історії. Окрім загального продовження тривалості життя людини порівняно з іншими антропоїдами, змінюється співвідношення і тривалість її етапів. Зокрема, підвищується значення підготовчого етапу життєдіяльності, відбувається продовження дитинства як періоду первинного навчання і соціалізації.

Збільшення самого періоду дитинства, в основному за рахунок отрочтва, нижня і верхня межа якого стає все більше розмитою, викликало інтерес у сучасників до проблеми “дитина – суспільство”. Зі збільшенням періоду дитинства інколи пов’язується факт зростання обсягу і значимості відмінностей між поколіннями. “Несхожість” дитячого і дорослого світів в нашому сьогоденні супроводжується певним “розмиванням” звичних критеріїв “дорослий – дитина”, що може посилювати між цими двома групами суперечності в соціальних установах до широкого кола соціальних проблем.

Інтерес до дослідження проблеми “дитина – суспільство” викликано також таким явищем, як динамікою інститутів (агентів) соціалізації і розвитком юнацької субкультури, появою таких особливостей в цих факторах, які не спостерігались раніше. Динаміка освітянських інститутів соціалізації виявилась не стільки у галузі структурної перебудови системи освіти, скільки у зміщенні цінностей суспільної свідомості, в наголошенні самоцінності особистості дитини. Ця динаміка освітянських інститутів відбувається на фоні більш пізнього включення підростаючого покоління в сферу виробництва і розширення агентів соціалізації (формування самодіяльних організацій і інших неформальних об’єднань, в тому числі різних групових форм асоціальної поведінки). Факт примноження агентів підліткової соціалізації має велике значення для змін, які відбуваються в цьому процесі.

Все це сприяло активізації досліджень закономірностей соціалізації не тільки дітей, але й інших вікових груп. В результаті цього сучасна тенденція в аналізі соціалізації виявляється також в тому, що в якості об’єктів дослідження все частіше вибираються не тільки дитинство і отрочтво, але й інші вікові етапи. Реалізується ідея про безперервність процесу соціалізації. Нова тенденція в теорії соціалізації виявляється також в тому, що замість спроб створити загальну теорію соціалізації, яка характерна для традиційного підходу до соціалізації, все більшої переваги набувають дослідження окремих моделей соціалізації – статево-рольової, економічної, політичної, етнічної, релігійної та ін. І це є закономірною стадією накопичення знань у розвитку науки.

Висновки

Останні два десятиліття теорія соціалізації переживає “друге народження”. Це стало можливим завдяки виникненню певних соціальних та теоретичних передумов.

Соціальні передумови полягають в суспільних змінах, які відбуваються в нашому суспільстві в період його трансформації. Ці зміни впливають на всі складові і хід соціалізації особистості. Сутнісною характеристикою життя в сучасному світі стає ситуація швидких змін. Прискорення темпів соціальної динаміки, перетворення старих і виникнення нових соціальних структур, трансформація ідеалів і цінностей неминуче задають нових параметрів протіканню соціалізації, пред’являючи до його суб’єкта нові вимоги у формуванні моделей соціальної поведінки, конструюванні персональної системи цінностей і ідентифікаційних структур особистості. Процес соціалізації відбувається в умовах невизначених соціальних ситуацій, багатоманітності принципів організації, видів діяльності, соціальних ролей і групових норм. Така ситуація вимагає одночасного виявлення особистістю двох протилежних соціально-психологічних особливостей – соціальної лабільності, що забезпечує постійну адаптацію людини до соціальних змін, і розвинутої персональної ідентичності, яка складає внутрішній “стрижень” особистості, що є опорою для її самовизначення.

Серед *теоретичних джерел* нових підходів і тенденцій в теорії соціалізації найважливішими є наступні.

1. Стрімкий розвиток когнітивістської орієнтації в останнє двадцятиріччя відкрив нові перспективи в дослідженні соціалізації. На основі досліджень в галузі когнітивної соціальної психології базується висновок про те, що індивід є творцем соціального простору, ненормованого в момент свого становлення. Нормативні моделі, які засвоює індивід в процесі соціалізації, змінюються через їх смислову інтерпретацію ще до того, як він застосує їх в певних ситуаціях.

2. Розвиток ситуаціоністських теорій, в яких акцентується увага на суб’єктивній інтерпретації ситуації і її впливові на людину, обумовило зміни у поглядах на соціалізацію. З точки зору ситуаціоністсь-

кого підходу, соціалізація – це процес, який включає готовність особистості до переходу в нові і нові ситуації соціального розвитку.

3. Розвиток когнітивістських і ситуаціоністських теорій в соціальній психології обумовили появу нових характерних тенденцій в теорії соціалізації, головною з яких є домінування конструктивістського підходу в аналізі соціалізації. Конструктивістський підхід суттєво відрізняється від традиційного “диспозиціонізму”, який у поясненні процесу соціалізації акцентує увагу на особистісних властивостях як стійких утвореннях, що жорстко обумовлюють поведінку індивіда. Конструктивістський підхід, навпаки, повинен вирішувати проблему знаходження характеристик особистості, які забезпечують майбутній успіх. В процесі соціалізації формуються передумови для виконання задач наступного етапу розвитку людини.

4. Нові підходи до вирішення проблем соціалізації обумовлені також зростанням інтересу різних галузей гуманітарного знання до проблеми взаємовідносин “суспільство – дитина”. Цей інтерес викликано насамперед збільшенням самого періоду дитинства, в основному за рахунок отроцтва, нижня і верхня межа якого стає все більше розмитою. З цим пов’язується факт зростання обсягу і значимості відмінностей між поколіннями. “Несхожість” дитячого і дорослого світів в нашому сьогоденні супроводжується певним “розмиванням” звичних критеріїв “дорослий – дитина”. Це сприяло активізації досліджень закономірностей соціалізації не тільки дітей, але й інших вікових груп. В результаті цього сучасна тенденція в аналізі соціалізації виявилась в тому, що в якості об’єктів дослідження все частіше вибираються не тільки дитинство і отроцтво, але й інші вікові етапи. Реалізується ідея про безперервність процесу соціалізації.

Основні терміни та поняття

Трансформаційні процеси в суспільстві, рівні соціальної трансформації, соціальна лабільність, персональна ідентичність, інтерпретаційна парадигма, когнітивна соціальна психологія, ситуаціонізм, когнітивна революція, конструктивізм, концепція напружених систем, світ дитини, “пелюшковий детермінізм”, дитяча субкультура.

Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Поясніть причини “другого народження” теорії соціалізації.
2. Як пов’язані трансформаційні процеси нашого суспільства з новими підходами і тенденціями в теорії соціалізації?
3. В чому Ви вбачаєте нові підходи і тенденції в сучасній теорії соціалізації?
4. В чому полягає різниця між традиційним і сучасним підходом до вирішення проблем соціалізації особистості?
5. Назвіть основні теоретичні джерела нових підходів в теорії соціалізації.
6. Як вплинула когнітивна революція 70-х рр. на розвиток теорії соціалізації?
7. Яке значення має “інтерпретаційна парадигма” для соціально-психологічного аналізу?
8. Як пов’язана психологічна теорія ситуацій з новими тенденціями в дослідженні соціалізації особистості?
9. Дайте оцінку диспозиціонізму в теорії соціалізації.
10. В чому полягає сутність конструктивістського підходу в теорії соціалізації особистості?
11. Яке місце в теорії соціалізації займає проблема “дитина – суспільство”?
12. Яке місце в суспільстві і в житті окремого індивіда займає “світ дитинства”?
13. Назвіть основні етапи дослідження проблеми “дитина – суспільство” в історії науки.
14. Які тенденції сучасної теорії соціалізації обумовлені зміною меж вікових етапів розвитку особистості, зокрема, збільшенням періоду дитинства?

Література

1. Андреева Г.М. Психология социального познания. – М.: Аспект-Пресс, 2000. – 288 с.
2. Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А. Социальная психология личности. – М.: Аспект-Пресс, 2001. – 301 с.

3. Бронфенбреннер У. Два мира детства: Дети США и СССР. – М., 1976.
4. Бурлачук Л.Ф., Коржова Е.Ф. Психология жизненных ситуаций. – М., 1998.
5. Бурлачук Л.Ф., Михайлова Н.Б. К психологической теории ситуаций. // Психол. журнал. – 2002. – Т. 23. – № 1. – С. 5-17.
6. Волович А.С. Особенности социализации выпускников средней школы. Автореф.дис. ...канд. наук. – М., 1990.
7. Кле М. Психология подростка: Психосексуальное развитие. – М., 1991.
8. Кон И. Ребенок и общество: (Историко-этнографическая перспектива). – М.: Наука., 1988. – 270 с.
9. Мид М. Культура и мир детства. – М., 1988.
10. Налчаджян А.А. Социально-психологический возраст (проблемы становления личности). – Ереван., 1988.
11. Ремшмидт Х. Подростковый и юношеский возраст (проблемы становления личности). – М., 1994.
12. Росс Л., Нисбеттр. Человек и ситуация. Уроки социальной психологии. – М.: Аспект-Пресс, 2000. – 429 с.
13. Субботский Е.В. Детство в условиях разных культур // Вопр. психол. – 1979. – № 6.
14. Философский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – С. 629.

РОЗДІЛ IV.

ДОСЛІДЖЕННЯ ОКРЕМИХ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ

Як уже було відмічено, сучасною тенденцією розвитку теорії соціалізації є фактична відмова більшості спеціалістів від подальших досліджень у напрямку загальної теорії соціалізації і перехід до створення окремих моделей соціалізації: статевої, професійної, етнічної та ін. Деякі науковці пояснюють це свідченням кризи теоретичного соціально-психологічного знання в цілому. З цим можна погодитись, якщо застосувати поняття „криза” в тому розумінні, що воно означатиме етап розвитку науки, на якому теорія, вичерпавши попередні можливості, повинна звертатись до нових парадигм, які просуватимуть її вперед. На сучасному етапі теорія соціалізації, накопичивши певну кількість загальнотеоретичних положень, може рухатись далі за умови їх „заземління” на рівні емпіричних досліджень. Теорія соціалізації, як і соціальна психологія взагалі, є прикладною за своєю приро-

РОЗДІЛ ІV. ДОСЛІДЖЕННЯ ОКРЕМИХ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ

дою. Багато положень, що вже досліджено соціальними психологами, надають можливість застосування їх в реальному житті. Так з'являються окремі моделі соціалізації, які є теоретико-емпіричними теоріями і в своїй сукупності являють систему більш глибокого пізнання процесу соціалізації. На сучасному етапі найбільшого поширення і більш глибокого дослідження набули такі моделі соціалізації особистості: політична соціалізація, економічна соціалізація, статево-рольова соціалізація.

Глава 13. Політична соціалізація

Визначення поняття

Поняття „політична соціалізація” виникло у західній соціальній і політичній психології за аналогією з поняттям „соціалізація” для визначення і описування суспільних процесів, в результаті яких індивід приймає відповідну політичну позицію.

Починаючи з кінця 50-х років поняття соціалізації почали використовувати для описування включення особистості в політику. Першою роботою, присвяченою проблемі політичної соціалізації, була робота американського соціального психолога Г. Хаймана „Політична соціалізація”, яка вийшла в США в 1959 р. З такою ж назвою у 1969 р. вийшла робота Р. Даусона і К. Превіта, в якій представлено детальне теоретичне дослідження цієї проблеми.

В науці немає єдиного визначення як поняття „соціалізація”, так і поняття „політична соціалізація”. Визначення змісту поняття „політична соціалізація” залежить від концепції, в якій воно розглядається, від аспекту, в якому аналізується, а також від поставленої мети дослідження.

В широкому розумінні політична соціалізація – це процес включення індивіда в політичну систему суспільства, в результаті чого у нього формуються особистісні якості, завдяки яким він адаптується до цієї системи. Х. Хайман писав, що задача соціалізації полягає в тім, щоб „добре навчити людей стійкій політичній позиції. Інакше не буде ніякого порядку і, можливо, буде навіть хаос”. Людині, щоб сформуватись як громадянину, необхідно отримати систему політичних цінностей, ідей, в які вона може вірити, і орієнтацій в політичному середовищі, які дозволяють їй адаптуватись до нього.

Політична соціалізація на рівні індивіда являє собою втілення вимог політичної системи у внутрішню структуру особистості, інтегрування її основних політико-культурних елементів. Центральним моментом політичної соціалізації є формування адекватних уявлень про владу і владні відносини.

Політична соціалізація є необхідною умовою функціонування суспільства. Вона є найбільш ефективним механізмом підтримки її політичної системи, її зміцнення і стабілізації. В процесі політичної соціалізації відбувається відтворення інститутів політичної системи, здійснюється спадкоємність найважливіших політичних цінностей.

Напрямки та підходи у дослідженні політичної соціалізації

Проблема політичної соціалізації розробляється перш за все в руслі політичної психології. Проте їй присвячені чисельні дослідження в інших галузях науки: соціології, педагогіці, політології тощо.

Витоки концепції політичної соціалізації містяться в ідеях про людину в політиці, які сформульовані такими класиками світової науки як Т. Гоббс, Ж.-Ж. Руссо, Г. Спенсер, М. Вебер та ін. В подальший розвиток цих ідей зробили свій внесок різні напрямки нової політичної науки, якими було трансформовано модель особистості і влади класичної традиції відносно нових умов функціонування політичної системи. Серед них найбільше визначились такі чотири напрямки: системний аналіз політики, теорія конфлікту, теорія плюралізму і теорія гегемонії.

Прибічники теорії „системного аналізу політики”, що має витоки в соціології Т. Парсонса, розглядали особистість як один із засобів підтримки рівноваги у політичній системі. Американські дослідники Д. Істон та Дж. Денніс вважали, що політична система стає фактором політичної соціалізації індивіда з необхідності забезпечити собі стабільне функціонування. Основними вимогами до політичності індивіда в рамках даної концепції є формування реалістичних вимог громадян до влади, лояльність щодо неї, добровільне додержування правил і норм. Представники цієї концепції розглядають політичну соціалізацію як одну із семи функцій політичної системи, яка полягає в тім, щоб формувати у індивідів позитивні установки до влади. Політична соціалізація, на думку представників цього напрямку М. Девіса і В.А. Льюїса, – це процес, в якому взаємодіють доброзичливі, але авторитарні політичні лідери і їх вірні послідовники. Результатом цієї взаємодії є утворення політичних цінностей, на основі яких виникає гармонійна система, яка підкріплюється, з одного боку, почуттям поваги до послідовності у лідерів і, з другого боку, почуттям обов’язку у лідерів по відношенню до підлеглих.

В теорії конфлікту політична соціалізація розуміється як процес привнесення лояльності в групу. Основні агенти соціалізації –

органи пропаганди (газети, телебачення), централізовані поселення, організації, які представляють груповий інтерес.

В теорії плюралізму, яка знайшла поширення серед американських політологів, політична соціалізація розглядається як процес, який має на меті допомогу індивідові у формуванні власної позиції в умовах багатопартійності. Ідеальна модель політичної соціалізації на рівні особистості містить в собі такі елементи:

- розвинені ідентифікації участі;
- наявність ідеологічних орієнтацій, які визначають прямий політичний вибір особистості;
- знання „правил гри”, особливо терпимості;
- активна участь у політиці.

Успішна політична соціалізація, в процесі якої особистість засвоює партійні настановлення, що об'єднує її з лідерами, вирішує задачу політичного вибору.

Теорія гегемонії розуміє політичну соціалізацію як канал проникнення у свідомість ідеології, яка домінує в суспільстві .

Сучасні розробки теорії політичної соціалізації найбільше здійснюються в руслі таких підходів.

Психоаналітичний підхід базується на ідеї про те, що політична свідомість і діяльність людей є результатом трансформованої дії не-свідомих інстинктів, що опосередковуються різними захисними механізмами. Детальний розвиток ці ідеї отримали в класичній для західної психології роботі Г. Лассуелла „Психопатологія і політика” (1980).

Біхевіористський підхід, розглядаючи особистість з боку поведінкових навичок, зміст і направленість політичної поведінки розуміє як результат дії факторів заохочення і покарання або „комплексів підкріплення”. Лідер сучасного біхевіористського напрямку Б.Ф. Скіннер висунув ідею про необхідність формувати, направляти і контролювати все політичне життя суспільства за допомогою спеціально розробленої системи комплексів підкріплення.

Гуманістичний підхід розробки теорії політичної соціалізації ґрунтується на концепції ієрархії потреб і теорії самоактуалізації А. Маслоу. У руслі цього підходу політична соціалізація розглядається як такий процес, що підпорядковується загальним закономірностям процесу самоактуалізації, який розвивається під дією „внутрішньої

природи” людини, яка полягає в тому, що потреби участі в політичному житті суспільства можуть виникати лише після задоволення нижчих потреб, тобто – на вищому етапі процесу самоактуалізації.

Когнітивний підхід розглядає процес політичної соціалізації з боку аналізу таких когнітивних факторів як інтелектуальний розвиток, уявлення, емоційна сфера та ін.

У дослідженні політичної соціалізації поширеним також є підхід, який розглядає цей процес у зв'язку з політичною культурою суспільства. Поняття „політична культура”, так само, як і проблематика, яка пов'язана з ним, ввійшли в наукові дослідження в 60-х рр. Піонером цієї проблематики у світовій науці вважають американського дослідника Г. Алмонда. Свою концепцію політичної культури і політичної соціалізації Г. Алмонд вперше сформулював в статті „Порівняння політичних систем” (1956). Політична соціалізація розглядається ним як процес засвоєння політичної культури, яку він розуміє як сукупність зразків індивідуальних позицій і орієнтацій стосовно політичних предметів і подій.

У вітчизняній науці в дослідженні політичної соціалізації найбільш поширеним є культурно-діяльнісний підхід. З точки зору цього підходу політична соціалізація визначається як процес активного засвоєння індивідом ідеологічних та політичних цінностей і норм суспільства і формування їх в усвідомлену систему соціально-політичних установок, які визначають позиції і поведінку індивіда в політичній системі суспільства. При цьому наголошується на значенні активно-діяльного фактору в процесі засвоєння індивідом політичної культури. Індивід, який виступає як об'єкт політичної соціалізації, є в той же час її суб'єктом, а тому цей процес здійснюватиметься тим успішніше, чим активнішою буде участь індивіда в політичній діяльності.

Стадії процесу політичної соціалізації та його агенти

Як і загальний процес соціалізації, політична соціалізація здійснюється поетапно і продовжується протягом всього свідомого життя людини. В ньому виділяються різні стадії, що обумовлено віковими змінами особистості. Більшість дослідників виділяють три вікових стадії політичної соціалізації.

Перша стадія може бути визначена віковим відрізком від 4 до 12 років. Для неї характерно, перш за все, переважаючий розвиток емоційних компонентів майбутніх політичних установок і визначальний вплив на дитину батьків.

Друга стадія – 12-18 років. Ця стадія визначається швидкою інтеграцією емоційних компонентів з когнітивним змістом і формуванням в основному закінчених політичних установок. Розширюється коло соціальних факторів, які впливають на політичний розвиток індивіда.

Третя стадія охоплює весь період життя людини. Тут відбувається або стабілізація політичних установок на тому когнітивному рівні, який вже досягнуто, або подальший розвиток і поглиблення їх когнітивного змісту, або їх трансформація під впливом життєвого досвіду індивіда. Кожна стадія пов'язана з попереднім розвитком, інтегрує все те, що було накопичено раніше.

Перше питання, дуже важливе як в теоретичному, так і в практичному плані, полягає у визначенні того вікового рівня, з яким можна пов'язувати початковий етап політичного формування особистості. Дослідження, які було проведено в США в 60-х рр. Е. Лусоном показали, що діти ще дошкільного віку (4-6 років) мають політичні симпатії і антипатії, які виникають на основі неусвідомленого сприйняття реакцій дорослих на ті чи інші політичні символи (наприклад, прапор). В 3-4 роки дитина набуває перших відомостей про політику через сім'ю. Дитина знайомиться з конфігурацією владних відносин в сім'ї, що надалі відображається на сприйнятті цієї людиною влади в державі. В 9-10 років у дітей формується, за виразом англійського психолога П. Купера, "патріотичний фільтр", який підсилює уявлення типу "ми – вони" і відсіює із уявлення все негативне, що стосується їх власної картини. Виявилось, що у віці 11-13 років відбувається швидкий розвиток політичних уявлень. Мислення 11-річних конкретне, персоніфіковане й егоцентричне. Порівняно з цим періодом прогрес в 16-18 років значно скромніший.

Політичні психологи традиційно підкреслюють важливість ранніх вікових періодів політичної соціалізації для становлення політичного профілю особистості. В роботах американських соціальних психологів підкреслюється, що досвід, здобутий в дитинстві, має

визначальний вплив на формування особистості взагалі і політичної орієнтації зокрема. Істон і Денніс вважають, що базові дитячі почуття більш важко витісняються і змінюються, ніж ті, що були набуті пізніше в житті, і що в “кризові моменти імовірно повернення особистості до своїх базових уявлень” у випадках дисфункції системи, утруднюючих передачу політичних цінностей (перш за все офіційних) новим поколінням і дезорганізуючих уже сформованих громадян. У останніх відбувається повернення до ранніх базових уявлень, які отримані на етапі первинної соціалізації. Саме тому важливого значення надається дослідженням особливостей процесу політичної соціалізації в дитячому віці. Для розуміння цих особливостей політичні психологи вивчають питання про те, як сприймаються дитиною на перших стадіях розвитку суб’єкти політичної влади. Американські дослідники Д. Істон і Дж. Денніс виділили 4 специфічних риси сприймання дітьми влади: політизація, персоналізація, ідеалізація і інституціоналізація.

Політизація означає усвідомлення дітьми в ранньому дитинстві того факту, що крім батьківської влади існує інша влада, яка знаходиться поза сім’єю і над нею. Першими носіями такої влади, як правило, у свідомості дітей опиняються представники органів безпеки, яким, як це усвідомлюють діти, повинні підпорядковуватись навіть батьки. Тут починають закладатись всі перші елементи законслухняності і поваги до влади.

Персоналізація – це така особливість сприйняття у дітей, завдяки якій політична влада для них виступає спочатку не як система закладів, а у вигляді конкретних індивідів. Так, наприклад, якщо дітям говорять про освіту, то вони мають на увазі вчителя, учня, директора школи, коли говорять про закон – то поліцейського, суд, а коли про владу – то міністра, мера, королів.

Ідеалізація – це тенденція дітей ідеалізувати політичну владу, яка пов’язується у них тільки з позитивними оцінками і емоціями. Набуте в ранньому дитинстві позитивне ставлення до влади може зберігатись і в дорослому віці. З приводу цього американський політолог Р. Найемі зауважує: “ідеалізація політичної влади дитиною допомагає нам зрозуміти несвідому підтримку уряду з боку багатьох дорослих”.

Інституціоналізація означає перехід в процесі розвитку від персонізованого сприйняття до усвідомлення існування її інститутів, тобто уряду, парламенту і т.ін. Це перехідний етап розуміння влади як політичної системи.

Отже, як встановлено багатьма дослідженнями, основною особливістю ранньої стадії політичної соціалізації дитини є переважання емоційного відношення до політичних об'єктів і відсутність спочатку когнітивних уявлень про ці об'єкти. Відсутність або слабкість когнітивного компонента обумовлює таку особливість ранніх дитячих уявлень, як їх некритичність. З некритичністю пов'язана і інша особливість – така риса як ригідність і відносна стійкість. Справа в тому, що неусвідомлене, некритичне і постійно підкріплене відношення з часом стає елементом несвідомого і завдяки цьому набуває специфічної стійкості. Відомо, що емоційне відношення є одним із трьох обов'язкових компонентів соціальних установок, в тому числі і установок політичних.

На другій стадії політичної соціалізації, яка пов'язується зі шкільним віком, у когнітивному розвитку спостерігається важлива зміна політичного мислення і воно стає абстрактним. У 15-річної дитини з'являються уже такі поняття, як “влада”, “індивідуальне право”, “свобода”, “демократія” і т.ін. Надалі йде розширення часової перспективи політичного мислення. Підліток, на відміну від дитини, починає усвідомлювати найближчі і більш віддалені впливи політичних подій на сучасне і майбутнє. Політичні події оцінюються ним в залежності від їхніх наслідків для окремих людей, бо він ще не здатен бачити їх значення для груп і суспільства в цілому. У середньому підлітковому віці досягається деяке розуміння дій організації і інститутів, що направлені на колективні цілі.

В багатьох дослідженнях підкреслюється значення юнацького періоду соціалізації як етапу політичного самовизначення, яке відбувається вже не як пасивне вбирання сімейних цінностей, а як самостійний вибір позиції. Це означає політичну зрілість, яка пов'язана із формуванням свідомості громадянина. Результатом політичної соціалізації стає зрілий громадянин, стрижнем особистості якого стають базові переконання і принципи, які вироблені в процесі первинної політичної соціалізації. Ці базові переконання дозволяють зберігати особистісну стійкість, завдяки якій особистість може сама

просіювати зовнішні впливи, робити свій вибір. На відміну від дитини, доросла людина здатна відповідати за свою поведінку, зокрема і в сфері політики, керуватись своїми власними уявленнями про те, що входить в її обов'язки і право як людини і громадянина.

Політична соціалізація не завершується періодом дорослості, а продовжується все життя. Етапи і стадії подальшого політичного розвитку визначаються не тільки власне віковими змінами, а засвоєнням нових політичних ролей, досвідом особистісної участі. Взаємодія політики і людини має конкретно-історичний характер. Кожна політична система розробляє свої специфічні механізми втягування особистості в політику.

Історичний характер політичної соціалізації виявляється в тому, що, по-перше, кожна система має свої культурні особливості, свій набір важливих цілей і цінностей, які вона надає своїм особистостям. По-друге, не тільки політична система, але й режим, економічний лад, особливості державно-правового контексту визначають те, як громадяни будуть сприймати владу, яким буде психологічний клімат в політиці. По-третє, кожному типові політичного устрою відповідає певний ідеал громадянина, від якого залежатиме політична свідомість і поведінка, ступінь активності, ідентифікація з тими чи іншими політичними партіями і групами окремих громадян. Безперебійне функціонування політичної системи в умовах змін поколінь в політиці і трансформації суспільства в значній мірі залежить від результатів соціалізації взагалі і політичної соціалізації зокрема.

Політична соціалізація є складним процесом, детермінованим багатьма факторами – як макросередовищем, так і найближчим соціальним оточенням. Фактори політичної соціалізації організуються в складну систему, в яку входять: характер і тип державного устрою, режим, політичні інститути, партії і організації. За допомогою соціальних механізмів ці фактори регулюють і контролюють політичну поведінку індивідів. На особистість здійснюють вплив не тільки власне політичні фактори, хоча вони мають першочергове значення, але й неполітичні умови, в яких відбувається життєдіяльність людини. Вирішальну роль, особливо на етапі первинної соціалізації, відіграє сім'я. До неполітичних агентів, які відіграють помітну роль в передачі політичних ідей, поглядів і цінностей, відносяться групи од-

політків, друзі. До агентів політичної соціалізації належать також громадські об'єднання, релігійні організації, церква. Державним інститутом, на який покладено вирішальну роль у патріотичному вихованні підростаючого покоління, є збройні сили країни.

Навчальні заклади, в першу чергу загальноосвітня школа, є одним з основних агентів політичної соціалізації підростаючих поколінь. Сучасний стан політичного виховання в школі можна кваліфікувати як перехідний, оскільки стара система ґрунтувалась на заідеологізованості, а нова система політичного виховання, декларуючи "департизацію", "деполітизацію" та "деідеологізацію" освіти, ще не створена. Між тим, все частіше звучить тривога з приводу низьких показників політичної культури у підростаючого покоління. Педагоги і спеціалісти з питань політичної соціалізації відмічають зменшення показників загальної політичної обізнаності молоді.

Низький рівень політичної освіченості серед молоді та складність формування їх громадянської позиції має декілька причин. Серед них називається і така, як заборона залучати учнів до політики. Закон України "Про освіту", дійсно, забороняє залучати учнів до участі в політичних конфліктах, нав'язувати ідеологічні догми. Проте відмова від втягування неповнолітніх в боротьбу політичних партій не повинна означати відмови від навчання основам політики, виховання політичної культури молодого покоління. Закон України "Про освіту" націлює на виховання дітей в дусі свободи, гуманізму і демократії, і його не потрібно тлумачити в дусі "деполітизації". Відмова від втручання в процес політичної соціалізації з боку держави є небезпечним як для особистості, так і для самої держави.

Сучасне суспільство потребує масової участі громадян у політичному житті, а тому цілеспрямоване політичне виховання набуває особливої актуальності. Невтручання в процес політичної соціалізації з боку суспільства може спричинити такі негативні явища як відсутність політичної культури, низький рівень політичної освіченості, відсутність інтересу до політичного життя країни, небажання в ній жити, які є небезпечними як для країни, так і для самої особистості. Людині, щоб сформуватись як громадянину, необхід-

но отримати систему політичних знань і ідей, які дають можливість орієнтуватися в політичному середовищі та дозволяють їй активно включитись у суспільну діяльність. Проблема політичної орієнтованості особистості набуває особливого значення в умовах динамізму і різноманітності соціальних зв'язків, плюралізму ідеологій, багатоманітності, невизначеності, амбівалентності і протистоянь.

Політичність особистості – це система особистісних якостей, що забезпечують здатність особистості включитись в політичний процес суспільства в якості його суб'єкта. Проявами політичності є, по-перше, політична поінформованість, яка виявляється в системі знань особистості про основні принципи сучасної політики; по-друге, політична позиція особистості, яка виявляється у визначенні нею свого місця в соціально-політичному просторі своєї країни; по-третє, володіння навичками і способами відстоювати інтереси, які пов'язані зі своєю політичною позицією. Отже, актуальним стає питання політичного виховання молоді.

Форми політичної соціалізації

Політична соціалізація існує в таких формах: цілеспрямованій і стихійній. Цілеспрямована, організована форма політичного впливу на особистість – це не що інше, як політичне виховання. Поняття “політичне виховання” відрізняється від поняття “політична соціалізація” за своїм об'ємом. ***Політичне виховання – це цілеспрямована форма політичної соціалізації.*** Остання включає не тільки цілеспрямовані, але й стихійні форми впливу на особистість. ***Стихійні форми політичної соціалізації*** – це ті умови соціального оточення, які впливають на політичну позицію і політичну поведінку індивіда, так би мовити, неплановано.

В понятті “політичне виховання” акцентується увага на наступних ознаках процесу соціалізації. По-перше, на тому, що воно означає процес цілеспрямованого впливу на становлення політичності особистості на відміну від цілісного процесу “політичної соціалізації”, яка включає не тільки контрольовані, цілеспрямовані впливи, але й стихійні фактори, такі як умови соціального оточення, взаємостосунки і взаємодія з іншими людьми. По-друге, ознакою поняття “політичне

виховання” є також його зовнішній характер впливу щодо особистості, те, що в цьому процесі вона є не суб’єктом самоформування, а об’єктом. Отже, політичне виховання є однією з форм політичної соціалізації, яка пов’язана з цілеспрямованим опікуванням суспільства процесом забезпечення і засвоєння індивідом політичних норм та ідеалів, завдяки чому забезпечується цілісність політичної системи, життя суспільства в цілому, безперервність історії.

Політична соціалізація особистості – це не тільки політичне виховання, а й набуття політичності в процесі стихійних впливів. На відміну від традиційного суспільства, яке покладалось в основному на стихійні форми політичної соціалізації, сучасне суспільство, яке, як уже відмічалось, потребує масової участі громадян у політичному житті, не може існувати без організації цілеспрямованих політичних впливів на громадян. Необхідність застосування форм цілеспрямованого впливу на особистість потрібна для збереження політичної системи. Ця необхідність диктується також появою у соціально-політичному просторі суспільства нових поколінь. Проте необхідність рекрутувати нових учасників політичних подій, забезпечити їх офіційними цінностями виникає також і в рамках одного покоління в зв’язку зі зміною політичного ландшафту.

Кожне суспільство розробляє відповідну стратегію політичного виховання громадян. Як стратегія політична соціалізація знаходить застосування у внутрішній і зовнішній політиці держави через спеціальні проекти і програми, які ставлять за мету формування у індивідів системи соціально-політичних установок, що визначає їх позиції і поведінку в політичній системі суспільства.

В процесі різних форм політичної соціалізації відбувається саморозвиток політичності особистості, який включає в себе, з одного боку, засвоєння індивідом політичного досвіду через входження індивіда в політичний процес, в політичну культуру суспільства, а з другого – як активне відтворення цієї системи індивідом через активний вибір, який відображається в політичній свідомості і політичній діяльності індивіда. Таке розуміння політичної соціалізації передбачає розглядання її як процесу, що відбувається в трьох сферах: когнітивній, афективній, поведінковій.

**Когнітивний, афективний
та конативний компоненти
політичної соціалізації**

Спираючись на традиції соціальної психології, процес політичної соціалізації особистості можна розглядати з точки зору таких її структурних компонентів, як когнітивний, афективний та конативний (поведінковий).

Когнітивний компонент політичної соціалізації об'єднує ті феномени, що пов'язані зі знанням про політичну систему. Система цих феноменів виявляється, по-перше, через політичну поінформованість особистості; по-друге, через уявлення про ознаки, що підтверджують належність особистості до своєї політичної спільноти та відрізняють від членів інших спільнот (політінтегруючі та політдиференціюючі ознаки референтної групи); по-третє, через комплекс уявлень про риси, що притаманні типовому члену спільноти ("політичний ауостереотип"); по-четверте, через уявлення про риси, притаманні власне особі як члену цієї спільноти ("політичний "Я-образ").

Афективний компонент політичної соціалізації об'єднує ті феномени, що пов'язані з емоційним ставленням до політичної системи, уряду, політичного лідера та ін. Система цих елементів включає також переживання особистістю належності до політичної спільноти ("ми-почуття", переживання співпричетності). Рефлексивний компонент виявляється через оцінювальні судження, через установки, аттїтуди.

Конативний (поведінковий) компонент політичної соціалізації об'єднує ті феномени, що пов'язані з політичною поведінкою індивідів, тобто поведінкою, що регулюється інтеріоризованими нормами та цінностями відповідної політичної спільноти. Ці феномени виявляються через політичну діяльність і участь у політичних рухах, політичних акціях, членство в партіях, участь у виборах тощо.

Визначені структурні компоненти політичної соціалізації характеризують основні сфери, в яких розгортається цей процес та його змістовні змінні. Системоутворюючим елементом когнітивної сфери політичної соціалізації є **політична самосвідомість** особистості.

Політичну самосвідомість можна розглядати як одну з форм самосвідомості особистості, той її аспект, який стосується розуміння та сприйняття особистістю свого “Я” в політичній системі суспільства, усвідомлення політичної реальності і себе у своїх відносинах з нею.

В результаті осмислення особистістю свого місця в системі політичних відносин формується **політична ідентичність** особистості. Політична ідентичність визначається як усвідомлення особистістю своєї самототожності, своїх меж та місця в системі політичних відносин, яке є результатом засвоєння цінностей соціальної політичної культури.

Поняття “ідентичність” все частіше використовується в соціальній психології для аналізу того етапу соціалізації особистості, на якому вона набуває рис зрілості. Політична зрілість як ціль політичної соціалізації формується завдяки механізму ідентифікації з політичними групами, спільнотами. Результатом політичної соціалізації повинна стати громадянська ідентичність, яка формується на основі ідентифікації з соціально-політичним простором країни.

Політична ідентичність як усвідомлення політичного “Я” відбувається через відносини індивіда з політичним оточенням, через пошук відповіді на питання “Хто я?”. Ця відповідь стає можливою лише через порівняння “Я” з “Ти”, через пізнання інших, через включення людини в соціальні зв'язки. Корінною властивістю людини є її глибинна потреба у визнанні з боку інших, в груповому захисті, в самореалізації і очікуванні позитивної оцінки “своїх” референтних груп і спільнот. Мотивуюча роль потреб особистості в процесі політичної соціалізації детально досліджується представниками гуманістичного напрямку в психології (А. Маслоу, К. Роджерс, С. Реншоуп, Р. Інглхарт та ін.). Включення людини в політичний простір здійснюється через механізм ідентифікації, засобом якого є соціальне порівняння. Через соціальне порівняння людина повинна пасивно чи активно визначитись в системі різноманітних груп та спільнот.

Політична ідентичність відбувається на різних рівнях: міжособистісному, міжгруповому, інституціональному. Тому політична ідентичність формується і функціонує як складова соціальних систем трьох вертикальних рівнів: особистісного, соціального і соціетального. Найнижчий рівень складає **особистісна ідентичність** як усвідомлення себе автономним “Я” на основі самокатегоризації,

що базується на відокремленні унікального індивіда від інших членів групи. В основі механізму цієї ідентичності є міжособистісне порівняння себе з іншими. Можливість глибше зрозуміти цей механізм дає когнітивна психологія. В руслі її досліджень показано, що суттєве значення в ідентифікації має концептуалізація, тобто осмислення і спрощення соціальних взаємозв'язків в зрозумілих індивіду категоріях. Когнітивістська парадигма в сучасній психології (особливо в тій її версії, яка отримала назву “атрибутивної”) акцентує увагу на потребі людини у поясненні власної поведінки. Атрибуція (присвоєння смислу минулому вчинкові) може закріплюватись як стійкий компонент соціальної ідентифікації.

Проміжний рівень ідентичності складає система соціальних (групових) ідентичностей. Через ідентифікацію з соціальною групою, яка позитивно оцінюється в суспільстві, індивіди прагнуть до позитивного “ образу”. Оскільки соціальні групи можуть бути пов'язаними з позитивною чи негативною оцінкою, що супроводжує їх у суспільстві, то соціальна ідентичність може бути позитивною або негативною. При негативній соціальній ідентичності (група не задовольняє) особистість намагається покинути групу або зробити так, щоб їх група стала позитивно відмінною від інших. Тривала негативна соціальна ідентифікація може призвести до внутрішньо-особистісного конфлікту. Оцінка власної групи індивідом визначається взаємостосунками з іншими групами через порівняння значимих якостей своєї і чужої групи. Аутгрупа повинна сприйматись як релевантна для рвняння.

Отже, спілкування включається в механізм ідентифікації з групою. Проте ідентифікація з групою – це явище більш широке, ніж коло спілкування. Саме тому інтеракціоністська теорія Г. Міда є недостатньою для пояснення механізму ідентифікації. Когнітивістська психологія дає можливість глибше зрозуміти цей механізм. Зокрема, дослідження Г. Теджфела – засновника “теорії соціальної ідентичності” – показують, що соціальна (групова) ідентичність базується на інгруповій – аутгруповій – категоризації, сприйманні подібності чи відмінності між людьми як членами груп. Цей процес обумовлює розподіл людей на дві категорії (групи), що взаємно виключають одна одну. В зв'язку з цим Ш. Берн відмічає такий

парадокс соціальної ідентичності: стійка ідентифікація з групою може сприяти перебільшенню відмінностей між групами і породжувати конфліктну ситуацію. Ототожнення з певною політичною групою, або самовизначення її в системі різноманітних політичних угруповань здійснює великий вплив на процес політичної соціалізації, визначаючи пасивну чи активну позицію особистості в сфері політики. Через посередництво групової політичної ідентичності відбувається включення індивіда у більш високий рівень політичного простору – соціентальний.

Соціетальний рівень ідентичності передбачає ідентифікацію особистості з інституційними цінностями соціуму. На цьому рівні особистість включається в глобальну систему соціального простору через категоризацію, що охоплює великий обсяг значень і є вищим рівнем абстрагування. Політична ідентичність на цьому рівні відбувається через категоризацію себе як громадянина, що має спільні риси з усіма представниками соціально-політичного простору країни. Цей рівень визначає громадянську ідентичність особистості. Громадянська ідентичність, яка формується через громадянську самоідентифікацію, через ототожнення, уподібнення особистості зі спільностями на рівні вищих (соціетальних) диспозицій є результатом і ціллю політичної соціалізації особистості.

Афективний компонент політичної соціалізації пов'язано з оціночно-емоційною сферою особистості. Найбільшої уваги в літературі з політичної соціалізації приділяють таким складовим афективного компоненту, як політичні інтереси, політичне ставлення.

З точки зору А. Сміта і Г. Спенсера, політичний інтерес є механізмом включення суб'єкта політики в політичні відносини. У світлі цього підходу політичний порядок є природним результатом сполучення різних особистих інтересів. Існують також інші підходи до розглядання політичних інтересів. Так, “концепція конкуруючих інтересів” акцентує увагу на тому, що конкуренція власних інтересів суб'єктів політики є рушійною силою суспільного прогресу, результатом чого є порядок у суспільстві.

В сучасних суспільних науках використовується “модель політичного інтересу”, згідно з якою вихідним пунктом політич-

них відносин є окремий індивід, який екстраполює власні інтереси на політичну систему. Є. Вятр пов'язує інтерес до політичного життя зі ставленням особистості до влади. Він стверджує, що існує прямий зв'язок між високим рівнем інтересу до політики та позитивним ставленням до власної участі у політичному житті, який зумовлює рівень активної політичної позиції. В залежності від інтенсивності прояву показників ставлення до влади Є. Вятр виділив п'ять різних психологічних типів загального ставлення до політики: активність, компетентні спостерігачі, компетентні критики, пасивні громадяни, аполітичні відчужені. Отже, за типами ставлення людини до політики Є. Вятр виокремлює також відповідні типи особистості. В залежності від мотивації участі у здійсненні влади він виділяє також інструментальне та автономне ставлення індивіда до влади. Перше означає те, що володіння владою розглядається як засіб досягнення якоїсь мети, друге (автономне) визначає ставлення, яке ґрунтується на визначенні власних достоїнств влади.

Проблема політичних інтересів і ставлень досліджується також польським соціальним психологом Я. Рейковськи. Він відмічає два основних типи ставлення до суспільного блага: колективістський (заснований на пріоритеті групи над індивідом) та індивідуалістський (пріоритет індивіда над групою). Ці два типи ставлення розглядаються ним як основні ціннісні орієнтації особистості у суспільній сфері. Переважання над власним інтересом бажання захистити групу він вважав основою ціннісного вибору особистості. Індивідуалістична та колективістична орієнтації можуть співіснувати у свідомості індивіда, а фактори, що активізують її певний аспект (особистий чи соціальний), одночасно впливають і на актуалізацію відповідної орієнтації.

Конативний (поведінковий) компонент політичної соціалізації особистості пов'язано з політичною поведінкою. В різних галузях гуманітарного знання використовуються різні поняття для аналізу змісту цього аспекту політичної соціалізації: “політична поведінка”, “електоральна поведінка”, “політична участь”, “політична активність”, “політична діяльність”, “політична залученість”, “включеність у політику” та ін. В багатьох дослідженнях ставиться задача уточнення змісту

цих понять, їх “розведення” (К.А. Абульханова-Славська, В.В. Трошін, Г.Г. Дилігенський та ін.). Проте, визначальним в їх розумінні є акцент на діяльнісному включенні індивідів в політичний простір суспільства. Політична поведінка виявляється в чисельних формах. Г.Г. Дилігенський виділяє такі її форми: голосування на виборах, контакти з політиками на різних управлінських рівнях, демонстрації, мітинги, здійснення грошових внесків, їх збирання, підписання петицій, членство в громадських організаціях тощо.

Вивчення особливостей поведінкового аспекту політичної соціалізації пов’язано з дослідженням особливостей мотиваційно-потребової сфери політичної діяльності особистості. Мотивація забезпечує спрямованість політичних дій суб’єкта.

Одним з провідних внутрішньоособистісних факторів, що визначають політичну поведінку індивіда, є його потреби. Г.Г. Дилігенський, визначаючи природу політичних потреб, зауважує, що вони не відрізняються від будь-яких інших, проте при їх актуалізації має місце їх екстраполяція у суспільно-політичну площину, спрацьовує механізм перетворення індивідуально-особистісних потреб на соціально-політичні потреби особистості.

Індивідуально-особистісні потреби трансформуються в соціально-політичні за наявності наступних умов:

1. Якщо особистісна потреба набуває статусу суспільної, тобто коли її відчуває певна “критична маса” членів суспільства і вона набуває колективного, масового характеру.

2. Коли особисті потреби адресуються суспільству та його інституціям, на рівні яких люди шукають можливостей їх задоволення.

3. Якщо потреби особистості є усвідомленими, пов’язаними зі знаннями про суспільство. Владу, державу, оскільки в процесі взаємодії цих знань з потребами, останні перетворюються в мотиви.

Як відомо, ієрархію потреб визначив А. Маслоу. В своїй концепції він підкреслює, що на процес самореалізації та самоактуалізації у політиці суттєве значення має задоволення потреб більш низького рівня.

Д. Макклелланд та Дж. Аткинсон виділили три основних рівні мотивів у політичній діяльності особистості: мотив влади та контролю, мотив досягнення та мотив аффіліації.

Мотив влади у різних людей різний, його вагомість в ієрархії мотивів однієї людини змінюється в залежності від життєвої ситуації. **Прагнення контролю** над ситуацією та людьми є певною модифікацією мотиву влади. Американські дослідники Реншон та Р. Інґхарт зробили висновок, що потреба в особистому контролі над подіями, що відбуваються навколо разом з потребою у повазі та самоактуалізації є провідними рушійними силами, що спонукають особистість до політичної діяльності. Р. Інґхарт вважав, що за умови задоволення основних матеріальних потреб особистості, на передній план висуваються потреби у повазі та самоактуалізації в політиці.

Мотив досягнення виявляється у турботі про політичну майстерність, організацію фізичного і соціального простору, у встановленні високих стандартів праці, у прагненні досягати поставлених цілей з максимальним ефектом. У людей з високою потребою у владі виявляється тенденція орієнтуватись переважно на задачу. Неуспіх у розв'язанні задачі робить її ще більш привабливою. Н. Фізер та Дж. Аткинсон виділили два мотиви, пов'язаних з потребою досягнень – мотив досягнення успіху та мотив уникнення невдачі. Переважання одного з мотивів зумовлює диференціацію політичної поведінки.

В основі мотиву аффіліації лежить потреба особистості у належності до групи, отриманні схвалення з боку інших. Такий мотив зумовлює належність особистості до політичних організацій, забезпечує захист інтересів, дає відчуття єдності.

Мотивів, що зумовлюють політичну діяльність, багато. Їх взаємопов'язаність та взаємозумовленість створюють різні конфігурації мотиваційної системи політичної поведінки. В літературі на основі певної конфігурації елементів цієї системи визначено різні моделі системи мотивацій, а саме:

1. Модель мотивації створення особистих анклавів. Ця модель заснована на зацікавленості у встановленні контролю над тим, що відбувається, а також на культивуванні дружніх стосунків з тими, кого індивід контролює і над ким має владу.

2. Модель імперської мотивації. Згідно з цією моделлю збільшення особистої влади суб'єкта відбувається в результаті зміцнення влади групи, яка стає владою суб'єкта.

3. “Модель мотивації конкістадора”. В цій моделі влада суб’єкта і його контроль ситуації встановлюється шляхом грубої сили. Ця мотивація має місце за високої потреби у владі і низької у аффіліації.

Соціолог Є. Вятр, розглядаючи мотиви політичної поведінки виділив два основних типи мотивів, що спонукають людину домагатися влади або брати участь в її здійсненні: егоцентричні та соціоцентричні. До егоцентричних належать ті, що концентруються на власній особі того, хто діє. До соціоцентричних – ті, що концентруються на благові групи. Цю диференціацію мотивів Є. Вятр поклав в основу психологічної типології індивідів. Окремо він описує мотиви уникнення влади і, відповідно, відмови від участі в політичному процесі. Серед цих мотивів виділяються такі.

1. Структурні, які випливають з реалістичної оцінки незначущості власних шансів у політичній діяльності. Ця оцінка базується на оцінці політичної системи суспільства, її структурі, яка позбавляє індивіда можливості фактично брати участь у політичному житті.

2. Психологічні, які зумовлено особливими рисами особистості.

Відмічають наступні особистісні риси: невпевненість у собі, почуття власної некомпетентності, відсутність віри у власні сили і можливості. До психологічних мотивів відмови від участі у політичному житті відносяться також: особиста залученість до різних життєвих ситуацій або уникнення цього; аномія як відчуження індивіда від суспільної групи; мотив уникнення життєвих невдач, слабкість мотиву досягнення успіху; схильність до інтелектуального бачення світу; інтравертні схильності; сильна психічна напруга і сильна агресивність.

Особистісна мотивація формується в певних історичних, соціально-економічних умовах. Так, в умовах міжіндивідуального суперництва, представницької демократії (капіталістичне суспільство) у людини зростає почуття самоцінності, власної індивідуальної гідності. В умовах традиційних суспільств, для яких є характерним інструментальний тип залучення індивіда до політики, домінують потреби у захисті, порядку, інтеграції в соціум,

що звільняє від особистої відповідальності та складностей особистого вибору. Наведені групи мотивів взаємопов'язані і можуть складати різну ієрархію.

Визначені сфери (когнітивна, афективна, конативна), в яких розгортається процес політичної соціалізації особистості, існують в єдності і взаємозалежності. Можна припустити, що на тому чи іншому віковому етапі політичної соціалізації домінуючим стає певний її компонент. Імовірно, що на етапі первинної політичної соціалізації домінує афективний її компонент, а на етапі переходу до дорослості – когнітивний і у зрілому віці – конативний. Політичність особистості формується разом з формуванням досвіду її політичної діяльності, в ході розширення соціально-політичних зв'язків, з досягненням зрілості політичної ідентичності особистості.

Висновки

1. Політична соціалізація – це процес включення індивіда в політичну систему суспільства, в результаті чого у нього формуються особистісні якості, завдяки яким він стає суб'єктом цієї системи.

2. Політична соціалізація досліджується в соціальній психології, починаючи з 50-х років ХХ ст. Існують різні теорії політичної соціалізації. Сучасні дослідження цієї проблеми найбільше здійснюються в руслі таких підходів: психоаналітичного, біхевіористського, гуманістичного і когнітивного. У вітчизняній науці в дослідженні політичної соціалізації найбільш поширеним є культурно-діяльнісний підхід. В ньому наголошується на значенні активно-діяльнісного фактору в процесі засвоєння індивідом політичної культури суспільства. Політична діяльність індивіда розглядається як найважливіший фактор його політичної соціалізації.

3. Політична соціалізація відбувається у двох формах. Цілеспрямовані форми – це політичне виховання, яке здійснюється як процес цілеспрямованого впливу суспільства на становлення політичності особистості. Стихійні форми – це ті умови соціального оточення, які впливають на політичну позицію і політичну поведінку індивіда, так би мовити, незаплановано.

В сучасному суспільстві, яке потребує масової участі громадян у політичному житті, цілеспрямоване політичне виховання набуває особливої актуальності.

4. Структурними компонентами політичної соціалізації, в яких розкривається зміст цього процесу, є: когнітивний, афективний і конативний.

Когнітивний компонент політичної соціалізації об'єднує ті феномени, що пов'язані зі знанням про політичну систему. Ці феномени виявляються, по-перше, через політичну поінформованість особистості; по-друге, через уявлення про ознаки, що підтверджують належність особистості до своєї політичної спільноти та відрізняють від членів інших спільнот (політично інтегруючі та політдиференціюючі ознаки референтної групи); по-третє, через комплекс уявлень про риси, що притаманні типовому члену спільноти ("політичний аутостереотип"); по-четверте, через уявлення про риси, притаманні власне собі як члену цієї спільноти ("політичний "Я-образ").

Афективний компонент політичної соціалізації об'єднує ті феномени, що пов'язані з емоційним ставленням до політичної системи, уряду, політичного лідера та ін. Система цих елементів включає також переживання особистістю належності до політичної спільноти ("ми-почуття", переживання співпричетності). Афективний компонент виявляється через оціночні судження, через установки, аттїюди.

Конативний компонент політичної соціалізації об'єднує ті феномени, що пов'язані з політичною поведінкою індивідів, тобто поведінкою, що регулюється інтеріоризованими нормами та цінностями відповідної політичної системи. Ці феномени виявляються через політичну діяльність і участь у політичних рухах, політичних акціях, членство в партіях, участь у виборах тощо.

5. Визначені структурні компоненти політичної соціалізації характеризують основні сфери, в яких розгортається цей процес та його змістовні змінні. Політична соціалізація відбувається як складний процес в єдності всіх його компонентів. Політичний профіль особистості, який формується в процесі політичної соціалізації як певний тип політичної поведінки, визначається особ-

ливостями конфігурації системи компонентів, які складають цей процес. Можна припустити, що на кожній віковій стадії ця конфігурація є іншою, що і визначає особливості політичної соціалізації цієї стадії. Імовірно, що на етапі первинної соціалізації домінують афективні компоненти, які пов'язані з емоційним ставленням до політичної системи, а на етапі формування зрілості політичної ідентичності домінуючою є система когнітивних елементів. Суб'єкт політичної діяльності характеризується домінуванням конативних компонентів політичної соціалізації.

Основні терміни та поняття

Політична соціалізація, політичне виховання, політична ідентичність, політичність, аполітичність, політичний розвиток особистості, політична ідентифікація, політична персоналізація, політична ідеалізація, стадії політичної соціалізації, форми політичної соціалізації, агенти політичної соціалізації, політичні інститути, політична стратегія, деполітизація, департизація, деідеологізація, компоненти структури процесу політичної соціалізації, когнітивний компонент політичної соціалізації, афективний компонент політичної соціалізації, конативний компонент політичної соціалізації, рівні політичної ідентифікації особистості, політичний інтерес, політична поінформованість, соціально-політичний простір країни, мотиви політичної діяльності, політичні потреби особистості.

Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Дайте визначення поняттю “ політична соціалізація”.
2. Назвіть основні методологічні підходи до аналізу процесу політичної соціалізації.
3. Визначте передумови виникнення теорії політичної соціалізації. Хто вважається її засновником?
4. Які, на Вашу думку, існують причини у переході дослідників процесу соціалізації від загальнотеоретичних розробок до емпірико-теоретичних моделей окремих видів соціалізації?

5. Назвіть основні напрямки дослідження політичної соціалізації у зарубіжній соціальній психології.
6. Дайте визначення політичної соціалізації з позицій культурно-діяльнісної концепції.
7. Назвіть стадії процесу політичної соціалізації, які виділено в науці. Які теорії покладено в основу виділення окремих стадій?
8. Дайте характеристику різним агентам політичної соціалізації. Висловіть свою думку відносно того, що сім'я залишається основним агентом політичної соціалізації особистості на всіх її вікових етапах життєдіяльності.
9. Чи потрібно учнів загальноосвітніх шкіл залучати до політики? Якщо так, то в якій формі це потрібно робити? Якщо ні, то як виховувати політично грамотне покоління?
10. Назвіть форми політичної соціалізації особистості? Якій формі Ви надаєте перевагу і чому?
11. Що означає стратегія держави з політичного виховання громадян?
12. В яких трьох психологічних сферах здійснюється процес політичної соціалізації особистості?
13. Розкрийте зміст когнітивного компонента політичної соціалізації. Яке місце в ньому займає елемент політичної самосвідомості особистості?
14. Як Ви розумієте поняття “зріла політична ідентичність особистості”?
15. Розкрийте зміст трьох рівнів політичної ідентичності: особистісну ідентичність, соціальну (групову ідентичність) і соціетальну ідентичність.
16. Як Ви розумієте ідентифікацію особистості з соціально-політичним простором країни?
17. Чи може високий рівень політичності особистості не співпадати з її громадянськістю? Аргументуйте свою відповідь.
18. До якого компоненту політичної соціалізації можна віднести політичні інтереси?
19. Дайте характеристику політичній поведінці особистості в зв'язку з політичними мотивами.

20. Як пов'язані політичні потреби особистості з її політичними мотивами? Проаналізуйте цей зв'язок, спираючись на дослідження відомих соціальних психологів цієї галузі.

21. Що таке політичність і аполітичність? Розкрийте зміст цих понять.

Література

1. Андреева Г.М. Социальная идентичность: временные и средовые компоненты // Психология в трудах отечественных психологов. – СПб.: Питер, 2000. – С. 344–358.
2. Дембицька Н.М. Когнітивний аспект політичної свідомості нового покоління // Соціальна психологія, 2003. – № 1. – С. 87–100.
3. Дембицька Н.М. До розробки понятійного апарату теорії політичної соціалізації // Соціально-психологічний вимір демократичних перетворень в Україні / За ред. Максименко С.Д., Циби В.Т., Шайгородського Ю.М. та ін. К., 2003. – С. 145-159
4. Дебицька Н.М. Психологічні особливості політичної соціалізації студентів. Автор. дис. канд. психол. наук.– 19.00.05.–К.2004.
5. Дилигенский Г.Г. Социально-политическая психология: Учебное пособие для высших учебных заведений. – М.: Наука, 1999.
6. Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы: Пер. с англ. – М.: Смысл, 1999.
7. Москаленко В.В. Социализация личности. – К.: Вицц. школа, 1986. – 200 с.
8. Москаленко В.В. Соціалізація політична // Філософія політики: словник. – К., 2002. – С. 506–512.
9. Москаленко В.В. Проблема ідентичності в політичній соціалізації особистості // Психологія: Зб. наук. праць. – К.: НПУ ім. М.П. Драгоманова. – Вип. 17, 2002. – С. 65–70.
10. Пірен М.І. Політична психологія. – К.: Міленіум, 2003.
11. Проблеми політичної психології та її роль у становленні громадянина української держави // Матеріали другої всеукраїнської наукової конференції 13-14 листопада 1997 р. – Київ, 1997.

12. Психологічні закономірності розвитку громадянської свідомості та самосвідомості особистості.: Монографія / За заг. ред. М.Й. Боришевського. – К., 2001.

13. Собкин В.С. Старшеклассник в мире политики. – М., 1997.

14. Шестопап Е.Б. Личность и политика: критический очерк современных западных концепций политической социализации. – М.: Мысль, 1998. – С. 203.

15. Ядов В.А. Социальная идентификация в кризисном обществе // Психология личности в трудах отечественных психологов. – СПб.: Питер, 2000. – С. 324-336.

Глава 14.

Економічна соціалізація особистості

Економіка будь-якого суспільства здатна функціонувати через суб'єкта економічних відносин, особистісні риси якого узгоджувались би з основними принципами економіки цього суспільства. Ринкова економіка, наприклад, вимагає від індивідів особистісних рис, які б узгоджувались з такими принципами, як лібералізація виробництва, фінансів, приватна власність. Тому актуальним стає питання економічної соціалізації особистості.

Визначення поняття “економічна соціалізація” і його складових

Поняття “соціалізація” з'явилося ще в 1836 році, однак його корелят “економічна соціалізація” виникло порівняно недавно. Вперше як самостійна концепція економічна соціалізація стала вживатись у неомарксистських аналізах соціалізації. Незалежно і одночасно це поняття починає вживатись в дослідженнях економічної поведінки науковцями школи економічної психології.

В широкому розумінні економічну соціалізацію можна розглядати як процес входження підрастаючої людини в економічну сферу суспільства, як формування у неї економічного мислення, як процес інтеріоризації нової реальності, що включає пізнання економічної дійсності, засвоєння економічних знань, набуття навичок економічної поведінки і реалізацію їх в реальній дійсності.

Цілі і задачі економічної соціалізації у більшості співпадають з цілями і задачами економічного виховання, оскільки їх методи й засоби використовуються з однаковою метою впливу на економічну свідомість особистості.

Процес економічної соціалізації індивіда пов'язано з його соціальними умовами різного рівня: з соціально-економічними проблемами суспільства, з повсякденним життям, яке відбувається в різних групах, з впливом різноманітних засобів, що здійснюються різними агентами соціалізації. Провідна роль належить такій формі

впливу на особистість як включеність дитини в ті чи інші сфери діяльності, в яких засвоюються економічні знання і досвід економічної поведінки. В зв'язку з цим деякі дослідники (А.В. Бояринцева) розрізняють трудову, споживчу і власне економічну соціалізацію. Метою споживчої соціалізації в дитинстві є набуття навичок споживчої (купівельної) здатності і засвоєння знань з економічних понять, що характеризують різні аспекти споживання: гроші, купівля, місце купівлі та ін. Цілю трудової соціалізації дітей стає формування ставлення до праці через поведінкові аспекти в різних сферах (домашня праця, учбова діяльність та ін.). Власне економічна діяльність в дитинстві спрямована на засвоєння специфіки функціонування і виявлення таких соціоекономічних феноменів, як багатство-бідність, банк, реклама, інвестиції та ін.

Різноманітність конкретних соціальних ситуацій впливає на різноманітність сприйняття економічного світу підростаючою людиною. Об'єктивно існуюча диференціація соціального стану дітей, основою якої є відмінність умов життя, відображається на різноманітності виявів економічної соціалізації підростаючої людини, зокрема, у ставленні до праці і споживчої поведінки.

Дослідження економічної соціалізації у вітчизняній психології розпочались лише в останнє десятиріччя. В Західних країнах історія дослідження економічної соціалізації налічує вже декілька десятків років. Протягом цього періоду західними дослідниками було висунуто декілька гіпотез, завдяки яким вони намагались пояснити причини досягнень дітьми в проведенні економічного аналізу, порівнюючи представників різних соціальних груп і виясняючи внесок навчання, вплив батьківських установок та інших факторів. У вивченні економічної соціалізації дітей дослідники зосередили увагу на таких питаннях: як і коли діти включаються в економічну сферу суспільства. Головним чином звертається увага на стадії, які проходять діти в розумінні економічних реалій суспільства.

Крім робіт, в яких вивчались стадійність економічної соціалізації, існує багато досліджень, присвячених вивченню факторів, які впливають на даний процес. Особливо цікавими є роботи, в яких розглядаються такі фактори, як класова належність, регіональні і національні особливості, вік, стать. Як відмічає О.Б. Щедрина, в дослідженнях

Г. Маршалла і Л. Магрудера було встановлено залежність розуміння дітьми функцій грошей від безпосереднього досвіду, отриманого в сім'ях з різним соціально-економічним статусом. Автори роблять висновок, що діти з робочих сімей засвоюють прямий асоціативний зв'язок між грошима і задоволенням, тоді як діти із середнього класу здебільше накопичують гроші на майбутні витрати. Інші автори (А. Фернам, П. Томас) показали, що, як правило, батьки з середнього класу починають видавати гроші дітям меншого віку, ніж батьки із робітничого класу. Автори зробили припущення, що більш ранній досвід поводження з власними грішми повинен сприяти більш ранній соціалізації, кращому застосуванню грошей. Проте в дослідженнях цих авторів суттєвих відмінностей в економічних уявленнях дітей не було виявлено. Було зроблено висновок, що класові відмінності мають місце, але вони немов би розмиваються і навчанням, і різномірністю складу шкільних класів у загальноосвітніх школах.

Ще одна змінна, яка впливає на формування економічних уявлень дитини, яка вивчалась в західних дослідженнях, – це її стать. Було виявлено (А. Фернам, П. Томас), що дочкам будь-якого віку батьки видають грошей на кишенькові витрати менше, ніж синам. Виявлення сутності економічних уявлень у дітей дозволило встановити статеві відмінності і у рівні сформованості окремих економічних понять. Було виявлено, що хлопчики дещо краще розуміють призначення страйків і те, звідки беруться гроші для видачі зарплати. У хлопчиків також сильніше виявляється тенденція вважати, що здібна людина повинна отримати за свою роботу більше грошей. В уявленнях про працю і способах отримання грошей у хлопчиків теж було виявлено більшу обізнаність і варіативність, ніж у дівчат (Олпорт).

Для визначення впливу національно-територіальних особливостей формування у дітей економічних уявлень проводились кросс-культурні дослідження. Результати чисельних досліджень (М. Сігал, Д. Швальб, А. Фернам, Г. Ягода та ін.) показали суттєві відмінності в уявленнях дітей, що мешкають в країнах з різним рівнем економіки. Так, діти, які мешкають в південно-азіатському районі (Японія, Китай, Гонконг) і південно-африканських країнах, вважають, що потрібно більше платити тим, у кого є багаточисельна сім'я (за рівних можливостей), і схильні дотримуватись традиційних цінностей. Між

тим діти із названих регіонів раніше, ніж діти із європейських країн засвоюють поняття вигоди. Останнє пояснюється тим, що ці діти значно раніше за європейців включаються в сферу бізнесу.

Західні психологи активно вивчають економічні уявлення у дітей. Про це свідчить не тільки велика кількість досліджень з даної теми, але й сам факт існування окремої галузі психології – вікова економічна психологія, де вивчаються етапи формування економічних уявлень у дітей, стадії економічної соціалізації. Проте власне дослідження сприйняття дітьми економічних відносин розпочалось у 50-ті роки і лише у 80-ті вони отримали серйозний розвиток. Спершу майже всі роботи з даної галузі виконувались в рамках раннього Піаже. В них було зроблено спробу описати різні стадії розвитку, які проходить дитина в процесі набуття економічних знань (А. Страусс, К. Данзигер, Р. Саттон). В цих дослідженнях безпосередньо співставлялись стадії інтелектуального розвитку і рівні розуміння економічних відносин поза залежністю впливу факторів на даний розвиток. Інші дослідження були присвячені розвитку мислення дитини в аспекті засвоєння ними таких спеціальних економічних понять, як вигода, власність, майнова нерівність і гроші (Г. Ягода).

В цьому ж руслі здійснено аналіз економічної соціалізації дітей, який зробила російський психолог О.В. Козлова. Економічну соціалізацію вона розглядає як багатоконпонентний процес, який включає когнітивну, афективну і конативну складові.

Когнітивний компонент включає в себе загальні економічні знання, норми і цінності, які діти засвоюють в ході соціалізації. Поведінковий компонент відображає зразки економічної поведінки, які дитина засвоїла і присвоїла на даному віковому етапі. Емоційний компонент являє собою емоційне ставлення дитини до економічної реальності. Загальний вигляд системи компонентів економічної соціалізації О.В. Козлова представила у вигляді такої схеми.

Когнітивна змінна економічної соціалізації характеризується наступними рисами:

– поінформованість особистості знаходиться в прямій залежності від складності того чи іншого економічного поняття і можливості безпосереднього знайомства з його виявами у реальності;

Таблиця

**Складові процесу економічної соціалізації
за О.В. Козловою**

Економічна соціалізація		
Когнітивна змінна	Поведінкова змінна	Емоційна змінна
Інформаційний блок	Споживацька поведінка	Позитивне сприйняття економічної реальності
Ставлення до праці	Трудова поведінка	Негативне сприйняття економічної реальності
Знання соціально-економічних понять		

– адекватність економічних уявлень визначається здебільше розвитком особистості.

Поведінкова змінна економічної соціалізації характеризується через виділення таких елементів споживацької і трудової поведінки.

Елементи споживацької поведінки:

- рівень споживацьких ресурсів є обмеженим;
- значна зовнішня залежність купівельних спроможностей;
- придбання типових продуктів (послуг), яке зумовлюється віком особистості;
- планування покупок, їх вибір.

Характеристики трудової поведінки:

- традиційна трудова діяльність: домашня праця, самообслуговування;
- професійна діяльність, професійні навички і якості;
- планування фінансового доходу, фінансові витрати.

Емоційна змінна економічної соціалізації являє собою емоційне ставлення особистості до економічної реальності. Воно може бути як позитивним, так і негативним.

Отже, економічна соціалізація як складний, багатоаспектний процес входження людини в економічну сферу суспільства, в ре-

зульгати якого людина, формуючи відповідні соціальні властивості, стає повноправним суб'єктом економіки, є важливою стороною соціалізації особистості і актуальною проблемою у її дослідженні.

Як відмічає англійський психолог А. Фернам, який має досить багато робіт з даної теми, вивчення розуміння дітьми економічних понять і законів могло б дати більш реалістичну інформацію про процеси їх мислення, ніж дослідження розуміння ними фізичних законів, які мають до більшості дітей віддалене відношення.

Гроші та їх соціалізуюча функція

Гроші займають особливе місце серед речей-символів, що оточують людину. В обігові гроші виступають не тільки в якості символічного вираження власності, але й як символічний посередник людських відносин. Символічний характер грошей у їх опосередкуванні людських стосунків дозволяє застосувати ідеї Т. Парсонса про гроші як системи загальноприйнятих символів. Розуміння грошей як посередників людських відносин дає можливість говорити про формування специфічної грошової культури, властивої всьому суспільству.

Загальна психологія вивчає людину саму по собі або у взаємодії з іншими людьми. Проте в реальній дійсності людина знаходиться у двох сферах: духовній і речовій. Людина взаємодіє з об'єктивним світом, який сприймається у всій сукупності своїх особливостей у свідомості людей. Наявність різних речей у різних людей встановлює між ними певну ієрархію, яку вони сприймають природно. Гроші є узагальненою формалізованою стороною речового світу. Окрім чисто економічних функцій (міра вартості, засіб обертання, платежів, накопичення) гроші є фактором формування психіки людей, створюючи і задовольняючи потреби у виживанні, існуванні, самозадоволенні, занятті певної страти в суспільстві.

Психологія грошей – розділ економічної психології, в якому вивчаються зміни психіки людей і як наслідок, їх поведінка під впливом грошей. Тема психології грошей не є новою в науці. Думки з психології грошей можна знайти майже у всіх класичних школах психології. Наприклад, представники біхевіористських теорій особистості пояснюють закономірності ринкової поведінки лю-

дей законом ефекту Л. Торндайка, згідно з яким зв'язок між стимулом і реакцією буде підсилюватися, якщо роль підсилення будуть відігравати гроші. Значимість у житті людини її ставлення до грошей підкреслював В.М. Бехтерев в "Коллективній рефлексології". У вітчизняній психології існують окремі дослідження сприйняття грошей людьми, впливу дітей на установки і поведінку людей, встановлення кореляції між ціннісним ставленням до грошей і способом життя людини, дослідження ставлення до грошей чоловіків і жінок. Проте, єдиної теорії або всеохоплюючої роботи з психології грошей поки що немає. Тема грошей в економічній соціалізації розроблена недостатньо. Без дослідження ролі грошей в психологічному розвитку людини неможливо розкрити механізми реалізації особистих інтересів, які прямо впливають на установки і мотивацію економічної діяльності людей. Як підкреслює сучасний економіст В.С. Автономов, гроші поряд з іншими речами можна вважати ціллю економічної поведінки, через гроші людина задовольняє свої потреби, зокрема таку сутнісну людську потребу, як потребу в свободі.

В літературі є спроби аналізу механізмів особистих інтересів і потреб через дослідження ставлення людини до грошей. Психолог О.А. Дейнека, розглядаючи структуру економічної свідомості, вважає важливим компонентом цієї структури ставлення до грошей, який (компонент) вона відносить до перцептивної сфери економічної поведінки. Без розуміння ставлення людини до грошей важко зрозуміти механізм економічної поведінки, яка є важливим компонентом процесу економічної соціалізації.

Вивчаючи особливості поведінки людей, які виявляються в зв'язку з відношенням до грошей, психологи роблять співставлення їх з цінностями, установками, соціальними уявленнями або з такими особистісними внутрішніми психофізіологічними якостями як, наприклад, темперамент. Аналізуючи індивідуальні і групові відмінності поведінки людей, які виявляються в зв'язку з відношенням до грошей, психологи отримують цікаві результати. Зокрема, у тестуванні учнів, які ще не включені у всі стадії виробництва, було отримано цікаві дані про домінування певних особистісних якостей в окремих економічних зв'язках. За допомогою методики Р. Кет-

телла виявилось, що діти з високою самооцінкою надають меншого значення факторам престижу грошам, а з низькою – ховаються за гроші, прагнуть з їх допомогою закріпити своє становище, хоча б у власних очах. Соціальна сміливість виявляється у більшій схильності до ризику, високий самоконтроль виявляється у більш сильному фінансовому самоконтролі. Тривожність знаходить відображення і в занепокоєнні з приводу витрат, економії і великому фантазуванні на тему грошей.

Новим явищем в економічній поведінці сучасної молоді є підвищення ролі грошової мотивації. Гроші стають вагомим фактором у порівнянні людей, з'явилась фрустрація, що пов'язана з деформацією сімейних фінансових відносин, наприклад, коли працює лише мати, а батько безробітний. Володіння грошми обумовлює різну поведінку, яка пов'язана із самоствердженням особистості. Буває, що гроші є єдиним засобом закріпити своє становище, свій статус в суспільстві або прийняти самого себе, змінити образ Я. Особиста власність, можливості матеріального забезпечення впливають на сприйняття однієї людини іншою. Іноді для самозадоволення індивіда важливим є сам факт володіння грошми. Коли людина попадає в умови тривалої відсутності грошей, недостатку їх навіть на харчі, її психіка починає деградувати. По-перше, нерідко через безробіття, розорення, стихійні лиха втрачаються трудові навички, кваліфікація, спрощується образ життя. Людина поступово стає маргіналом. По-друге, оскільки соціальний простір не терпить пустоти, таких людей легко втягнути в різного роду асоціальні акції.

Дослідження показують, що люди довше зберігають своє здоров'я, залишаються психічно урівноваженими і фізично міцними, якщо не відмовляють собі у задоволенні витратити гроші. У людей, які відмовляють собі у всьому, більш низькі показники в особистих, фінансових досягненнях, песимістичність.

Незадоволеність матеріальним статусом має психологічні наслідки. Нереалізовані потреби, борги, малі заощадження, невтішні порівняння себе з іншими, втрата фінансового контролю над життям здатні викликати тривожність, депресію, обурення, безпомічність і навіть серйозні захворювання.

Грошові типи особистості

Гроші, як атрибут ринкового господарства, приймають участь в експансії речового світу, змушуючи людей заробляти все більше, і заради своєї ніші ставати рабами грошей. Це породжує, як писав Е. Фромм, тенденцію переважання поверхневого багатоманітного гнучкого мислення, а в сфері формування особистості – пластичного гнучкого ринкового характеру. Першим розробив найпростішу грошову типологію особистості Е. Фромм. З його даними добре узгоджуються відомості Х. Голберга і Р. Левиса. Типологія легко доповнюється новими типами, що виявлені в процесі життєвих спостережень і спеціальних досліджень. На основі цього російська дослідниця О. Дейнека представила таблицю грошових типів особистості.

Таблиця

Грошові типи особистості

Тип особистості	Характеристика
Скнара	Приваблює накопичення грошей само по собі. Відчуває страх втрати, підозри до оточуючих. Гроші надають йому захищеність.
Марнотрат	Безконтрольно витрачає гроші, особливо в період депресії з'являються відчуття своєї незначущості. Часто це люди з низькою самооцінкою, впевнені в тому, що гроші їм підвищують. Задоволення від володіння грішми є тимчасовим.
Грошовий мішок	Захоплений грішми, які розглядає як кращий спосіб добитися високого статусу і схвалення оточуючих. Гроші для нього – джерело сили і влади.
Торгаш	Відчуває власну перевагу над іншими, коли вдається купити речі за меншу суму. Дратується, коли потрібно платити ціну, яку правлять.

Таблиця 4 (продовження)

Тип особистості	Характеристика
Колекціонер	Гроші являють собою цінність як предмет мистецтва. Добре розуміє їх вартість в цьому смислі. За типом діяльності ближче за все до торгаша. За професією може бути ким завгодно.
Абстракціоніст	Байдужий до грошей, накопичення, покупок. Охоче доручає розпоряджатися заробленими грішми близьким людям, звільняючи час для роботи. Часто зустрічається серед діячів творчої праці.
Конкретик	Людина, для якої гроші являють собою цілком усвідомлену і визначену річ. Нестачу грошей сприймає трагічно. Дотримується етики накопичення.
Заздрісник	Заздрить тим, хто досяг великих успіхів, не здатен взяти на себе відповідальність за свої невдачі. У випадку грошової вдачі чваниться перед тими, хто має менше грошей.
Паразит	Готовий жити за рахунок подачок, не несе відповідальності ні за кого і ні за що. Представник соціальних низів.
Фальшивомонетник	Яскраво виражена схильність до отримання вигоди шляхом обману. Не обов'язково багата людина.

Як показано в таблиці, психологічний економічний тип особистості здебільше зумовлюється ставленням людини до грошей. Ставлення до грошей визначається характером їх використання. Деяким людям гроші потрібні для самоствердження. Відчуття себе багатим або бідним впливає на формування спрямованості і професійного вибору особистості. Як засвідчують дослідження зарубіжних психологів, відсутність грошей у молодих представників бідних сімей спонукає їх вибирати професію з великими заробітками, організо-

увати комерційну або виробничу діяльність. Коли вони засвоюють певний статус в суспільстві, то у них формується суворий, не схильний до емпатії характер. У багатій людини є зовсім інші можливості. Теоретично вони є різноманітнішими і більш пов'язаними з особистісними нахилами людини на противагу тим обставинам, коли комерційна діяльність вибирається дітьми з бідних сімей всупереч їх задатків і здібностей. Цілком природно, що можливість варіації вибору впливає на формування особистості.

Як стверджував У. Джеймс, особистість в широкому розумінні – це “Я”, плюс капітал і готівка, зміни яких впливають на трансформацію “Я”.

Етапи формування уявлень про гроші у дітей

Отже, гроші є важливим фактором економічної соціалізації особистості на всіх вікових етапах її розвитку. Через гроші людина зв'язана з іншими людьми в єдину економічну реальність. Як було вже зазначено, особливу роль як фактор соціалізації, відіграють вони на етапі дитинства. Формування перших економічних уявлень тісно пов'язано з використанням дітьми грошей, через посередництво яких відбувається ознайомлення з іншими соціально-економічними явищами і інститутами. Починаючи з 4 років діти розуміють призначення грошей, вони знають, що за них можна купити, а також те, що гроші можуть змінити їх статус серед однолітків.

Зарубіжними і вітчизняними психологами у дослідженні економічної соціалізації були визначені етапи формування ставлення до грошей у дітей. Як приклад, наводимо таблицю за дослідженнями Б. Стасі.

Як проілюстровано таблицею, в процесі соціалізації індивід поглиблює знання про гроші. Поступово у дітей змінюється уявлення про функціональне призначення грошей. Якщо в дитинстві визначальним у розумінні функції грошей є їх необхідність для численних споживацьких функцій, то підліток розуміє функції грошей вже по іншому. Для підлітка гроші – це перш за все міра його праці. Такі зміни у розумінні грошей підлітками визначаються перш за все зміною його місця в економічній реальності.

Таблиця**Етапи формування уявлень про гроші (за Б. Стасі)**

Вік (роки)	Уявлення і поняття
4-6	Елементарні поняття про гроші і покупки
6-8	Розвиток понять про грошову систему і усвідомлення взаємозв'язків між грошима і роботою
8-9	Розуміння цінності грошей, поняття багатства і бідності
10-12	Більш диференційоване економічне розуміння, вміння побудувати економічні відносини
12-15	Наближається до знань дорослих про функцію грошей

У вітчизняних психологічних дослідженнях звертається увага на те, що основним психологічним новоутворенням підліткового періоду є поява такої специфічної для підлітків форми самосвідомості, як усвідомлення своєї дорослості. Еталон дорослості стає для підлітка мірилом всього його життя (Д.Б. Ельконін). Фахівці вказують на різноманітний прояв дорослості у підлітків. Потреба підлітка у задоволенні своєї дорослості виявляється, перш за все, у його прагненні зайняти більш дорослу позицію у суспільстві. Як відмічає О.М. Леонт'єв, більш спонукальну силу у підлітка отримують соціальні мотиви діяльності у порівнянні з особистими, а провідним типом діяльності стає суспільнокорисна. Це не може не позначитись на змінах простору, в якому відбувається включення індивіда в економічну реальність, в якій взаємодії між людьми здійснюються через посередництво грошей, бо гроші залишаються головним мірилом економічних відносин на всіх її вікових етапах. Проте зміна соціальної позиції обумовлює переорієнтацію підлітків на нові форми його дії з грошми.

Гроші, що знаходяться у користуванні зростаючої молоді, отримали назву “кишенькових грошей”. Дослідження “кишенькових грошей” як фактора економічної соціалізації підлітків вперше в українській економічній психології здійснено Г. Авер'яною. Проблема “кишенькових грошей” пов'язана з моральним вихованням особистості. Соціокультурні настанови щодо функції грошей, надання дітям кишенькових грошей, використання їх як

засобу виховання змінювались у суспільній свідомості людства протягом століть. Так, соціолог В. Зелінгер, продивляючись педагогічні журнали і видання для батьків початку ХХ ст., відмічає, що в цей період батьків запевняли в необхідності платити дітям кожен день або тиждень за підтримку порядку в їх кімнатах або за інші домашні справи, цим самим наглядно демонструючи їм зв'язок між роботою і грошми. В 30-ті роки вважалось, що головна функція грошей полягає в тім, що вони сприяють формуванню відчуття цін, і характер їх надання змінився на протилежний – педагоги рекомендували забезпечувати молодших членів сім'ї кишеньковими грошми поза всяких зв'язків з роботою. В публікаціях 50-70-х рр. мова йшла лише про своєчасне придбання однієї з основних навичок, яка необхідна для успішного функціонування людини в суспільстві. Мова йшла про економічні знання, вміння і навички, що дають людині миттєво зорієнтуватись у швидких змінах суспільства, вміння подати себе серед рівних і обійти конкурентів завдяки вмінню вписатись в економічну структуру і відповідати вимогам ситуації.

В нашій країні ставлення багатьох батьків до кишенькових грошей і самостійного заробітку дітей ще декілька років назад було не дуже схвальним, що було відголоском доволі розповсюдженого міфу про те, що гроші – це щось таке недостойне, з чим дитині непотрібно мати справу.

Ринкова дійсність динамічна, тому кожній людині потрібно постійно коригувати свої життєві орієнтири, переосмислювати оцінне, особисте ставлення до життя, системи норм, тобто переосмислювати дійсність, свій духовний світ і перебудовувати ці реалії, зокрема ставлення батьків і вчителів до ролі “кишенькових грошей” у формуванні особистості дитини. Датські психологи К. Девіс і Р. Тейлор у своїй популярній книзі “Діти і гроші” дають батькам рекомендації відносно видачі кишенькових грошей. Найбільш ефективна система повинна, на їх думку, відповідати декільком правилам.

1. Можна давати кишенькові гроші дитині з 6-7 років.
2. З самого початку необхідно пояснити дитині смисл виплат і домовлятись про те, які витрати дитині будуть компенсувати.

3. Сума повинна бути у межах розумності і збільшуватись з віком.
4. Маленьким дітям гроші потрібно видавати щотижня у визначений день, а підліткам можна видавати гроші раз на місяць.
5. Видача кишенькових грошей не повинна ставитись у залежності від поведінки і оцінок і не повинна відмінатись як покарання.
6. Встановлена сума грошей не повинна збільшуватись під приводом того, що дитина вже все витратила.
7. Дитині потрібно дозволити витратити свої гроші за власним вибором.
8. У дитини повинні бути обов'язки у сім'ї, які вона виконує безкоштовно.
9. Щорічно (на день народження дитини) сума кишенькових грошей і обов'язки дитини повинні збільшуватись.

Отже, кишенькові гроші є одним з найбільш ефективних способів економічної соціалізації людини.

Французький дослідник Д. Лассаре вважає, що смисл виплат батьками кишенькових грошей змінюється у відповідності з віком дитини і повинен бути засобом контролю її зростаючих вимог. Характер отримання грошей впливає також на оволодіння дитиною етичним змістом праці. Як відмічає російська дослідниця А.В. Баяринцева, у несприятливому етичному фоні, що виникає в результаті винагороди, формується гіпертрофоване прагнення до успіху як єдиному результатів праці. О.В. Щедрина пропонує батькам давати можливість самим дітям витрачати кишенькові гроші, планувати витрати, накопичувати і заробляти гроші. З цією точкою зору погоджується багато сучасних дослідників, які вважають, що наявна сума дозволить дитині гармонізувати вплив батьків, ровесників, школи. Однак, економічна соціалізація, яка отримана у сім'ї, здійснює великий вплив на економічну поведінку дітей. Вони частіше витрачають гроші за тією ж самою моделлю, що і їх батьки.

Характер втягнення дитини в економічну підсистему сім'ї визначає місце мотиву грошей в ціннісній ієрархії особистості, етичний смисл мотивації досягнення, рівень сформованості економічних понять, формування економічної самосвідомості особистості.

Стадійний характер економічної соціалізації

Співставляючи результати досліджень особливостей економічної соціалізації, які проводяться зарубіжними і вітчизняними авторами, можна виділити декілька вікових стадій економічної соціалізації. У більшості робіт з економічної соціалізації, в яких підкреслюється стадійність цього процесу, описуються різні етапи, що проходить дитина в процесі набуття економічних знань, завдяки яким вона включається поетапно в економічний простір. Дослідники виділяють різну кількість стадій економічної соціалізації.

Економіка – це складна, багатоваріантна система, її ясне розуміння не є доступним маленькій дитині, проте діти будують різні моделі економіки у відповідності зі своєю здатністю уявляти цей процес. В огляді літератури з проблеми економічної соціалізації, який зроблено соціальним психологом Пітером Лунтом (Великобританія) в його книзі “Економічна соціалізація”, яку він опублікував разом з У. Фурманом, зроблено посилення на авторів, які досліджують уявлення дітей про економічну реальність. Так в роботі Берті і Бомбі (1981) досліджується розвиток розуміння економіки дітьми. Емлер і Дікінсон (1985) досліджують відмінності в економічних знаннях, які є доступними дітям різних соціальних класів, і вплив цих відмінностей на соціалізацію. На їх думку, знання розподіляються в суспільстві нерівномірно, і це – частина механізму, який призводить до нерівності в економіці.

За даними Лейзер, Севан і Ролан-Леві (1990) в розвиткові економічних уявлень дітей відбувається перехід від пояснювальних моделей (на основі соціальних відносин, що безпосередньо сприймаються) до моделей “прихованих” економічних відносин, що дає можливість підійти до розуміння економіки як системи.

Початок сучасним дослідженням стадій економічної соціалізації покладено роботами А. Страусса, в яких показано стадійність у засвоєнні концепцій грошей у дитинстві. А. Страусс виявив 9 стадій, вивчаючи ставлення дітей до грошей (вік 4,5-11,5 років). Це дослідження мало пошуково-констатуючий характер, без аналізу факторів, які впливають на просування від однієї стадії до іншої. Пізніше К. Данзінгер виділив 4 стадії розвитку уявлень дитини в

галузі економіки. Правда, ним охоплено лише незначний віковий діапазон: вік від 5 до 8 років. Як і А. Страусс, К. Данзінгер вважав, що розвиток економічних уявлень у дітей є наслідком не просто біологічного дорослішання, але залежить і від досвіду поводження з грошима. Р. Саттон виділив шість стадій, а Г. Ферт – п'ять.

У 1982 році Б. Стейсі зробив облік основних досліджень в цьому напрямку за попередній період, визначив основні галузі дослідження (гроші, власність, соціальні відмінності, соціально-економічні поняття), виділивши вікові стадії економічної соціалізації дітей і підкресливши умовність розподілу в залежності від дії різних факторів.

Більшість робіт, що вивчали рівні розуміння економічних понять, охоплювали віковий діапазон від 4-5 до 12-13 років. Враховуючи співвідношення когнітивного, поведінкового і емоційного компонентів економічних уявлень дітей, О.В. Козлова виділила декілька вікових стадій ранніх етапів економічної соціалізації, яку вона представила у вигляді таблиці (ст. 300-301).

Отже, як видно з цієї таблиці, економічна соціалізація починається з трьох років. Це підтверджується наступним. Саме в цьому віці з'являється перший трудовий досвід; виділення дітьми грошей як особливих знако-символів у відносинах людей, “продаж-купівля”; виділення магазину як місця купівлі-продажу. Тому неможливо недооцінювати важливість раннього формування економічних уявлень у дітей. Основи економічних знань, економічного мислення і поведінки починають закладатися ще в дошкільному дитинстві. Вивчаючи зміст економічної соціалізації у дітей 4-6 років, О.В. Козлова показала, що такі економічні категорії як “робота”, “гроші”, “магазин”, “соціальна нерівність”, “реклама”, “банк” є основними категоріями, через які відображається дітьми цього віку економічна реальність. Провідним фактором у включенні дитини в економічну реальність є особиста діяльність у сфері купівлі-продажу.

Значення практичного досвіду в економічній соціалізації підкреслюється також іншими дослідниками. Зокрема, англійські дослідники Лейзер і Ролан-Леві, досліджуючи особливості економічної соціалізації молодших дітей, теж підкреслюють значення такого засобу соціалізації, як практичний досвід повсякденного життя в покупках у магазині.

Таблиця

**Характеристика стадійності економічної
соціалізації в дитинстві (за О.В. Козловою)**

Вік	Когнітивний розвиток	Поведінковий розвиток	Емоційний розвиток
3-4 роки	Економічні об'єкти називаються, але з мінімальним розумінням економічного значення. Починають розвиватися деякі елементарні поняття про гроші і придбання	Можливості для шопінга і іншого поведінкового досвіду обмежені. З'являється перший трудовий досвід	Панує позитивне сприйняття економічної реальності
5-6 років	Економічні поняття пояснюються через ізольовані дії, що не мають економічного смислу. Розвиваються поняття про числову цінність монет. Робота розуміється як джерело грошей	З'являється можливість для самостійного досвіду в економічному світі дорослих (шопінг, проглядання реклами). Починають з'являтися кишенькові гроші і відповідно вибір дії з ними. З'являється перший досвід накопичення з метою купівлі коштовних речей	Починають з'являтися негативні оцінки в судженнях про економічну реальність, яка пізнається з власного досвіду

Г.М. Авер'янова проводила дослідження, в якому виявлялось відношення старшокласників до сучасних економічних умов і ступені сформованості економічних і когнітивних аспектів цих відносин. На основі виділення когнітивного, емоційного і поведінкового компонентів економічної соціалізації і розглядання особливостей їх конфігурації на вікових стадіях, було зроблено висновок про домінування когнітивного компоненту в структурі економічної соціалізації дітей підліткового віку. Це сприяє переорієнтації підлітків зі споживацького сприймання економічної реальності на виробничо-діяльнісне її розуміння. Велику роль в цих змінах відіграє практичний досвід дітей.

Таблиця 6 (продовження)

Вік	Когнітивний розвиток	Поведінковий розвиток	Емоційний розвиток
7-8 років	Усвідомлюється взаємодія в економічній системі окремих подій, відокремлених від інших. Завершується розуміння кількісної вартості грошей, відмінностей між бідністю і багатством. Робота вже не усвідомлюється як єдине джерело грошей	Стають звичайними економічні обов'язки в домі, прибирання, дрібні закупки. Розширюються можливості для більш різноманітної економічної діяльності. Все більше дітей починає відкладати кишенькові гроші на дорогі покупки	Починає домінувати критична оцінка економічної реальності, що ґрунтується, як на власному досвіді, так і на думці батьків
9-10 років	Економічна взаємодія розглядається в системі і з конкретними цілями. Починає розвиватись здатність конструювати економічні зв'язки і прогнозувати їх результат. З'являється знання про кримінальні джерела грошей	З'являється одиничний досвід трудової діяльності, яка оплачується. Гроші витрачаються, як правило, на власні нужди	Одним з провідних джерел негативних оцінок економічної реальності починають ставати ЗМІ

Г. Авер'янова, досліджуючи особливості економічної соціалізації підлітків в умовах трансформації українського суспільства, підкреслює суперечливість цього процесу. Суперечність соціальних детермінант обумовлює формування суперечливої когнітивної складової економічної соціалізації.

Це виявилось в тому, по-перше, що високий рівень переконань у принципах ринкової економіки супроводжується негативним ставленням підлітків до того, як проводяться економічні реформи в нашій країні. По-друге, в тому, що хоча заняття бізнесом позитивно сприймається основною масою респондентів, проте їх уявлення про бізнес

мозаїчне, розмите. Бізнес багатьма ототожнюється тільки з комерційною діяльністю, торгівлею. По-третє, в тому, що хоча підлітки в своїй основній масі відкидають будь-які аморальні способи добування грошей, деякі з них схвалюють аморальні способи отримання багатства.

Дослідження стадій економічної соціалізації спираються на традиції аналізу особистості в онтогенетичному аспекті, так би мовити, в горизонтальному зрізі. Не менш важливим є дослідження цього процесу у вертикальному зрізі, тобто розглядання його як міжпоколінного процесу. Такий підхід до розглядання економічної соціалізації є найбільш актуальним для нашого суспільства, економіка якого динамічно перебудовується. В умовах трансформації суспільства різні покоління, що соціалізувались в якісно відмінних економічних умовах, мають також суттєві відмінності в економічних установках. Історична проблемна ситуація склалась таким чином, що у безпосередній міжпоколінній взаємодії опинились представники поколінь, які дотримуються протилежних економічних установок.

Сучасне українське суспільство є простором взаємодії декількох поколінь з приводу формування систем цінностей. Економічні установки поколінь проявляються у своїй загальності і в своїй специфіці. Загальність полягає в тім, що всі покоління визнали факт ринкових змін в економіці, і специфіка – яким чином це детермінує установки і соціальну поведінку особистостей. У старшого покоління існує негативна реакція на цей факт ринкових змін; зміна цінностей привела до втрати орієнтирів у поведінці. У “батьків” ставлення інструментальне: установка на пошуки засобів існування. У молоді ціннісної ломки не було, а тому є єдність між економічними установками і життєвим самовизначенням.

Процес протікає у важкій, кризовій формі і відбивається на функціонуванні свідомості кожної вікової когорти в сім'ї та їх взаємодії. Пострадянська людина виявилась невідповідною процесом економічної соціалізації до економічної поведінки, адекватної соціальним змінам.

Формування установок відбувається в період первинної соціалізації і проходить через життя, зазнаючи випробувань при соціальній кризі. В процесі економічної соціалізації діти отримують економічну інформацію головним чином з таких джерел: активного – самостійної участі в економічному житті; видовищному – прогляданні реклами;

соціального – через спілкування з батьками, ровесниками і з дорослими, які сприймають дитину як економічного партнера. Всі три джерела спочатку функціонують в рамках сім'ї, їй належить пріоритетна роль у формуванні економічних уявлень і установок. У більшості випадків сім'я – це взаємодія і взаємостосунки трьох поколінь, які мають різні системи цінностей і установок щодо сучасної економічної реальності, що створює суперечливі умови економічної соціалізації в сім'ї. Ситуацію в сучасній сім'ї з точки зору взаємодії поколінь можна описати так. Зміна системи суспільних відносин привела до серйозних зрушень в системі цінностей дорослих. Представники старшого покоління не змогли пройти ресоціалізацію.

Покоління батьків проходить активний етап ресоціалізації, переборення радянських, відродження національних і активного впливу західних традицій. Тому їх ставлення до економічних змін буває суперечливим.

Покоління дітей виросло в перехідний період. Для нього криза стала нормою. Діти легше адаптуються. Зараз вони рано починають заробляти (половина дітей і підлітків мають цей досвід). Серед засобів заробітку переважають – робота “вдома”, плата за оцінки, тобто “роботи”, які повинні виконуватись безкоштовно для подальшого формування мотиваційної структури дитини.

Сучасні діти вступають в економічне життя, часто не маючи необхідних знань і навичок, що може створити серйозні проблеми. Найбільш активно включаються у всі види соціальних взаємодій діти 15-16 років, тобто підлітки. На основі досліджень особливостей економічної соціалізації цієї групи дітей можна зробити таку економіко-психологічну характеристику. Підлітки – це самостійні, “теоретично” незалежні від батьків люди, занепокоєні тільки своєю долею, де на першому місці – бажання розбагатіти, мати свою справу, добре влаштуватись. Багато хто з них ставить щастя в пряму залежність від кількості грошей. Підлітки більш прагматичні, самостійні і орієнтовані на успіх. Це найбільш динамічна група. Поява нових ідеалів у суспільстві (наприклад, матеріальне благополуччя) обумовлює швидкі зміни в їх системі цінностей. Цінність багатства маніфестується у них в значимість індивідуального і престижного споживання. Це покоління, в якому романтизм (мрії про “краще життя”) найбільш

тісно переплітається з прагматизмом (ставка на власні сили, готовність до соціально несхвалених дій – частина з них вже заробляла гроші незаконними способами). В економічній свідомості і поведінці підлітків криза суспільства відобразилась в найбільшій мірі, оскільки вона прийшлася на період їх активної соціалізації.

Отже, міжпоколінна взаємодія детермінується, з одного боку, спрямованістю соціально-економічної трансформації в суспільстві, а з другого, місцем покоління в історії економічної соціалізації. Характер економічних установок визначається належністю до певної поколінської групи. Членам однієї сім'ї притаманні різні уявлення про життєві цінності, роль грошей в їх житті, оптимальні моделі діяльності і поведінки. Відбувається руйнування ціннісного простору сім'ї. Сімейні традиції відходять на другий план, визначальним сьогодні стає належність до покоління.

Підприємливість як міра економічної соціалізованості особистості ринкової економіки

Як уже зазначалось, в кожній конкретно-історичній суспільній системі формується відповідний соціальний тип особистості. В умовах ринкової економіки формується підприємницький тип особистості.

Одним з перших дослідників, який створив найбільш цілісну концепцію підприємництва, був австрійський економіст Йозеф А. Шумпетер. В 1912 р. вийшла його книга “Теорія економічного розвитку”, в якій сутність підприємництва визначається його функцією реалізації нововведень у виробництві, створенні нових комбінацій факторів виробництва і запровадженні їх у економіку з метою забезпечення економічного росту.

Й. Шумпетер вважає, що підприємництво допомагає розвиватись суспільству завдяки “здійсненню нових комбінацій”, основними з яких є: виготовлення нового, невідомого споживачеві блага, відкриття нових способів виробництва (технологій) і комерційного використання уже існуючих благ, освоєння нових ринків збуту; освоєння нових джерел сировини; зміни структури галузі або виробництва.

Ідеї Й. Шумпетера знайшли своє відображення у працях В.А. фон Хайека, який теж сутність підприємництва вбачає у пошуку і вивченні нових економічних можливостей. Таких же поглядів на функцію підприємництва дотримуються Дж. Долан і Е. Лідсей. Вони вважають, що основна функція підприємництва полягає у подоланні старих стереотипів і меж в економіці. Отже, в основі підприємництва лежить акт відкриття нових прибуткових можливостей економічної системи.

Головною фігурою підприємництва є особистість підприємця, яка має підприємницьку силу для здійснення підприємницької діяльності. Потрібно зазначити, що в жодній країні світу не існує професії “підприємець”, не дивлячись на те, що підприємництво як заняття існує. Головна задача підприємця – об’єднати навколо себе особистісний персонал, спрямувати його зусилля на досягнення цілей підприємництва. В більшості робіт підприємництво розглядається з позицій діяльнісного підходу. Як і інша людська діяльність, підприємницька діяльність має певну структуру. Вона включає в себе ціль, потреби, мотиви, предмет, знання про нього; способи і засоби досягнення цілі, а також умови діяльності. Таке розуміння структури діяльності вперше чітко сформульовано в роботах О.М. Леонтьєва, і досі підтримується як у вітчизняній, так і в зарубіжній психології. В дослідженнях підприємницької діяльності з точки зору її структури звертається увага на те, що головною ціллю підприємницької діяльності є отримання вигоди, а “середовищем” діяльності підприємця є, за виразом відомого американського дослідника Ф. Найта, невизначеність. Необхідність поринати в цю невизначеність виникає тоді, коли економічна ситуація не може бути типізованою на підставі минулого досвіду і невідомого імовірного характеру подій. Отже, людина може бути підприємцем, якщо у неї є готовність до занять такою діяльністю, яка не може гарантувати отримання на себе відповідальності за реалізацію своєї цілі.

Підприємницька ціль обумовлена такими структурними елементами підприємницької діяльності, як мотиви або внутрішні спонукання до діяльності. Особливе місце в зарубіжній психології приділяється мотиву досягнення. За теорією Д. Макклелланда індивідуальна економічна активність залежить від потреби до досягнення успіху. Колеги вченого і сам він розробили ме-

тодику визначення параметрів потреби до досягнення (n йч – n Ach – скорочено від англійської “потреба до досягнення”). Одна з методик – пропозиція вирішувати задачі різного ступеня складності (хтось бажає вирішувати складніші, а хтось – простіші, але більше за той самий час). Ключова якість підприємця, за Макклелландом, це прагнення до нововведень. А тому право власності на підприємство не є принциповим, він більше спирається на експертів, ніж на родичів і знайомих; переважно прагне розпочати нову справу, а не розвивати ту, що є; самоцінність грошей для нього невелика; гроші сприймає як засіб досягнення цілі.

Розвиток концепції Макклелланда здійснено в дослідженнях Дж. Аткинсона, який формалізував два психотипи, що відрізняються сприйняттям успіху і поразки. Тенденція до успіху або тенденція до уникнення поразки є добуток мотивації, імовірність досягнення і стимулу. Максимум значення Т-успіху – за імовірності, близької до 50 %. Якщо у індивіда мотивація до успіху є вищою за мотивацію уникнення поразки, то він характеризується як реалістичний негравець, який з більшим бажанням береться за справи з імовірністю 50 на 50; удача його стимулює, у випадку послідовних удач суб'єктивно збільшує імовірність подальшого успіху; невдача розчаровує; не втрачає час на марні і малоімовірні справи, але скоріше візьметься за складні справи, які потребують навичок, сам факт досягнення успіху має для нього велике значення; наполегливий, але не упертий; удача – запорука майбутнього успіху, невдача – крах надій, тому вибирає помірний ризик.

Якщо у індивіда мотивація запобігання невдач є вищою за мотивацію до успіху, то він: береться тільки за надійні справи; може взятися за даремну справу, поразка в якій спеціально не засуджується; уникає ситуації, коли його компетенція може бути порівняною з іншими; боїться соціального несхвалення, що може спричинити відмову від 100 % справи, в якій найбільш засуджується можлива невдача; справжній успіх або невдачу розглядає тільки як справжнє явище, яке не зв'язане з майбутнім.

За К. Юнгом, велика схильність до підприємництва є у екстравертів. Д. Майєрс вважає, що потрібен також внутрішній локус контролю. Й. Шумпетер виділяє три підприємницьких мотиви. Пер-

ший – потреба в пануванні, владі, впливові. Вона матеріалізується в накопиченні підприємцями майна. Другий – прагнення перемоги, успіху у боротьбі із суперником і з самим собою. Третій мотив – радість творчості, яку дає самостійне ведення справ. Російські дослідники А.Д. Смірнов, В.Ф. Максимов, Д.М. Акуленок визначають такі мотиви підприємницької діяльності. По-перше, бажання виділитись, виявити себе, задовольнити здорове честолюбство. По-друге, прагнення до незалежності. По-третє, бажання принести благо суспільству. По-четверте, задовольнити особисті потреби у лідерстві. По-п'яте, виявити потреби у самовираженні, самоактуалізації. В дослідженнях українських науковців підкреслюється значення таких мотивів як прагнення до свободи, потреба у творчості.

Важливим елементом підприємницької діяльності є спосіб і засоби досягнення цілі. Під ними розуміють певні знання, вміння, навички а також здібності і задатки. Значна кількість дослідників дотримується думки, що навчити підприємництву неможливо. Для цієї діяльності необхідні особливі здібності, які розвиваються на основі певних вроджених анатомо-фізіологічних задатків. Такої точки зору дотримуються, зокрема, дослідники Гарвардського медичного центру Рут Ричарда і Деннію Кінней. Вони вивчали здібності до підприємництва, які визначаються ними як “творча потенція”. Такої ж думки дотримуються Дж. Долан і Е. Лідсей, які визначають підприємництво як здібності до творчості. Мова йде не про якісь особливі підприємницькі здібності, а про рису особистості, яка є основою у забезпеченні підприємницької діяльності. Для заняття підприємницькою діяльністю особистості потрібен цілий комплекс властивостей. Й. Шумпетер вважає, що перша і основна якість підприємця – це розвинута інтуїція. Друга основна якість – це сильна воля. Третьою якістю є розвинуте уявлення, яке допомагає придумувати нові комбінації і знижувати ступінь невизначеності. На думку української дослідниці Н.А. Побірченко, однією з важливих якостей підприємця є комбінаторика або вміння змінити той чи інший підхід, пункт плану, використати іншу можливість, тобто зорієнтуватись в реальних обставинах. Підприємлива людина навіть у невдачі завжди шукає можливості, нові варіанти досягнення багатства. Помилка – це спосіб навчитись і піти далі, використавши

всі попередні можливості, набувши досвіду. Існують моделі, в яких дається дуже детальний перелік особистісних рис. Наприклад, В.В. Рибалко поклав в основу своєї моделі підприємця-менеджера три виміри: соціально-психолого-індивідуальний, діяльнісний та генетичний. Модель складається з п'яти етапів і до неї входять 307 якостей особистості. Генетичний рівень представлено в цій класифікації високим рівнем розвитку якостей та здібностей, який відповідає вимогам ефективною реалізації професійної управлінської діяльності досвідчених менеджерів. Діяльнісний вимір включає диференціацію 50 здатностей та 250 конкретних здібностей за такими компонентами: потребово-мотиваційний, інформаційно-пізнавальний, цільоутворюючий, результативний, емоційно-почуттєвий. Соціально-психолого-індивідуальний вимір має 7 груп (підструктур) особистості, які узагальнюють 50 здатностей: ділове спілкування, ділова спрямованість; характерологічні риси особистості; самосвідомість; діловий досвід; професійна компетентність; якості інтелектуальних, творчих, психічних процесів; психологічні властивості.

Різні дослідники, аналізуючи систему психологічних рис в моделях особистості підприємця, виділяють різні домінуючі якості. Американські дослідники Р. Хізрич і М. Пітерс вважають, що людей, які мають особливі вроджені задатки можна навчити необхідних для бізнесу вмінь. Вони виділяють 14 умінь і знань, які є найбільш важливими для підприємницької діяльності, а саме.

- Ясне розуміння підприємництва.
- Відділення фактів від міфів.
- Уміння давати виважені оцінки.
- Уміння знаходити нестандартні рішення.
- Уміння поводитись і приймати рішення в умовах невизначеності.
- Уміння виробляти нові комерційні ідеї.
- Уміння оцінювати перспективність нових ідей.
- Знання, які є необхідними для створення нової справи.
- Уміння оцінювати зовнішню ситуацію.
- Уміння оцінювати дії з точки зору етики і моралі.
- Уміння укладати угоди, встановлювати контакти, вести переговори.
- Уміння отримувати належне.

Оскільки більшість з цих перерахованих умінь може сформува-
ватись на основі вроджених задатків, то це говорить про необхідність
відбору на курси підприємців. При цьому залишається невиріше-
ною проблема визначення задатків. В літературі є дані про те, що
11 % населення народжується з задатками до підприємництва.

Цікаве дослідження з проблеми оволодіння учнями професія-
ми підприємницької сфери проведено в Україні Н.А. Побірченко.
На основі експерименту нею було визначено критерії особистісної
готовності учнів до професійної діяльності в сфері підприємницт-
ва; розроблено моделі розвитку підприємливості як якості особист-
тості майбутнього бізнесмена. Дослідниця розробила психодіагно-
стичну методику для виявлення в учнів схильності до праці в бізнесі.

Окрім спеціальних здібностей і певної мотивації для здійснення
підприємницької діяльності важливим є створення сприятливих умов
для її розвитку. Йдеться про створення режиму сприяння підприєм-
ництву. Визначення такого режиму – це спеціальна тема, яка торкаєть-
ся не тільки теорії, але й практики. Слід, однак, зауважити, що його
умови визначаються багатьма складовими, серед яких соціально-пси-
хологічні фактори займають не останнє місце. Скажімо тільки, яку
важливу роль в цьому відіграє використання засобів масової комуні-
кації, за допомогою яких створюється соціальна атмосфера, що фор-
мує сприятливу для бізнесменів суспільну думку.

Отже, з аналізу досліджень підприємництва можна зробити
висновок, що підприємництво – це системна характеристика діяль-
ності, в якій підприємливість є системоутворюючим фактором.
Якщо розглядати підприємливість як комплекс якостей, що забез-
печують здатність досягнення конкретних цілей в господарській,
соціальній або інших сферах суспільного життя за рахунок своєї
ініціативи, винахідливості, самостійності, нестандартних рішень,
готовності до ризику і відповідальності за результати, то не існує
чітко розмежованих груп людей: підприємців і непідприємців.
Відмінності між людьми полягають в тім, як багато підприємниць-
кої активності вони виявляють, а також в тому рівні підприємли-
вості, яка втілена в цій активності. Якщо займати таку позицію
відносно моделі підприємницької діяльності, то є правомірним ба-
чити в ній втілення соціального типу особистості ринкової економ-

іки. Така модель виконуватиме функцію, по-перше, професійної орієнтації індивідів – порівняння власних параметрів з параметрами типової моделі. Їх близькість може сприяти прагненням людини займатись підприємництвом. По-друге, створення моделі типового підприємця потрібно для отримання уявлень про психічні особливості сучасного вітчизняного підприємця. Така інформація допомогатиме у визначенні факторів та умов соціалізації особистості підприємця, організації підприємництва як соціально-психологічного явища в соціально-економічному, духовному і власне культурному середовищі.

Висновки

1. Економічна соціалізація визначається як формування у людини соціальних властивостей, що дозволяють їй включитись в економічну сферу суспільства в якості суб'єкта економічної діяльності.

Економічна соціалізація – це формування у особистості економічного мислення на основі пізнання нею економічної реальності, засвоєння економічних знань, набуття навичок економічної поведінки і реалізація їх в реальній дійсності. Процес економічної соціалізації індивіда пов'язано з його соціальними умовами різного рівня: з соціально-економічними проблемами суспільства, з повсякденним життям, яке відбувається в різних групах, з впливом різноманітних засобів, що здійснюється різними агентами соціалізації.

2. У вивченні економічної соціалізації дітей дослідники зосередили увагу на таких питаннях: як і коли діти включаються в економічну сферу суспільства, які фактори впливають на цей процес. В роботах з економічної соціалізації розглядаються такі фактори, як класова належність, регіональні і національні особливості, вік, стать.

У дослідженні економічної соціалізації можна виділити три періоди. У початкових роботах показано, що діти певною мірою втягнені в економічні проблеми і мають про них деяке уявлення. Пізніше для дослідження розвитку дитячих уявлень була застосована стабільна теорія Піаже, далі досліджувались соціальні впливи на економічну соціалізацію. Поширеним є також аналіз процесу соціалізації з точки зору розглядання таких його складових, як когнітивна,

афективна і конативна (поведінкова). У більшості досліджень процесу економічної соціалізації звертається увага на стадії, які проходять діти в розумінні економічних реалій суспільства.

3. Найважливішим засобом соціалізації особистості на всіх вікових етапах її розвитку є гроші. Через гроші людина пов'язана з іншими людьми в єдину економічну реальність. Через посередництво грошей відбувається ознайомлення людини зі всіма іншими соціально-економічними явищами і інститутами.

Гроші впливають на поведінку людей, зміни їх психіки. Встановлено кореляції між ціннісним ставленням до грошей і способом життя людини. Ставлення людини до грошей, яке визначається характером їх використання, зумовлює психологічний економічний тип особистості. В психології розроблено різні грошові типології особистості.

Гроші є фактором у сприйманні однієї людини іншою, у самосприйнятті, впливають на становлення Я-образу. Гроші впливають на формування спрямованості і професійного вибору особистості, на реалізацію особистих інтересів, які прямо пов'язані з мотивацією економічної діяльності людини.

Особливу роль гроші як фактор соціалізації відіграють на етапі дитинства. Економіка – це складна, багатоваріантна система, її ясне розуміння не є доступним маленькій дитині, проте діти будують різні моделі економіки у відповідності зі своєю здатністю уявляти цей процес. В цій моделі економічної реальності значне місце займають гроші, що знаходяться у використанні дитини. Останні отримали назву “кишенькових грошей”. Соціокультурні установки щодо функції грошей, надання дітям кишенькових грошей, використання їх як засобу економічного і морального виховання – це питання теорії і практики економічної соціалізації особистості.

4. Досліджуючи стадійний характер економічної соціалізації, науковці виділяють різну їх кількість, підкреслюючи умовність розподілу в залежності від дії різних факторів. В більшості робіт охоплюється діапазон від 4-5 до 12-13 років. Особливо важливою є стадія первинної соціалізації. Основи економічних знань, економічного мислення і поведінки починають закладатися ще в дошкільному дитинстві. Провідним фактором у включенні дитини в економічну реальність є практичний досвід повсякденного життя, який у мо-

лодших дітей здійснюється через виділення дітьми грошей як особливих знако-символів у відносинах людей, “купівлі – продажу”, а також виділення магазину як місця цих відносин. В підлітковому віці з’являється новий досвід входження в економічний світ суспільства, з’являються тенденції переходу від “купівлі – продажу” до економічної реальності, в якій відбувається виробнича діяльність, відбувається переорієнтація підлітка зі споживацького використання грошей на їх виробничо-діяльницьку функцію.

Дослідження стадій економічної соціалізації здебільше спираються на традиції аналізу особистості в онтогенетичному аспекті, так би мовити, в горизонтальному зрізі. Не менш важливим є дослідження цього процесу у вертикальному зрізі, тобто розглядання його як міжпоколінського процесу.

5. Економічну соціалізацію в міжпоколінній взаємодії можна представити як формування економічної свідомості кожної вікової когорти в сім’ї, яка у більшості випадків є взаємодією і взаємостосунками трьох поколінь, які мають різні системи цінностей і установок щодо економічної реальності.

Ситуацію в сучасній сім’ї з точки зору взаємодії поколінь можна описати так. Зміна системи суспільних відносин привела до серйозних зрушень в системі цінностей дорослих. Представники старшого покоління не змогли пройти ресоціалізацію. Покоління “батьків” проходить активний етап ресоціалізації. Покоління “дітей” легко адаптується до економічних змін, бо воно виросло в цих умовах і тому у нього ціннісної ломки не відбувається. Найбільш активно включаються у всі види соціальних взаємодій діти 15-16 років, часто не маючи необхідних знань і навичок в сфері економічного життя. Підлітки – це найбільш динамічна група, поява тих чи інших ідеалів у суспільстві (наприклад, матеріальне благополуччя) обумовлює швидкі зміни в їх системі цінностей. Тому саме до цієї вікової когорти найбільше привернуто увагу дослідників.

6. Мірою економічної соціалізованості є підприємливість як характеристика суб’єкта економічної діяльності.

Підприємливість – це комплекс особистісних якостей, що забезпечують здатність досягнення конкретних цілей в господарській, соціальній або інших сферах суспільного життя за рахунок своєї

ініціативи, винахідливості, самостійності, нестандартних рішень, готовності до ризику і відповідальності за результати. Виходячи з такого визначення підприємливості, можна стверджувати, що не існує чітко розмежованих груп людей: підприємців і непідприємців. Відмінності між людьми полягають в тім, як багато підприємницької активності вони виявляють, а також в тому рівні підприємливості, яка втілена в цій активності. Така модель підприємницької діяльності є втіленням соціального типу особистості ринкової економіки і виконує функцію, по-перше, професійної орієнтації індивідів, по-друге, сприяння організації факторів і умов соціалізації особистості підприємця.

Основні терміни та поняття

Економічна соціалізація, економічне виховання, когнітивний компонент економічної соціалізації, афективний компонент економічної соціалізації, конативний компонент економічної соціалізації, споживацька поведінка, трудова поведінка, складові процесу економічної соціалізації, стадії економічної соціалізації, первинна стадія економічної соціалізації, психологія грошей, грошові типи особистості, особистісне ставлення до грошей, етапи формування уявлення про гроші, “кишенькові гроші”, онтогенетичний аспект дослідження процесу економічної соціалізації, економічна соціалізація як взаємодія поколінь, підприємництво, підприємець, підприємливість, модель підприємницької діяльності, підприємницька активність.

Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Дайте визначення поняттю економічна соціалізація.
2. Як впливає економічна соціалізація на загальний процес соціалізації особистості?
3. Назвіть форми економічної соціалізації. Чи здійснюється економічне виховання дітей в загальноосвітніх школах? Якщо так, то розкрийте його зміст на конкретних прикладах.
4. Назвіть основні агенти економічної соціалізації. Яку роль серед них грає сім'я?

5. Як гроші впливають на психіку людини? Аргументуйте свою відповідь.

6. Які Вам відомі грошові типи особистості? На прикладах з літератури або з власного досвіду дайте характеристику декільком з цих типів.

7. Чи впливають гроші на перцептивне спілкування? Аргументуйте свою відповідь.

8. Яку роль відіграють гроші в процесі економічної соціалізації особистості?

9. Назвіть стадії економічної соціалізації

10. Що таке “кишенькові гроші” і чи має їх Ваша дитина?

11. Які поради дають психологи батькам з приводу видачі кишенькових грошей дітям? Прокоментуйте ці рекомендації.

12. Розкрийте зміст когнітивного компоненту економічної соціалізації.

13. Розкрийте зміст складових процесу економічної соціалізації (когнітивного, афективного і конативного компонентів).

14. Як Ви розумієте економічну соціалізацію як взаємодію поколінь? Покажіть роль і місце кожної вікової когорти в цьому процесі.

15. Розкрийте зміст понять “підприємництво”, “підприємство”, “підприємець”, “підприємливість”.

16. Як Ви вважаєте, підприємливість – це вроджена властивість чи набута? Чи кожна людина може стати підприємцем?

17. Розкрийте зміст моделі підприємницької діяльності. Яку роль відіграє ця модель в процесі економічної соціалізації?

Література

1. Авер'янова Г.М. Кишенькові гроші як фактор економічної соціалізації підлітків // Психологія: Зб. Наук. праць – К.: НПУ ім. М.П. Драгоманова. – Вип. 18, 2002. – С.87– 96.

2. Авер'янова Г., Москаленко В. Особливості економічної соціалізації молоді в умовах трансформації українського суспільства / / Соціально-психологічний вимір демократичних перетворень в Україні / За ред. Максименко С.Д., Циби В.Т. Шайгородського Ю.Ж. – К.: Український центр політичного менеджменту, 2003. – С.296–318.

3. Автономов В.С. Предпринимательская функция в экономической системе. – М., 1990.
4. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб, 1998.
5. Борисова Л.Г. Подросток в бизнесе: социализация или девиация? // Социол. исследов. – 2001. – № 9. – С.68–77.
6. Бояринцева А.В. Психологические проблемы экономической социализации. // Педагогика. – 1994. – № 4. – С.12–18.
7. Бункина М.К., Семёнов А.М. Экономика и психология. На перекрёстке наук. – М.: Дело и сервис., 1999. – 263 с.
8. Дайновський Ю.А. Ефективні рішення в мікроекономіці: 505 прийомів бізнесу. – Львів: Ініціатива, 1997. – 160 с.
9. Дейнека О.С. Экономическая психология: Учеб. пособие. – СПб.: Питер, изд. С.Петербур.ун-та, 2000, 160 с.
10. Завьялова Е.К., Посохова С.Т. Психология предпринимательства. – СПб., 1994.
11. Козлова Е.В. Психологические особенности социализации на разных этапах детства: Дис... канд. психол. наук. – М., 1998. – 150 с.
12. Лагутін В.Д. Людина і економіка: Навч. посібн. для вузів – К.: Просвіта, 1996 – 336с.
13. Малахов С.В. Основы экономической психологии: Учеб. пособие / Под ред. И.В. Задорожнюка. – М., 1992.
14. Побірченко Н.А. Формування особистісної готовності учнів загальноосвітньої школи до підприємницької діяльності – К.: Знання, 1999. – 285 с.
15. Щедрина О.Б. Исследование экономических представлений у детей // Вопр. психологии. – 1991. – № 2. – С. 157–164.
16. Шумпетер И.А. Теория экономического развития. – М., 1982.
17. Экономическая психология / Под ред. И.В. Андреевой. – СПб.: Питер., 2000. – -512 с

Глава 15. Статеворольова соціалізація особистості

В широкому розумінні статево-рольова соціалізація – це формування особистості як представника певної статі. Проблема статево-рольової соціалізації не є новою, проте актуальність її не тільки не зменшується, а, навпаки, зростає. Про це свідчить, зокрема, чисельність наукових робіт з психології за останні роки, в яких їх автори намагаються вирішувати різні питання, пов'язані зі статтю особистості. Як і раніше, дослідників цікавлять питання особистісних відмінностей чоловіків і жінок, закономірності формування психологічних особливостей статі, фізіологічні основи статевої відмінностей, формування статево-рольової ідентичності особистості, набуття гендерних ролей та ін.

Стать – це комплекс анатомічних, репродуктивних, поведінкових і соціальних ознак, що визначають індивіда як чоловіка або жінку. В залежності від аспекту дослідження статі розрізняють: біологічну стать – це сукупність контрастуючих генеративних ознак осіб одного виду; психологічну стать – це характеристика особистості і поведінки індивіда з точки зору маскулітності-фемінності. Маскулітність – сукупність ознак, які відрізняють чоловіка від жінки. Фемінність – це сукупність ознак, які відрізняють жінку від чоловіка. Поняття “гендер” (gender – рід) означає стать як соціальне явище, як усе те соціальне, що утворюється над біологічною статтю (sex). Оскільки в соціальній психології досліджуються соціокультурні чинники формування статевої відмінностей, що повинно знаходити відображення і в науковому дослідному інструментарії, то це дає підстави стверджувати, що для визначення відмінностей між чоловічими і жіночими якостями в соціальній психології краще віддавати перевагу поняттю “гендер”. Отже гендер – це соціально-психологічне поняття, яке визначає статус людини з точки зору маскулітності або фемінності.

Статева диференціація

Дослідження психологічних відмінностей між статями здійснюється диференціальною психологією. Статева диференціація визначається як сукупність генетичних, морфологічних і фізіологічних ознак, на основі яких розрізняється чоловіча і жіноча стать. Статева диференціація – це універсальна властивість живого, яка пов'язана з функцією відтворення собі подібних. У людини статева диференціація обумовлена соціокультурно. Вивчення статевих відмінностей має важливе практичне значення для професійного відбору і професійної орієнтації, для вирішення багатьох задач медичної психології і служби сім'ї. Статевій диференціації присвячено безліч робіт. Багато робіт присвячено відмінностям жіночої і чоловічої поведінки, яка може спостерігатись уже в перші дні після народження і стає все більш наявною в подальшому.

В багатьох дослідженнях підкреслюється, що у віці 1,5-2 роки у хлопчиків виявляється більша схильність до конструктивної діяльності, ніж у дівчаток. Статеві відмінності у поведінці яскраво помітні, коли аналізують сумісну з дорослими діяльність дітей обох статей. Спостерігалось, наприклад, як діти різної статі і одного віку (3-5 років) допомагали батькові виконувати домашню роботу технічного характеру. Було відмічено, що допомога у хлопчика і у дівчинки була різною. Дочка була готова щось принести, подати, потримати, їй достатньо бути учасницею загальної корисної справи. Сина ж це не задовольняє, він обов'язково буде прагнути схопити той самий інструмент і сам виконувати роботу, наслідуючи батькові в конкретних маніпуляціях.

Наявність суттєвих психологічних відмінностей між чоловіками і жінками само по собі ні у кого не викликає сумніву. Важливо підкреслити, що будь-яка встановлена відмінність є середньо-статистичним показником, який не можна прикласти до всіх жінок і чоловіків. Вчені виявили середньо-статистичні відмінності між чоловіками і жінками в ряді моторних і когнітивних функцій. Жінки, в середньому, демонструють більш високі показники в тестах на швидкість мовлення, правопис, швидкість письма і читання, розу-

міння соціальних взаємодій і емоційної інформації, перцептивну швидкість, тонку моторику, арифметичний рахунок і асоціативну пам'ять. Чоловіки, в середньому, краще справляються з тестами на полінезалежність, математичні судження, абстрактне мислення, розуміння просторових відносин, цілеспрямовану моторику, а також стереотипно чоловічі захоплення: технічну смекалку, електронну інформацію і інформацію, пов'язану з автомобілями і крамницями.

Загально прийнято, що права і ліва півкуля головного мозку людини здатна відповідати за виконання різних функцій. Є вказівки на те, що півкулі чоловіків і жінок можуть по-різному спеціалізуватись в розумових процесах. Чоловіки, напевно, більш латералізовані, тобто конкретні функції мозку у них частіше локалізуються переважно в одній півкулі. Це може допомогти пояснити їх інтерес і більші здібності, наприклад, до механіки, розуміння просторових відносин і математичних суджень.

Жінки, як правило, менш латералізовані і відрізняються більшою взаємодією між півкулями. Це цілком може робити для них доступним більш широкий діапазон розумових задач і пояснити їх більшу здібність пояснювати і обробляти емоційний матеріал, а також добре писати.

Статеві відмінності охоплюють досить широке коло властивостей і відносин. Наприклад, більша агресивність чоловіків є транскультурною і навіть міжвидовою константою. Міжкультурну валідність, напевно, має визначення чоловічого стилю життя, як більш предметного і інструментального, на відміну від більш емоційно-експресивного жіночого стилю; це пов'язано з особливими функціями жінки-матері і так чи інакше відбивається в спрямованості інтересів і діяльності, співвідношенні сімейних і позасімейних ролей і т.ін.

Імовірно, що багато з цих відмінностей між чоловіками і жінками є генетично обумовленими. Наприклад, американські дослідники Маккобі і Джеклін припускають, що більша агресивність чоловіків може бути викликана тим, що їх організм в пренатальний період отримував більшу кількість статевих гормонів. З цією точкою зору не погоджуються інші дослідники. Так, Тіджер стверджує, що у чоловіків відсутня будь-яка біологічна схильність до вияву агресивності. Він вважає, що підвищена агресивність чоловіків зумовлена скоріше ста-

теворольовою соціалізацією. Згідно з іншими дослідженнями, до цих загальноприйнятих відмінностей між жінками і чоловіками за рівнем агресивності необхідно підходити з великою обережністю, – як і до статевих відмінностей в прояві математичних і вербальних здібностей. Дослідивши не одну сотню людей, Хайд прийшов до висновку, що відмінності, які визначені “середнім чоловіком і середньою жінкою”, виявляються далеко не завжди.

Отже, не дивлячись на велику кількість досліджень з психологічних відмінностей чоловіка і жінки, експериментальних даних з цього питання недостатньо і вони часто є суперечливі. Це свідчить про складність проблеми статевої диференціації.

Статева диференціація основана, в першу чергу, на різній ролі чоловічого і жіночого організму у здійсненні репродуктивної функції. Одним з перших, хто намагався теоретично пояснити природу відмінностей чоловіка і жінки, є французький дослідник А. Фул'є (1896 р.). Суть його теорії полягає у принциповій відмінності метаболізму (обмінного процесу) у чоловіків і жінок. Метаболізм – це є взаємодія анаболізму і катаболізму. Анаболічні процеси, що включають переважно орієнтацію на живлення, інтеграцію, збереження енергії, за А. Фул'є, є більш розвинутими у жіночих організмах. Ця велика анаболічна орієнтація, забезпечуючи індивідуальну виживаність жінок, виявляється і в їх поведінці.

Катаболічні процеси, які більш пов'язані із розмноженням, дезінтеграцією, витратом енергії, визначають поведінку чоловічих організмів. В цій теорії явним є те, що закон взаємодоповнюваності, описаний Геккелем, є універсальним, проте в реальності все набагато складніше.

Згідно з концепцією В.А. Геодакяна (1984 р.), дихотомія чоловічого і жіночого є дихотомія спадковості і змінності, довготривалої і оперативної пам'яті виду, кількості і якості нащадків, консервативності і еволюційності. Диференціація статей є результатом соціалізації організмів за двома головними аспектами еволюції: збереженням і зміною генетичної інформації. Потік інформації від середовища до популяції реалізує переважно чоловіча стать, а від покоління до покоління – жіноча стать. Філогенетично більш змінюється чоловіча стать, онтогенетично – жіноча. Онтогенетична пластичність жіно-

чої статі забезпечує їй більшу стабільність у філогенезі. Жіноча стать більш адаптована, чоловіча – більш винахідлива. Статевий диморфізм виникає в результаті різних норм реакції на умови: жіноча стать спеціалізується на адаптації до умов; чоловіча – на футуристичних моделях, які ще не мають аналогів на еволюційному шляху. Тому чоловіки більш творчі, а жінки адаптивні. Цією концепцією В.А. Геодакян пояснює відмінності між чоловіками і жінками. Ці відмінності знаходяться не в конкурентних відносинах, а в комплементарних.

Концепція В.А. Геодакяна виходить з інтересів популяції і виявляє функції двостатевості на рівні виду: мова йде про всезагальні закономірності альтернативного типу, фундаментальний характер яких потрібно мати на увазі. Тому пряме перенесення понять концепції В.А. Геодакяна на рівень конкретних психологічних, соціально-логічних досліджень було б помилкою.

Статевий диморфізм відноситься до постійних характеристик онтогенетичної еволюції людини, охоплюючи як самі ранні, так і самі пізні періоди людського життя. Онтогенез людини розкривається як послідовна зміна віку, однією з характеристик якого є своєрідний статевий метаморфоз і поступове розгортання і посилення статевого диморфізму в періоди роботи і дозрівання, потім стабілізація цього диморфізму, по якій визначається статева зрілість, нарешті, послаблення і згасання статевого диморфізму в процесі старіння.

Взагалі не можна досягти якоїсь визначеності і однозначно розділити поведінку людини відповідно до статі. Вчені вважають, що мозок людини має можливість програмувати поведінку як за чоловічим, так і за жіночим типом. Іншими словами, кожна людина володіє одночасно маскулініними і фемінними рисами, і лише ступінь вираженості й особливості поєднання визначають індивідуальність особистості, її маскуліність або фемінність.

Гендерна свідомість схильна абсолютизувати психологічні і соціальні відмінності статей, ототожнюючи маскуліність з активнотворчим культурним, природничим началом.

Як системне ціле, образи маскуліності і фемінності є історичними і етноспецифічними. Деякі риси, які їм приписуються, є транскультурними: наприклад, ототожнення маскуліності з силою, агресивністю, а фемінності – з м'якістю, ніжністю.

В суспільній свідомості гендерні стереотипи функціонують у вигляді стандартизованих уявлень про моделі поведінки і риси характеру, які відповідають поняттям “чоловіче” і “жіноче”. Американські соціологи, вивчаючи стереотипи “маскулінності” і “фемінності”, запропонували студентам назвати слова і фрази, які, на їх думку, вживає більшість американців у характеристиці чоловіка і жінки. Вийшов такий список.

Характерні риси чоловіка	Характерні риси жінки
Сильний, схильний до занять спортом.	Слабка, не схильна до занять спортом.
Мало турбується про свою зовнішність.	Турбується про свою зовнішність.
Виконує роль годувальника сім'ї.	Виявляє прив'язаність до сім'ї.
Має досвід сексуального життя.	Добродійна.
Неемоційний, стійкий.	Емоційна і ніжна.
Логічний, раціональний, об'єктивний, має розвинутий інтелект.	Легковажна, нелогічна, наділена інтуїцією.
Прагне до влади і лідерства.	Залежна, великою мірою потребує захисту.
Активний.	Пасивна.
Прагне до успіху, честолюбний.	Полохлива, сором'язлива.

Як бачимо, існує глибока асиметрія в принципах описування чоловіків і жінок: чоловік трактується у відповідності зі стереотипом маскулінності, а жінка – зі стереотипом фемінності. Чоловік сприймається і оцінюється, головним чином, своїм суспільним становищем, родом занять, соціальними досягненнями, а жінки – в системі сімейно-родинних відносин. В описуваннях жінок іншими досліджуваними теж підкреслюються такі риси, як материнство, плодовитість, персоніфікація природного начала.

Бути чоловіком або жінкою – це не просто бути людиною з жіночою або чоловічою анатомією чи фізіологією; одного цього недостатньо. Необхідно, по-перше, щоб людина сама відчувала себе представником чоловічої або жіночої статі, а, по-друге, щоб це відчуття було в гармонії з певними соціокультурними експектаціями відносно прийнятих у суспільстві зразків поведінки і зовнішнього вигля-

ду чоловічого й жіночого, яке воно приписує індивідам. Отже, статеві відмінності формуються під впливом соціального оточення в результаті входження людини в певну соціокультурну систему через засвоєння її норм.

Статеворольова соціалізація охоплює широке коло проблем, в основі вираження яких лежать такі принципи: 1) статеворольова поведінка – це не біологічне, а соціальне явище; 2) статеворольова поведінка і установки індивідів зумовлені соціонормативною культурою суспільства; 3) статеворольова поведінка, з одного боку, зумовлена біологічною природою людини, а з другого детермінована логікою культури як системного цілого; 4) статеворольова поведінка індивідів різних суспільств і культур має багато спільного, проте вона різноманітна, історично мінлива і звідси впливає необхідність її порівняльно-історичного аналізу; 5) різні соціальні групи і верства одного й того ж суспільства можуть істотно відрізнитись за своїми установками і поведінкою, а тому існують чисельні статеві, вікові, етнічні і інші гендернорольові культури; 6) окремі елементи гендерної культури пов'язані з більш загальними соціокультурними явищами (гендерна культура пов'язана з загальною культурою). Це правильно не тільки щодо певних норм культури поведінки, але й поведінки окремих індивідів, яку можна зрозуміти тільки у зв'язку з їх конкретною соціальною належністю, статусно-рольовими характеристиками і т.ін.

Потрібно розрізняти поняття **“статеворольова соціалізація”** і **“статеворольове виховання”**. В останньому наголос зроблено на цілеспрямованості процесу.

На відміну від статевого виховання цілі і програми статевої соціалізації ніхто спеціально не формулює, у неї немає спеціальних методів і відповідних виконавців. Дослідження формування особистісних характеристик дітей показують, що “непрямі” соціалізуючі впливи, наприклад, батьків, відбиваються на поведінці дітей не менше, а може й більше, ніж впливи “прямі” – виховуючі. Статеворольове виховання є важливою стороною статевої соціалізації, однією з її форм, але окрім цієї форми, існують також так звані “стихийні”, незаплановані форми статевої соціалізації.

В статеворольовій соціалізації можна виокремити такі функції: соціальну адаптацію, яка означає стандартизацію мови, жестів, характерних для індивідів певної статі, сприйняття гендерних стереотипів, засвоєння гендерних цінностей, значень, символів, формування соціального характеру гендера; інкультурацію – засвоєння традицій гендерної культури суспільства з метою передачі їх наступному поколінню; інтерналізацію особистості, що включає розвиток специфічної ієрархії мотивів, цінностей, інтересів, формування гендерної ідентичності, відповідності між психічною статтю і гендерною роллю.

Статеворольова соціалізація здійснюється на рівні суспільства через такі інституції, як сімейна інституція, система навчання, виховання і система ідеологічного впливу, як свідомо організована, запрограмована і спеціалізована діяльність суспільства з метою формування у індивідів певних гендерних властивостей. Успішність організації процесу статеворольової соціалізації цими інституціями пов'язана з наявністю у них системи цілеспрямовано орієнтованих нормативів і стандартів гендерної поведінки в типових ситуаціях. Засвоєння індивідами ціннісно-нормативної системи суспільства відбувається завдяки трансформації її у всі інші системи соціального оточення індивіда, аж до груп безпосереднього міжособистісного спілкування, завдяки якому тільки-но і здійснюється процес інтеріоризації соціальних норм і цінностей.

Можна умовно виділити **три сфери, в яких здійснюється статеворольова соціалізація**: поведінкова, сфера спілкування і сфера самосвідомості.

Протягом всього процесу статеворольової соціалізації особистість засвоює моделі статеворольової поведінки, які є позитивними для чоловічої і жіночої статі. Люди демонструють оточуючим, наскільки вони по відношенню до суспільства займають чоловічу, жіночу, або кроссгендерну позицію своїми висловлюваннями на цю тему, поведінкою. Це публічне, зовнішнє вираження гендера називається гендерною поведінкою. Термін “статева поведінка” вживається в двох аспектах. Перший – статева, в розумінні сексуальна, тобто поведінка в репродуктивно значущій ситуації. До неї відноситься все те, що в поведінці людини в кінцевому підсумку приводить до появи потомства. Поведінка в цьому випадку долає ступені

статевої полярності. Другий аспект – поведінка людини в ситуації, яка не має репродуктивного значення. Чоловіки і жінки поводять себе в кожній ситуації відповідно, по-перше, до своєї загальнолюдської сутності, по-друге, до своєї статевої належності. Немає такої ситуації, в якій чоловіки і жінки виступали б як якісь безстатеві істоти. Це потрібно розглядати як одну із найважливіших умов системи статевого виховання. У зв'язку з цим ми хочемо зазначити необхідність розрізнити поняття “сексуальне” і “статеве”. Можливо, ці поняття не слід “розводити” за обсягом, однак їх слід розрізнити за аспектом. Коли мова йде про “сексуальне”, то наголос робиться на особливостях особистості, які пов'язані, в першу чергу, з репродуктивними властивостями. У понятті “статеве” домінуючими характеристиками виступають загальноособистісні, соціокультурні властивості. В будь-якому суспільстві статеве виховання передбачає засвоєння індивідом гендерних ролей і навчання статевої поведінки. Поведінку, яка узгоджується з прийнятим у даному суспільстві розподілом статевих ролей, називають статево типізованою. Це – генералізоване, узагальнене уявлення про “типово” жіночу або “типово” чоловічу рольову поведінку. В узагальненому вигляді вони існують як маскулінні та фемінні риси.

Друга сфера, в якій відбувається процес формування особистості, – це спілкування. В контексті статевої соціалізації спілкування розглядається з боку засвоєння норм спілкування як з особами своєї, так і з особами протилежної статі. Існують чисельні психологічні дослідження міжстатевого спілкування і їх впливу на формування статевих якостей.

Важливою проблемою в зв'язку з цим є виховання гетеросоціальності як властивості особистості, через яку виявляється зрілість гендерної ідентичності як статусу чоловіка або жінки в системі їх міжстатевого спілкування. Ця проблема пов'язана також з вихованням культури міжстатевого спілкування у відповідності з нормами і законами суспільства.

Третя сфера, в якій відбувається формування особистості – це розвиток самосвідомості. В контексті статевої соціалізації розвиток самосвідомості особистості розглядається як процес усвідомлення нею своєї статі. Людські істоти мають чітке внутрішнє

відчуття своєї належності до певної статі. Це внутрішнє сприйняття статі визначається як гендерна ідентичність. В самому загальному вигляді можна сказати, що процес статорольової соціалізації відбувається як формування у людини образу *Я*, де перше місце посідає *Я* статоре.

Гендерна ідентичність – це усвідомлення індивідом своєї статоревої належності, суб'єктивне осмислення, переживання статоревої ролі, яке виявляється у єдності статоревого усвідомлення та поведінки. Трагічність долі тих, хто не зміг сформувати гендерну ідентичність, переконує в тому, наскільки важливим для особистості є цей психологічний стан. Статоре – це перша ознака, з якою індивід входить у “світ людей”. Усвідомлення себе певною статорею – це усвідомлення себе людиною, особистістю. Тому гендерна ідентичність є основним компонентом самосвідомості людини, стрижнем її цілісності. Гендерна ідентичність формується поступово в процесі статоревої соціалізації. Вирішальним етапом її формування є підлітковий вік, в цей період відбувається її остаточне формування.

Отже, процес статоревої соціалізації здійснюється як єдність змін у всіх трьох визначених сферах. У сукупності вони створюють для індивіда дійсність, яку він розширює, де він спілкується, пізнає і діє, засвоюючи не тільки своє найближче мікросередовище, але й всю систему соціальних відносин. З перших днів життя дитини соціальне оточення відіграє вирішальну роль у вихованні особистості як статі.

Стадійність процесу статоревої соціалізації

Процес статоревої соціалізації починається з раннього дитинства, продовжується довгі роки і ***відбувається стадійно***. Можна виокремити принаймні такі періоди статоревої соціалізації. По-перше, це первинна статорева соціалізація. Період первинної статоревої соціалізації охоплює декілька вікових стадій: від народження до початку навчання в школі і від початку навчання в школі до соціальної зрілості. У відповідності з роллю провідної діяльності дитини, а також інституціями, які відіграють вирішальну роль у статоревої соціалізації, можна виділити два

важливих етапи в первинній статеворольовій соціалізації: по-перше, дитинство, в якому домінуючим інституттом є сім'я, а провідною діяльністю – гра, і, по-друге, підлітковий період, особливістю якого є те, що до сім'ї приєднується такий інститут, як школа, а провідною діяльністю стає спілкування з однолітками.

Вторинна статеворольова соціалізація починається з періоду соціальної зрілості і продовжується все життя. Цей період теж має декілька стадій, які відповідають переходу від одного соціально-вікового статусу до іншого.

Загальна послідовність подій, які пов'язані зі статеворольовою соціалізацією, виглядає так. Якщо виходити з тези, що особистістю не народжуються, а нею стають, то ясно, що процес статеворольової соціалізації за своїм змістом є процес, який починається з перших хвилин життя людини. При народженні спостерігається відносно небагато помітних відмінностей між статями. Взаємодіючи все більше з соціальним оточенням, діти засвоюють певні ролі, а потім, в період статевого дозрівання, гормональні фактори викликають значні зміни у статевій диференціації, збільшуючи відмінності між чоловіками і жінками. Більшість спеціалістів вважає, що хлопчики і дівчата в процесі виховання зазнають різного з ними поводження, що отримало назву диференціюючої соціалізації. В кожному суспільстві від жінок і чоловіків очікується відповідність приписаним ролям, і в кожному суспільстві чоловіки і жінки мають досить узгоджені уявлення про ці очікування, незалежно від того, подобаються вони їм чи ні. Підростаючи, діти підлягають подальшій соціалізації і засвоюють поведінкові паттерни, які вважаються прийнятними для їх статі. По мірі того, як дитина все більше усвідомлює себе, вона починає реагувати на вплив з боку оточуючих її людей і стає носієм своєї Я-концепції, яка включає уявлення про себе як про хлопчика або дівчинку. Поступово дитина все більше усвідомлює стать свого тіла, наявність у себе чоловічих або жіночих статевих органів і визначає їх як частину своєї статевої природи. Всі ці фактори приводять до розвитку первинної гендерної ідентичності.

Статеве дозрівання відбувається в пубертатному періоді. Це період життя людини, коли статеві залози починають виробляти велику кількість гормонів, що виявляється у змінах організму, у

поглибленні сексуальних почуттів і в поведінці, пов'язаній зі статтю. Пубертатні гормони починають формувати різні фізичні характеристики чоловіків і жінок. В підлітковому періоді завершується формування фундаментальних паттернів гендерної ідентичності, що дає підставу говорити про досягнення статевої зрілості індивідом і практичну завершеність формування гендерної ідентичності особистості. Показником гендерної зрілості є формування у індивіда соціально-типових гендерних рис в результаті засвоєння ними стандартів гендерної культури. Процес і результат набуття індивідом гендерних властивостей, які є типовими для певної статі, називається статеворольовою типізацією. Отже, гендерна зрілість означає становлення гендерного типу особистості. Індивід в процесі статеворольової типізації засвоює загальну інформацію для категоризації поведінки і ролі чоловіка і жінки, а також інформацію про форми поведінки і властивості особистості, які характерні для своєї статі. Гендерна зрілість – це не застигла сукупність раз і назавжди даних гендерних особливостей, а динамічна система, що постійно розвивається. Особистість, вступаючи в нові зв'язки і взаємини з іншими людьми, змінюється все життя. Вхідження людини в нові для неї групи, прийняття нових ролей, позицій, зміна соціальних установок, мотивів, потреб триває безперервно. Процес статеворольової соціалізації особистості продовжується до тих пір, поки продовжується її спілкування, соціальне пізнання, соціальна активність. Звичайно, що в молоді роки цей процес протікає більш інтенсивно, ніж у старших людей, що досягли певного ступеня зрілості. Зрілість – це не зупинка, а динамічна система гендерних якостей особистості, що постійно трансформується під впливом нових вимог. Соціальне середовище – явище динамічне. Тому результатом статеворольової соціалізації є все нові й нові гендерні властивості, яких потребує життя. А тому, розглядаючи статеворольову соціалізацію як процес, не можна стверджувати, що він завершується на якійсь стадії життєдіяльності індивіда. Сучасний стан трансформації всіх сфер життя не може не впливати на зміни вимог, які пред'являються особистості. У зв'язку з цим виникає безліч проблем, вирішення яких потребує наукового аналізу закономірностей процесу статеворольової соціалізації.

Гендерна культура суспільства. Гендерні норми

Як уже було зазначено, відмінності між чоловіками і жінками обумовлені не тільки біологічним фактором, а значною мірою соціокультурним середовищем. Більшість наявних особливостей статевої поведінки індивідів є наслідком соціально-історичних факторів, а саме: 1) розподілу праці в залежності від статі; 2) відмінностей у змісті і засобах виховання хлопчиків і дівчаток; 3) культурних стереотипів чоловічості і жіночості; 4) диференціації чоловічих і жіночих соціальних ролей. Перелічені соціально-історичні фактори обумовлюють зміст і функції гендерних ролей, які мають свої особливості в кожній культурі. Культура, взята в контексті історії розвитку людської статі, де всі предметні зміни корелюють з розвитком статевої властивості індивідів, є ні що інше, як ***гендерна культура суспільства***.

Гендерна культура суспільства – це система цінностей суспільства, яка складає таку надіндивідуальну загальнообов'язкову позагенетично задану програму, яка наказує індивідам відповідати певним соціокультурним експектаціям відносно прийнятих для даного суспільства “зразків” поведінки і зовнішнього вигляду чоловічої або жіночої статі. Статево-рольова соціалізація є не що інше як процес засвоєння особистістю стандартів, зразків поведінки, правил, цінностей, норм, вимог, очікувань, адресованих суспільством людям чоловічої й жіночої статі протягом входження особистості в соціально-культурне середовище.

Гендерна культура – це така система форм і способів організації життя, без яких не існує жодне суспільство. Через певні механізми гендерної соціалізації вона формує гендерні якості індивіда, розкриває в певному напрямку його здібності, направляє на здійснення тих чи інших видів діяльності. Гендерна культура детермінує не тільки стиль одягу і поведінку чоловіка або жінки, але й оволодіння ними професійними знаннями. Гендерна культура включає чисельну кількість різноманітних норм, за допомогою яких культура відтворює, закріплює і формує статево-рольові відмінності, регулює родинні і міжстатеві взаємини. Система гендерних норм моделює комбінацію рис чоловіка і жінки, що приписують певну поведінку і певні почуття чле-

нам різних гендерних статусів. Соціальні очікування інших у міжособистісній взаємодії постійно підтримують цю норму.

Етнографічна література змальовує надзвичайно строкату картину стосовно **системи гендерних норм** у різних народів і в різні часи. І. Кон, аналізуючи значення і місце обрядів в гендерній культурі суспільства показує, що обряд ініціації чоловіків в деяких суспільствах спрямований на те, щоб закріпити почуття чоловічої солідарності. Це проявляється в груповому характері ініціації, в підготовці підлітків до ініціації поза сім'єю, в недопущенні до участі в ній жінок. Такі правила, як показує І. Кон, виражені в 37 % чоловічих і тільки у 7 % жіночих церемоній.

В 1935 році відома американська дослідниця Маргарет Мід видала книгу "Стать і темперамент", в якій зроблено блискучий аналіз гендерної культури різних народів. Вона проаналізувала особливості культури трьох племен Нової Гвінеї, показавши її історичність і нормативність. В кожному з трьох досліджуваних племен була специфічна для цих суспільств гендерна культура зі своєю системою гендерних норм, зовсім різними гендерними ролями, своїми стандартами, прямо протилежними тим, що прийняті у європейських суспільствах.

Велика роль у вивченні особливостей гендерних культур різних народів належить крос-культурним дослідженням. Порівняння різних проявів гендерних особливостей у неоднакових культурних умовах дає можливість встановити мінливі і незмінні, залежні від культури психічні властивості чоловіків і жінок, окреслити межі і діапазон цієї мінливості і т.ін., – одним словом, дослідити найбільш суттєві аспекти гендерної природи людини.

Норми статевої поведінки у різних народів завжди відповідають особливостям їх культури і конкретному способу життя. Це видно хоча б на прикладі норм статевої сором'язливості, які мають великі відмінності як в кількісному (рівень), так і в якісному (змістовному) відношенні. Одні народи, наприклад, закривають більше тіло, інші – закривають лице і т.п.

Існують суттєві відмінності гендерних культур за типом статевої моралі. Найбільш загальний принцип класифікації культур за типом їх статевої моралі, прийнятий в етнографічній літературі, це розподіл їх на антисексуальні типи і просексуальні типи, або репре-

сивні (суворі) і пермісивні (терпимі). Приклад репресивної антисексуальної моралі – мікронезійці, що заселяють острови Ян (західна частина Каролінських островів). Ці люди не вважали секс гріхом, але вірили, що статеве життя шкідливе. Негативне ставлення до сексуальності характерне і для традиційної культури папуасів племені манус (острови Адміралтейства). Тип пермісивної культури можна бачити на прикладі народів Полінезії, де відкрито заохочується, як в чоловіків, так і у жінок, еротизм. Виявлення сексуальності у підлітків і юнаків тут вважається нормальним і здоровим. Більшість суспільств має проміжний тип статево-сексуальної культури і це залежить від загальних властивостей стилю життя і культури народу.

Оскільки культура тісно пов'язана з продовженням роду, яке регулюється спеціальними інститутами шлюбу і сім'ї, то елементом цієї культури є ціннісно-нормативна система шлюбно-сімейних відносин, якою регулюються права і можливості для кожного гендерного статусу в родинному осередку. В цю систему включаються гендерний шлюбний і репродуктивний статус, пов'язаний з виконанням або відмовою від шлюбу, народженням дітей, родинних ролей, а також моделі соціально схвалюваних уявлень, що служать зміцненню сімейних структур інституту батьківства.

Велика роль майже у всіх культурах приділяється соціально-статевому контролю, який виконує функцію регулятора статевої поведінки. Ядром системи соціально-статевого контролю є заборони, завдяки яким суспільство уніфікує поведінку індивідів. Крім обмежень і заборон в культурі існують позитивні накази, що вказують, як можна і потрібно поводитись жінкам і чоловікам. Виконання цих наказів забезпечується не стільки санкціями ззовні, скільки внутрішніми психологічними установками, включаючи почуття сорому, провини, естетичні почуття та ін.

Виконуючи регламентуючу функцію, культура завжди залишає місце для індивідуальних і ситуативних варіацій. Одні вчинки регламентуються, оцінюються як “хороші” або “погані”, “вірні” або “невірні”, інші цілком віддаються на індивідуальний розсуд, формулюючи той чи інший наказ. Культура завжди передбачає які-небудь можливості його порушення. Варіації цих порушень в різних суспільствах і сферах буття різні.

Нормативні накази неоднорідні і неоднозначні. Вони розрізняються в залежності від того, кому, що, ким і чому заборонено. Заборони, які стосуються чоловіків, можуть не поширюватись на жінок, і навпаки. Розрізняються нормативні накази для різних прошарків одного і того ж суспільства. Заборона тих чи інших вчинків не завжди співпадає із заборонаю говорити про них. Бувають відносини, які принципово не називаються, невіртуалізуємі стосунки; їх існування загальновідоме, але про них не прийнято говорити (табу слів) або можна говорити лише натяком. В той же час існують речі, про які можна говорити, але не можна робити. Поведінкові і вербальні заборони завжди співвідносяться з певним контекстом. Так, в сучасному суспільстві не прийнято, щоб діти і батьки (підлітки і дорослі) відкрито обговорювали один з одним свої сексуальні проблеми, а з однолітками це цілком допустимо.

Різна і суворість заборон: одні вчинки забороняються категорично (інцест), до інших же відношення амбівалентне (позашлюбні зв'язки). Відповідно, норми не тільки є різними для чоловіків і жінок (подвійний стандарт), але й суперечливими: те, що забороняється офіційно, неофіційно вважається підтвердженням вірливості, тобто заборона розповсюджується на офіційну сторону життя.

Засобом соціально-статевого контролю є суспільна думка мікросередовища, що оцінює вчинки в сфері сімейно-побутових традицій в категоріях моральної свідомості. Це виявляється в життєвих поняттях “доброчесності”, “невинності”, “гідності”, “честі” і т.ін. і проявляється у спонтанних реакціях мікросередовища (сусідів, близьких людей, членів групи, дорослих членів сім'ї). Реакція мікросередовища як неформальна позитивна або негативна соціальна санкція є одним із основних засобів соціального контролю. Можна виділити типи реакцій мікросередовища на вчинки індивідів: 1) мікросередовище доводить своє ставлення безпосередньо до відома самих чоловіків і жінок; 2) мікросередовище висловлює своє відношення до позиції дорослих (батька і матері, діда і бабусі) у формі поради, попередження, догани, зневаги, заочного осуду, недобррозичливих пліток і т.ін. В процесі соціалізації соціально-статевий контроль виявляється в різних формах обмеження спілкування хлопчиків і дівчаток, особливо спілкування дівча-

ток з хлопчиками. Обмеження спілкування хлопчиків і дівчаток, яке здійснює сім'я, пов'язане з певними етнопсихологічними факторами, витоки яких у звичаях, традиціях.

Значну регламентуючу функцію в гендерній культурі виконує гендерна ідеологія, яка виправдовує існування гендерних статусів і різну їх оцінку в суспільстві. Виходячи з гендерної диференціації суспільства, можна стверджувати про існування таких ідеологій як маскулінізм і фемінізм, кожна з яких прагне обґрунтувати свої інтереси і впровадити в життя.

Здебільшого ідеологію маскулінізму, яка виправдовує і установлює чоловіче домінування, пов'язують з пережитком архаїчної патріархальної ідеології і традиційними гендерними стереотипами (жінкам – домашня робота, а чоловікам – суспільно-виробнича сфера). Гендерна ідеологія є основою гендерної стратифікації в соціальному житті суспільства. В західній соціології гендерна стратифікація є обов'язковим фактором у вивченні соціальної нерівності.

На основі гендерної ідеології виникає два рухи: фемінізм і чоловічий рух, які особливо поширені на Заході. Особливо поширеним в світі є феміністичний рух, який виник в кінці XVIII сторіччя. В XIX ст. виник і сам термін “фемінізм”, який використовується для визначення ідеології рівноправності жінок. Л. Татл, яка видала “Енциклопедію фемінізму”, дає таке визначення фемініста: “Фемініст – це людина, яка не має упередженості проти інших людей з огляду на їх стать, і своїми діями сприяє політичній, економічній, духовній і сексуальній рівності жінок”.

Завдяки жіночому рухові люди зрозуміли, що жінки інколи стають жертвами дискримінації. Виникло навіть таке поняття як сексизм, яким називають упереджене відношення до жінок. Прибічники сексистських поглядів вважають жінку нижчою істотою. Разом з тим під впливом жіночого руху в поле зору суспільства потрапили також проблеми, пов'язані зі стереотипністю чоловічої гендерної ролі.

У Північній Америці виник чоловічий рух на захист потреб і виявів почуттів чоловіків. В США з'явилися чоловічі групи, які розробляють спеціальні програми для чоловіків, в яких даються поради щодо можливості виявляти поведінку, що раніше вважалась справою, яка недостойна чоловіка.

Жіночий і чоловічий рухи, основою яких є гендерна ідеологія фемінізму і маскулінізму, в свою чергу, здійснюють вплив на гендерну культуру, змінюючи її у відповідності з тими трансформаціями, що відбуваються у суспільстві.

Отже, особливості статоворольової соціалізації зумовлені значною мірою властивостями основних структурних елементів гендерної культури. Системоутворюючим елементом, який значною мірою визначає нормативність гендерної культури є система гендерних стереотипів, які пов'язані з гендерними ролями.

Гендерні стереотипи як протиставлення маскулінності і фемінності

Поняття стереотипу (від грец. Stereos – твердий і typos – відбиток) визначається як стандартизований, стійкий, емоційно насичений, ціннісно визначений образ, уявлення про соціальний об'єкт. В такому визначенні це поняття було введено в науку У. Ліпшманом. Гендерні стереотипи існують у вигляді схем, за допомогою яких організується і структурується інформація про кращий тип статоворольової поведінки. Через засвоєння цієї інформації здійснюється регуляція поведінки індивіда.

В соціальній психології стереотип досліджувався переважно як стереотип представника якої-небудь соціальної групи, а також як етнічний стереотип. Між тим зміст і функції соціальних стереотипів є більш широкими. Являючись концентрованим втіленням соціальної установки, соціальний стереотип виконує функції регуляції, інтеграції в соціальних відносинах. Стереотип – це думка людей, їх сприйняття, оцінка тих чи інших об'єктів. Сутність механізму стереотипізації полягає в приписуванні різноманітних характеристик через віднесення об'єкта, що спостерігається, до відомої категорії на підставі протиставлення іншій.

В основі стереотипу знаходиться психологічний феномен генералізації, схематизації свого і чужого досвіду. Механізм схематизації реалізується через протилежні образи, через антропоморфні зв'язки, через персоніфікацію. Цим пояснюється такий феномен стереотипів, як феномен поляризації, або “чорно-білого мислення”.

Така спрощеність думки і сприйняття буденної свідомості допомагає людям орієнтуватись в тих обставинах, де непотрібні серйозні роздуми або індивідуальні рішення.

Гендерні стереотипи – це спрощені, схематизовані образи чоловіка і жінки. Стереотип – це образ, полярний за знаком оцінки, жорстко фіксований, що не припускає навіть найменшого сумніву в його істинності, спонукаючи до суворого однозначного дійства. В суспільній свідомості гендерні стереотипи функціонують у вигляді стандартизованих уявлень про модель поведінки і риси характеру, які відповідають поняттям “чоловіче” і “жіноче”. Гендерні стереотипи функціонують на рівні буденної свідомості. Гендерний стереотип, це, перш за все, сприйняття, оцінка людини як статі через поширення на неї характеристик певної статевої групи, завдяки приписуванню загальних протилежних характеристик всім представникам чоловічої або жіночої статі без достатнього усвідомлення можливих відмінностей між ними.

Гендерні стереотипи існують на таких рівнях: індивідуальному, мікрогруповому (малі групи), макрогруповому (великі соціальні групи) і на соціальному (на рівні всього суспільства), на кожному з них гендерні стереотипи мають свої особливості. Спрощеність, схематизованість, некритичність і особливо – емоційна забарвленість – це ті особливості стереотипів, які надають їм надзвичайно сильної дієвості як у формуванні поведінки окремої особистості, так і великих груп людей.

Наскільки глибоко укорінені гендерні стереотипи у свідомості людей, показав такий експеримент. Батьків новонароджених дітей опитали через добу після пологів. Діти підбирались так, щоб не було ніяких відмінностей в їх фізичних показниках (зріст, вага і т.д.). Проте батьки дівчаток описували їх як більш слабких, ніжних, тендітних. Батьки хлопчиків характеризували своїх дітей як сильних, крупних і впевнених у рухах. Очевидно, що все наступне виховання цих дітей буде гендерно орієнтованим. Хлопчикам і дівчаткам будуть купляти різні іграшки, різною мірою залучати до спортивних ігор, заохочувати одні і засуджувати інші прояви характеру, в залежності від статі дитини. Сміливий і ініціативний дівчинці будуть казати: “поводь себе тихіше, будь скромнішою – бо ти ж дівчинка”. Ті ж самі риси характеру у хлопчика будуть соціально схвалюватись.

Існують різні види гендерних стереотипів: стереотипи стосовно якостей, характеристик особистості, поведінки, професійної діяльності. В суспільстві дуже поширеними є стереотипи, що закріплюють певні види діяльності за відповідними статями. Майже у всіх сучасних суспільствах досить поширеним є стереотип, що заняття наукою – це традиційно чоловіча діяльність. З метою вивчення цього стереотипу було проведено дослідження серед студентів методом семантичного диференціалу. Студентам запропонували список з 15 назв наукових дисциплін, які вони повинні були оцінити як заняття чоловіче або жіноче. В результаті було встановлено, що заняття, віднесені до найбільш “наукових”, були визнані найбільш “чоловічими”. Виявилось, що в уявленні студентів є “чоловіче знання”, або “чоловіча наука”, проте немає “жіночої науки”. Аналіз образу вченого в уявленні студентів теж підтверджує існування стереотипу, що справжній вчений повинен бути чоловічої статі. В образі типового вченого (фізика) студенти називали такі риси як: розум, працелюбство, логічне мислення і одночасно “він менш артистичний і менш емоційний, менше цікавиться людьми і суспільством, які його оточують”. Ці якості є традиційно чоловічими. Вони протилежні тим нормам, яких суспільство примушує дотримуватись жінок. Стереотип, що ототожнює образ науки і типового вченого з чоловічою статтю, є сильним детермінуючим фактором у виборі кар’єри. Жінки, щоб більш успішно конкурувати в науці, вимушені приймати чоловічі орієнтації і систему цінностей. Проведене за жінками-вченими спостереження показало, що жінки – університетські вчені відрізняються від контрольної групи жінок за тими самими параметрами, за якими вони зближуються з вченими-чоловіками, що досягли великих успіхів.

Існує також стереотип, що природничими науками повинні займатись чоловіки, а не жінки. Юнаки вважають, що заняття природничими науками для них є більш важливим, ніж для дівчат, бо це для чоловіків скоріше згодиться в майбутньому. Результати опитування англійських студентів підтвердили цей стереотип. Студенти природничих факультетів хотіли б, щоб їхня майбутня дружина мала гуманітарну освіту, а не природничу або технічну, і щоб вона працювала неповний робочий день, могла приділяти більше уваги сім’ї.

Стереотип маскулінної науки і маскулінності природничих галузей формується всією соціальною практикою освіти. Якщо проаналізувати шкільні підручники, то в них жінки-вчені майже не представлені, навіть ті, хто здобув славу. Конкретні приклади і ілюстрації надаються з області інтересів хлопчиків. Якщо ж жінки з'являються на сторінках підручників, то тільки в найбільш традиційних ролях і сферах діяльності. Шкільні підручники і ілюстрації в них представляють образи чоловіків і жінок, виходячи зі стереотипного мислення про призначення статей: чоловіки воюють, приймають участь у виробництві, а жінки – працюють на обслуговуючих місцях. Соціолог Мірфа Комаровські ще на початку 40-х років змалювала парадоксальну ситуацію, яка складається в результаті тиску цих стереотипів: щоб вважатись нежіночими, не мати ярлика “синьої панчохи”, розумні і здібні до навчання дівчата намагаються, іноді підсвідомо, здаватись дурнішими і безпомічними, лише б бути “жіночнішими”. Це явище отримало назву “правила бути на два кроки позаду чоловіків”.

В сучасному суспільстві дуже поширені патріархальні стереотипи, в яких особистість жінки розглядається лише у зв'язку з функціями материнства, сім'ї, матеріального благополуччя. Успіх у професійній діяльності з образом жінки не пов'язується. Жінок-службовців, які виявляють чоловічі якості, вважають більш перспективними у порівнянні з жінками, які переважно мають жіночі риси характеру. Образ ділової жінки, що досягла успіхів, залишається “мужеподібним”.

Поширені також стереотипи про непридатність жінок до політичної діяльності, до будь-якої діяльності взагалі, яка тісно не пов'язана з біологічними і соціальними функціями матері, жінки або коханої. Цей стереотип є дуже живучим, часто він погано усвідомлюється і не має раціональної мотивації. Так, за даними дослідження “соціальне самопочуття населення України”, яке проводилось Інститутом соціології НАН України (травень 1992 р., описано 1900 чоловік у 16 областях України), половина чоловіків вважає, що “в політиці краще обійтись без жінок”. Ця ж частина респондентів не бажає бачити жінок на керівних посадах, їх думка – “жінки не повинні займати посади керівників”. На жаль, чверть опитаних жінок притримується такої ж точки зору у відношенні своєї придатності до політичної діяльності.

Перші дослідження гендерних стереотипів пов'язані зі спробою вичленити типові відмінності в уявленнях чоловіків і жінок одне про одного і про себе. Підводячи підсумки цих досліджень, в 1954 р. американські дослідники Дж. Мак і А. Шерріф дійшли висновків:

1. Стереотип типового чоловіка – це набір рис, пов'язаних зі соціально необмеженим стилем поведінки, компетенцією, раціональним мисленням, активністю і ефективністю. Стереотип типової жінки – це образ, який характеризується соціальними та комунікативними вміннями, теплотою і емоційною підтримкою. Проте надмірна акцентуація як типово маскулінних, так і типово фемінних рис набуває вже негативної оціночної окраси: типово негативними якостями чоловіка визначаються грубість, атворитаризм, надлишковий раціоналізм і т.п., у жінок – формалізм, пасивність, надлишкова емоційність і т.п.

2. В цілому чоловікам надається більш позитивних якостей, ніж жінкам. Чоловіки демонструють набагато більшу узгодженість по відношенню до чоловічих якостей, ніж жінки – жіночих.

Поняття “гендерний стереотип” застосовується не тільки до опису когнітивно-емоційної сфери людини, але й до поведінки, що спостерігається безпосередньо. Дослідники, які вивчають стереотипи з цієї сторони, ставлять своєю задачею вивчення типових відмінностей між чоловіками і жінками в манері поведінки, в “прогриванні” статевих ролей і ритуалів.

Інший напрямок дослідження гендерних стереотипів – генетичні вікові аспекти. У вітчизняній і зарубіжній літературі багато досліджень, в яких аналізується роль гендерних стереотипів у формуванні статевої ідентичності в дитячому і підлітковому віці. Наприклад, вивчалось співвідношення гендерних стереотипів з уявленнями про роль школяра у хлопчиків і дівчаток. Досліджуючи те, як хлопчики і дівчатка оцінюють поведінку в школі представників власної і протилежної статі, психологи виявили, що хлопчики оцінюють дівчаток лише в позитивному тоні, а свою власну – і в позитивному, і в негативному, в той час як дівчатка визначають свою власну поведінку тільки позитивно, а хлопчиків – негативно. З цього випливає, що роль школяра і школярки порізнному співвідноситься з гендерними стереотипами. Бути “гар-

ною” школяркою і “справжньою” жінкою – взагалі не суперечить одне одному; проте бути гарним (старанним) школярем і “справжнім” чоловіком – це протилежні речі.

Починаючи з 60-х рр. набувають поширення дослідження стереотипних уявлень про здібності чоловіків і жінок, їх компетентність в різних сферах діяльності. Так, було виявлено певну долю упередженості жінок проти самих себе в сфері наукової діяльності; студентки коледжів більш високо оцінюють статті, написані чоловіками, ніж жінками. Приблизно такі ж саме дані було отримано і в експерименті, де досліджувані обох статей повинні були оцінити запропоновані їм для огляду картини, одні з яких були нібито написані чоловіками, інші – жінками. В це дослідження було введено додатковий фактор – статус художників. Цей фактор діяв на противагу стереотипові про менші здібності жінок в області живопису.

Була зроблена спроба інтерпретувати ці результати за допомогою теорії каузальної атрибуції, згідно з якою успіх або невдача пояснюються в залежності від того, чи є вони очікуваними чи ні. Очікуваній поведінці приписуються так звані стабільні причини, а неочікуваній – нестабільні. Тому у відповідності з гендерними стереотипами, добре виконана задача, високий результат в чому-небудь, який досягнутий чоловіком, найчастіше пояснюється його здібностями (стабільна причина), а такий самий результат, досягнутий жінкою, пояснюється її зусиллями, випадковою вдачею та іншими нестабільними причинами. Більше того, сама типологія стабільних і нестабільних причин виявляється неоднаковою в залежності від того, чия поведінка пояснюється – чоловіка чи жінки.

Так, наприклад, при поясненні успіху жінки фактор зусиль розглядається найчастіше як нестабільний і в цілому має деяке негативне оціночне забарвлення, а відносно професійних успіхів чоловіка, цей фактор інтерпретується як стабільний і як такий, що має позитивну оцінку, як необхідну умову природної чоловічої потреби у досягненні, як засіб подолання бар’єрів і труднощів, що виникають на шляху до цілі.

У реальному житті компетентність виявляється для жінки скоріш негативним, ніж позитивним фактором: високо компетентні жінки не користуються доброзичливим відношенням до них ні жінок, ні чоловіків. В експерименті, який проводили американські

соціальні психологи, було показано, що як чоловіки, так і жінки прагнуть виключити із своєї групи компетентних жінок. Результати своїх досліджень автори інтерпретують так: висока компетентність жінок спростовує існуючі стереотипи. В цьому випадку виникає декілька способів про реагування на дане протиріччя: 1) змінити стереотип; 2) спростувати факт наявності компетентності; 3) взагалі усунути протиріччя через фактичне усунення, виключення компетентної жінки із групи. Останні два способи використовуються в реальному житті найчастіше. Програвати жінці в змаганні, особливо чоловікові з традиційними консервативними установками на взаємостосунки між статями, майже завжди означає зниження самооцінки, оскільки у відповідності зі стереотипами, які існують в традиційній культурі, „справжній чоловік перевершує жінку і завжди повинен її обігравати”.

Значна частина дослідників вважає, що найбільш важливою функцією гендерних стереотипів є функція виправдовування і захисту існуючого стану речей, зокрема, фактичної нерівності між статями. Так, американська дослідниця О. Лірі пише про існування в американському суспільстві норм упередженості проти жінок, які мають які-небудь пріоритети над чоловіками того ж самого віку і соціального стану. Вона досліджувала зв'язок між гендерними стереотипами і виправдовуванням затримки просування жінок по службових сходах у промисловості. Нею було встановлено, що без будь-яких підстав жінкам приписувались такі установки відносно роботи: вони (жінки) працюють заради „кишенькових” грошей; в роботі їх більше цікавлять чисто комунікативні і емоційні моменти; жінкам більше подобається робота, яка не потребує інтелектуальних зусиль; вони цінують самоактуалізацію і просування по службі менше, ніж чоловіки. Основою всіх цих поглядів є розповсюджені гендерні стереотипи, за якими у жінок відсутні риси, які пов'язані з компетентністю, незалежністю, змагальністю, логікою, домаганнями і т.ін., і які, навпаки, постулюють у них підкреслену вираженість емоційних комунікативних характеристик.

Інколи для обґрунтування виправдовувальної функції гендерних стереотипів дослідники звертаються до минувшини, намагаючись зрозуміти існуючу асиметрію на основі культурно-історично-

го досвіду. Так, аналізуючи образ жінки в історії, американська дослідниця Дж. Хантер прийшла до висновку, що загалом це образ неповноцінності, а процес жіночої емансипації з глибокої античності однозначно і прямо пов'язується з деструктивними соціальними наслідками і зруйнуванням сім'ї. Наприклад, одна із головних причин падіння Римської імперії пов'язувалась саме із процесом жіночої емансипації. Дж. Хантер вважає також, що великий вплив на зміст сучасних гендерних стереотипів здійснила християнська традиція, яка розглядає жінку як джерело зла, не випадково саме жінки і склали основний контингент жертв інквізиції.

Ці та інші фактори вплинули на те, що С. І. Д. Бомбі назвали „несвідомою ідеологією” про природне місце жінки в суспільстві, а також не пов'язані з цією ідеологією витончені, закамуфльовані форми нерівності і дискримінації. В цьому відношенні можна говорити про негативну функцію гендерних стереотипів, оскільки вони заважають ефективному включенню жінок у сферу виробництва, науку, економіку і політичне управління суспільством. Гендерні стереотипи, в яких абсолютизуються маскуліність або фемінність, можуть завдавати шкоду як чоловікам і жінкам, так і в цілому всьому суспільству. Якщо ж залишається нереалізованим жіночий потенціал в будь-якій сфері діяльності, то це є втратою не тільки окремих особистостей, але й суспільства в цілому.

Проте, регулятивна функція гендерних стереотипів має також позитивну сторону. Спеціальні дослідження показують, що засвоєння особистістю еталона, або зразка, має надзвичайно важливу психологічну функцію. Зразок, стереотип полегшує входження дитини в нову соціальну позицію, засвоєння нових відносин, утворення нових особистісних структур. Так, виявлено, що ті діти, які в дошкільному віці мало грали в рольові ігри і тим самим мало відтворювали поведінку дорослих, гірше адаптувались в соціальних умовах. Проте, в ситуаціях, де потрібна повна інформація і об'єктивна оцінка, особливо при зіткненні з новим, іноді стереотипи, як непорушні конструкції, можуть відігравати негативну роль, сприяючи виникненню упереджень і неприязні до нього.

В соціальній психології існують спеціальні дослідження з вивчення регулятивної функції гендерних стереотипів. Наприклад, американські соціальні психологи у вивченні цієї функції досліджували

вплив етнічної і гендерної належності людини на допомагаючу поведінку. Результати засвідчили, що жінки і чоловіки демонструють расову дискримінацію, але тільки стосовно представників своєї статі, а не протилежної. Інший приклад вивчення регулятивної функції гендерних стереотипів, – це експеримент з виявлення відмінностей у манері жінок і чоловіків переходити вулицю на червоне світло. Виявилося, що частіше порушують правила чоловіки, жінки є більш піддатливі до вимог, проте, більш конформними до групового тиску в подібній ситуації (вони обов'язково порушували правила слідом за чоловіками, але ніколи не робили цього першими).

Гендерні стереотипи виконують також ретранслятивну функцію. Ретрансляційна функція гендерних стереотипів досліджується в різних напрямках. Наприклад, важливою функцією стереотипів для життєзбереження суспільства є трансляція із покоління в покоління гендерних ролей.

Французькі соціальні психологи (Шомбар де Лов) вивчали ретрансляційну функцію гендерних стереотипів в іншому напрямку. Вони цікавились такими питаннями: яким способом різні соціальні інститути впливають на формування і розповсюдження гендерних стереотипів, чи існують відмінності у зображенні споживачів, і якщо так, то які вони. Як виявилось, сутність цих відмінностей співпадала з традиційними лініями статевої стереотипізації. Чоловіки частіше змальовувались як розсудливі і такі, що оцінюють товар, розуміють об'єктивні причини його покупки, як такі, що займають автономні ролі, що пов'язані з практичним використанням придбаних предметів. Жінки – навпаки, змальовувались як такі, що не обговорюють і не оцінюють вартість придбаного товару, а як такі, що керуються суб'єктивними причинами в його придбанні (емоціями, побажаннями), як такі, що займають допоміжні і залежні ролі (жінки, коханки, подруги), а також як такі, що орієнтуються на престиж і символічне значення товарів, які ними купуються. Отже, з цих досліджень можна зробити висновок, що, з одного боку, засоби масової інформації беруть свої образи із існуючих стереотипів, а з другого – що стереотипи підкріплюються і розповсюджуються засобами масової інформації.

Однією з найважливіших соціальних функцій гендерних стереотипів є не тільки закріплення, але й трансляція із покоління в покоління гендерних ролей.

Завдяки цьому зберігається історія, продовжується людський рід. Тому позитивність цієї функції, її важливість для суспільства переважає негативну сторону гендерних стереотипів, про яку розповідалось.

Гендерні ролі

В понятті „гендерна роль” підкреслюються вимоги і очікування суспільства щодо поведінки особистості тієї або іншої статі. Це поняття виступає ланкою зв'язку між особистістю і соціумом, між культурою суспільства і структурою особистісних рис.

Протиставлення „чоловічого” і „жіночого” світів відбувається в специфічних гендерних приписах і обов'язках чоловіків і жінок, а також пов'язаних з ними гендерних стереотипах. Сукупність норм, що вміщують узагальнену інформацію про властивості, які притаманні кожній статі, називається гендерними ролями. Суспільство через гендерні ролі формує психологічні якості індивідів, заохочуючи розвиток одних і гальмуючи інші. Через гендерні соціокультурні конструкти суспільство детермінує також стиль поведінки, стиль одягу, форму спілкування особистостей. В цьому розумінні бути чоловіком або жінкою означає виконувати ту чи іншу гендерну роль, яка нав'язується індивідові на підставі його біологічної статі. Гендерна поведінка здебільшого базується на тому, як особистість сприймає вимоги до своєї гендерної ролі. Люди, що підкреслюють маскулінні або фемінні риси, використовують ролі, які вони вважають важливими в суспільстві. Від чоловіків очікується велика частота виявлення маскулінної поведінки, а жінки повинні демонструвати фемінну поведінку.

У виконання гендерних ролей, в яких представлені статево відповідні суспільні приписи, людина включається з моменту народження. Процес статеворольової соціалізації триває все життя людини. На ньому відбиваються мінливі обставини і новий досвід. Протягом життєвого шляху матеріалом для побудови гендера є вся система того, що в даній культурі пов'язується з чоловічністю або жіночністю.

В соціальній психології особлива увага звертається на такі механізми засвоєння індивідом гендерної ролі як диференційне підсилення та „диференційне наслідування”

Диференційне підсилення – це процес соціалізації, в ході якого прийнятна для даного суспільства гендерно-рольова поведінка заохочується, а неприйнятна карається соціальним несхваленням, за умови, що схвалення і покарання людини за певні моделі поведінки залежить від її біологічної статі. Наприклад, було виявлено, що хлопчики, які притримуються традиційних стеворольових стереотипів, користуються більшою популярністю серед своїх однолітків, ніж ті, хто у своїй поведінці відступає від них. Відомо також, що батьки заохочують у своїх дітей типові для гендера заняття.

Диференційне наслідування – це процес соціалізації, в ході якого людина вибирає рольові моделі у відповідності з групою, до якої вона належить з точки зору загальноприйнятих норм, і починає наслідувати їм. З моменту, як тільки дитина усвідомлює свою стать, у неї з’являється підвищена увага до рольових моделей тієї статі, до якої вона належить. В ході процесу, який Колберг означив терміном „соціалізація Я”, хлопчики наслідують поведінці чоловіків, а дівчатка – поведінці жінок. Явище диференційного наслідування узгоджується з теорією соціального научіння (А. Бандура), яка припускає, що індивід може навчитись різним типам поведінки через спостереження за людьми, а також за тим, караються чи заохочуються їх дії. За допомогою цього механізму можна пояснити відмінності в поведінці хлопчиків і дівчаток в ситуації, коли вони, отримуючи інформацію від двох гендерів, схильні відтворювати саме ті моделі поведінки, які відповідають їх гендеру. Спочатку стеворольова поведінка маленьких дітей контролюється ззовні (діти спостерігають, яка саме поведінка притаманна жінкам, а яка – чоловікам), але потім дитина добудовує свою власну систему стандартів поведінки. Після цього дитина контролює поведінку, використовуючи санкції, які застосовує до самої себе. Така схема поведінки описується соціально-когнітивною теорією гендерної саморегуляції (Колберг), згідно якої дитина скоріше буде імітувати поведінку дорослого, якщо вважає, що ця модель відповідає правильній гендерно-рольовій поведінці.

Вплив гендерної ролі на людину дуже великий. У людини є тенденція вживатись в роль, яка змінює поведінку, а потім і самого індивіда. В психології поставлено багато експериментів, в яких ілюструється вплив соціальної ролі не тільки на поведінку, але й на властивості особистості. Результати цих експериментів можна розповсюдити і на гендерні ролі. Система гендерних ролей детермінує не тільки стиль одягу і поведінку чоловіка і жінки, але й оволодіння ними професійними знаннями. Гендерна роль моделює комбінацію рис чоловіка і жінки, формує гендерні якості індивіда, розкриває в певному напрямку його здібності, направляє на здійснення тих чи інших видів діяльності. Отже, засвоєння людиною тієї чи іншої гендерної ролі детермінує всі інші її особистісні якості.

Останнім часом увагу соціальних психологів привертає те, що традиційні стереотипні гендерні ролі обмежують розвиток особистості і ведуть до соціальної нерівності. Результати досліджень показують, що традиційно – стереотипна жіноча роль, за якою жінок оцінюють за критеріями їх молодості і фізичної привабливості, може спричиняти у багатьох нервові розлади і приводити до зниженої самооцінки. В 1963 році вийшла книга американської дослідниці Бетті Фрідан „Особливий дар жінки”, в якій вона показує, що навіть ті жінки, які завжди мріяли про роль дружини і матері, відчувають незадоволення своїм станом берегині. Непрацююча домогосподарка не може задовольнити багато із своїх психологічних потреб. Крім того, фінансова залежність її від чоловіка зменшує її вплив в сім'ї. Працюючі жінки, не дивлячись на подвійний тягар обов'язків на роботі і в сім'ї, все ж таки виграють від свого стану порівняно з непрацюючими. Проте, якщо працюючі жінки бажають зробити кар'єру на роботі, вони зустрічаються з явищем „скляної стелі”. Ця метафора виражає той факт, що в багатьох організаціях існує немов би небачена стеля, вище якої жінки не можуть піднятися. Це відбувається не тому, що жінки не мають відповідних якостей, а тому, що існують гендерні стереотипи, згідно з якими жінка може виконувати другорядну роль порівняно з чоловіками.

Не тільки жінки, але й чоловіки теж потерпають від традиційно-стереотипних гендерних ролей. На сьогодні існує порівняно небагато наукових досліджень, які стосуються обмежень, що

накладає традиційна чоловіча роль. Лише в останні декілька років привернуто увагу дослідників до цього питання. Американські дослідники Томпсон і Плек, досліджуючи чоловічу гендерну роль, виділяють такі її структурні компоненти: норму статусу (очікування, що чоловіки завойовують статус і повагу інших); норму твердості (очікування від чоловіків розумової, емоційної і фізичної твердості); норму антижіночності (очікування того, що чоловік повинен уникати стереотипно жіночих занять і видів діяльності).

Дослідження показали, що норма успішності/статуса, яка визначає цінність чоловіка розміром його зарплати і успішності на роботі, через фінансовий тиск здійснює негативний вплив на процес самоактуалізації і самооцінку чоловіка. Ця норма негативно впливає на виконання чоловіками батьківських обов'язків. Наприклад, в Японії, де поняття про мужність включає в себе повну самовіддачу на роботі, батьки проводять зі своїми дітьми в середньому 3 хвилини по буднях і 19 хвилин по вихідних. Це негативно впливає на дітей, у яких часто з'являється відчуття, що вони були позбавлені батьківської любові.

За дослідженнями американського соціального психолога Мейджора, деякі чоловіки через неможливість відповідати стандартним нормам успішності змушені доводити свою гендерну належність за допомогою так званої „компульсивної чоловічності”, яка включає в себе емоційну і фізичну жорстокість, підпорядкування жінок і поведінку, пов'язану з ризиком. Ш. Берн вважає компульсивну поведінку компенсаторною чоловічністю, задачею якої є компенсація почуття невідповідності в професійній і економічній сферах. Компенсаторна чоловічність – це крайній і деструктивний варіант чоловічності.

Загальноприйняті стереотипи, що пов'язані з нормою розумової твердості, згідно з якою чоловік повинен бути обізнаним, компетентним і завжди контролювати ситуацію, можуть заважати сприйняттю нової інформації, спричиняти помилки і створювати проблеми у сфері взаємостосунків. Крім того, людина, яка намагається відповідати моделі зверхкомпетентності, починає тривожитись, як тільки усвідомлює, що чогось не знає.

Норма фізичної твердості, яка пов'язана з очікуваннями від чоловіків фізичної сили і мужності, може стати причиною агресії, ризикованої поведінки, використання стероїдів, зловживання алкоголем і наркотиками.

Найбільш серйозні проблеми для чоловіків, на думку багатьох дослідників, породжує норма емоційної твердості, яка пов'язана з заборонаю на виявлення чоловіками емоцій. Результати деяких досліджень показують, що чоловіки і жінки однаково емоційні, але виражають свої емоції різною мірою інтенсивності, що пояснюється відмінностями в ситуативних експектаціях і нормах відносно емоційної експресії для чоловіків і жінок.

Подібно до норми емоційної твердості норма антижіночності придушує виявлення емоцій, не дозволяючи виявляти бажані, але такі стереотипно жіночі моделі поведінки, як ніжність і емпатія.

Отже, традиційно – стереотипна чоловіча гендерна роль, через те, що деякі її аспекти є дисфункційними і протирічними, може бути джерелом тривоги і напруги, що негативно впливатиме на психологічне здоров'я чоловіків. Наукові дослідження обмежень, які накладаються традиційною гендерною роллю на розвиток особистості, показують, що традиційно-стереотипні гендерні ролі необхідно змінювати.

Уявити майбутнє суспільство таким, в якому не існує відмінностей між чоловіками і жінками важко, та воно і не потрібно. Проте ситуація змінюється в сторону гендерної рівності, про що засвідчує зміна тенденцій щодо гендерно-рольових установок, яка відбулась за останні 50 років. Трансформація суспільства не може не позначитись на змінах в системі гендерних ролей. Багато дослідників, аналізуючи історичні зміни в гендерній культурі, акцентують увагу на загальній тенденції радикальної ломки традиційної системи гендерної стратифікації, відмічають різке послаблення поляризації чоловічих і жіночих ролей.

Реальна модель маскуліності-фемінності набула рис континуальності, яка передбачає, що чоловік може бути сильним і енергійним, при цьому не обов'язково потрібно бути грубим і агресивним, а жіноча ніжність – не обов'язково пасивна. Континуальна модель припускає варіації, переходить навіть в широкі межі. Ста-

тевий розподіл праці втратив минулу жорсткість і нормативність, кількість виключно чоловічих і виключно жіночих занять помітно зменшилась. Більшість соціальних ролей взагалі не диференціюється за статевою ознакою. Загальна трудова діяльність і сумісне навчання в значній мірі нівелюють відмінності в нормах поведінки і психології чоловіків та жінок.

Аналізуючи зміни, які відбуваються в гендерних ролях, Майєрс наводить такі дані. В 1938 році лише один з п'яти американців схвалював заміжню жінку, яка працює в бізнесі або промисловості, за умови, якщо чоловік здатен її утримувати. В 1993 році такий тип жінок схвалювали уже 86 % опитуваних, хоча 2/3 як і раніше вважали, що для дітей ідеальною сімейною ситуацією є така, коли батько працює, а мати сидить вдома і турбується про дітей. Дані іншого дослідження такі. В 1967 році 57 % американських першокурсників погодились з тим, що діяльність заміжньої жінки краще обмежити домом і сім'єю. В 1994 році з цим погодились лише 25 %. Така зміна в настановленнях супроводжується зміною у поведінці. З 1960 року по 1995 рік частка працюючих жінок зросла з 1/3 до 3/5. Все більше чоловіків починають виконувати домашню роботу, в той час як жінки на це витрачають все менше часу. Так з 1965 року по 1995 рік частка домашньої роботи, яка виконується американськими чоловіками виросла з 15 % до 33%. Але в інших країнах показники інші, вплив культури народу залишається суттєвим. В Японії, наприклад, чоловіки в середньому приділяють домашній роботі біля 4 годин на тиждень, а в Швеції – 18 годин. Залишаються в силі традиції Сходу, де і сьогодні гендерні ролі фіксуються жорстко. Отже, гендерна роль є перш за все феноменом культури. Це підтверджується: по-перше, тим, що гендерна роль є такою системою суспільних вимог і очікувань щодо особистісних якостей і поведінки індивіда, яка постає в історично змінювальній соціально-культурній формі в кожній окремій культурі. По-друге, гендерні ролі є результатом засвоєння індивідом соціальних конструктів (гендерних схем, гендерних моделей, соціально-гендерних уявлень). Це доводиться в теоріях соціального навчання, теорії гендерних схем, в когнітивній теорії та ін. По-третє, структурні складові гендерної ролі (зразок гендерної ролі; модель гендерної ролі; гендернорольова поведінка) є явищами гендерної культури, яка змінюється.

Отже, в рамках культури суспільства з'являються нові зразки гендерної ролі, змінюються гендерні стереотипи. Такі зміни суттєво позначаються на особливостях статевої ролі соціалізації молодого покоління.

З метою виявлення тенденцій в змінах гендерних стереотипів В.В. Москаленко і В.Г. Романовою було проведено дослідження гендерних ролі стереотипів підлітків. Вияснились такі питання: 1) якими є за своїм змістом гендерні стереотипи у різних вікових груп і як вони змінюються в залежності від віку; 2) які вимоги до сучасної жінки і сучасного чоловіка існують у підлітків різної статі.

Аналіз отриманих даних показав, що гендерні уявлення старших підлітків зазнали змін порівняно з молодшим віком. Ці зміни полягають в тому, що, по-перше, в образах сучасного чоловіка і жінки з'являються риси, які відсутні в традиційних стереотипах, по-друге, в цих образах превалюють загальноособистісні риси. Стереотип маскулітності і фемінітності став більш "розмитим". Так, називаючи риси сучасної жінки, дівчатка старшої вікової групи вказують на нові нетрадиційні для жінки риси. Якщо молодші дівчатка акцентують увагу на тому, що жінка перш за все повинна бути хранителькою сімейного вогнища, то старші висловлюють думку, що жінка не повинна бути домогосподаркою. Більше третини серед них (36,2 % опитаних) вважає, що незалежність і самостійність – це обов'язкові риси жінки в сучасному світі. Більше половини старших дівчаток вказують на необхідність для сучасної жінки мати хороший смак в умінні вдягатися, бути елегантною (45,5 %). Деякі дівчатка вважають, що важливою рисою для сучасної жінки є вміння вислухати, розділити інтереси чоловіка. Думка про сучасного чоловіка у старших дівчаток дещо відрізняється від традиційного образу чоловіка, який превалює в уявленнях молодшої групи. Старші дівчатка вважають, що сучасному чоловікові необхідні такі риси, як почуття гумору (54,5 % опитуваних), комунікабельність (25 %), акуратність, хороший смак, вміння елегантно одягатися, слідкувати за своєю зовнішністю.

Отже, уявлення про сучасну жінку і сучасного чоловіка у дітей з віком зазнає змін. У формуванні гендерно-рольових стереотипів молодших дітей домінуючим фактором, як правило, є

сім'я. Як відомо, сім'я є носієм більш консервативних цінностей у порівнянні з іншими соціальними групами. У старших підлітків стереотипи фемінності і маскулінності включають нові гендерні риси, які обумовлені сучасним станом суспільства. Це пояснюється тим, що в старшому підлітковому віці вплив сім'ї на формування гендерно-рольових стереотипів значно послаблюється. Вирішальну роль в цьому процесі починають відігравати інші фактори, пов'язані зі включенням підлітків в більш широке коло соціальних груп. В молодшому віці на формування особистих рис домінуючий вплив здійснюють охоронні фактори, тобто такі, що сприяють збереженню у людини рис, притаманних духовному укладові групи, яка характеризується "типовою психологією" (психологія, що склалась за законом пристосування до суспільно-економічних умов та потреб). В старшому віці на формування особистості більший вплив починають здійснювати руйнівні чинники, тобто такі, які прагнуть послабити або знищити дію охоронних факторів і привнести в психіку підростаючої особистості нові риси, чужі, або навіть ворожі світоглядіві рідної її групи. Образи чоловіка і жінки у хлопчиків виявились більш стереотипними порівняно з уявленнями дівчаток. Може це пов'язано з тим, встановленим дослідниками фактором, що прагнення хлопчиків відповідати гендерній ролі виявляється у більшій стереотипізації їх поведінки. В підлітковому віці нормативні уявлення виявляються особливо жорсткими і стереотипними саме у хлопчиків. Бажаючи укріпитись в своїй чоловічій ролі, хлопчик всіляко підкреслює свою відмінність від жінки, намагаючись подолати все, що може бути сприйнятим як виявлення жіночності.

Зміни в статеворольових стереотипах відображають соціально-економічні зміни в суспільстві, нові, більш високі вимоги як до чоловіків, так і до жінок. Сьогодні не можна уявляти маскулінність і фемінність як ортогональні виміри особистості. З'являється новий статеворольовий тип – андрогінний, тобто такий, який має риси як маскулінного, так і фемінного типу.

Проте це не означає, що ідеали жіночності і чоловічності вже не мають значення. Ніжність, м'якість, врода і сьогодні високо оцінюються як жіночі властивості, а сила, енергійність і мужність – як чоловічі.

Незважаючи на незмінність властивостей, які складають ядро ідеалів чоловіка і жінки, з'явилося багато нового в характеристиці чоловічності і жіночності. Нормативні набори соціально-позитивних рис чоловіка і жінки перестають здаватися полярними, взаємовиключними. Виявляється також, що не всі особистісні якості поляризуються на "чоловічі" і "жіночі". Крім того, індивід може виявляти високу маскуліність в одних обставинах і може бути фемінним в інших. Наприклад, змагальні види спорту здавна вважались чоловічими. Жінки-спортсменки виявляли, як правило, низькі показники за традиційними вимірами фемінності, вчені були схильні вважати їх характер маскуліним. Однак, як виявилось, ці дівчата поєднують цілий ряд маскуліних якостей (змагальність, напористість, безкомпромісність) з високим рівнем фемінності.

Маскуліність і фемінність як полярні приписи соціостатевої поведінки слугували провідним, жорстким орієнтиром, диктатом засвоєння статевої ролі у більшості етнокультур протягом століть. Проте з розвитком суспільства жіноцтво дедалі більш включалося у процес суспільного виробництва, який в свою чергу, вимагав від жінки якостей, раніше притаманних тільки сильній статі. У свою чергу зміцнення партнерських стосунків чоловіків з жінками розвивало жіноче начало в психології чоловіків, ослаблюючи їхнє домінування над слабкою статтю. Із зміною ситуації, в якій жінка зіткнулась з необхідністю брати участь у суспільній праці, жінка почала імітувати маскуліну рольову поведінку, відмовляючись від традиційної фемінної. Проте здебільшого вирівнювання соціальних позицій жінки позитивно позначилося на зміні її психології, на збагаченні статево-рольових її якостей тим, що було властивим сильній статі. В той же час і особистість чоловіка теж набувала нетрадиційних для нього таких якостей, як дбайливість, турботливість, співчутливість, ніжність. Процес набуття нових соціальних ролей чоловіками і жінками, розширення спектра їхньої діяльності йшов паралельно з їхнім особистісним зростанням, набуттям індивідами тих психологічних властивостей, які допомагали їм краще адаптуватись до сучасних умов суспільства. Так було покладено початок розвитку нових моделей статево-рольової поведінки, яку в 70-х роках ХХ століття назвали андрогінною. Модель андрогінної поведінки виявилась найефективнішою не тільки у виявленні індивідуальних можливостей особистості, але й у функціонуванні егалітарної сім'ї та забезпеченні партнерських міжстатевих взаємин.

Психологічне поняття “андрогінія” було введено в психологічні дослідження американським психологом Сандрою Бем. Вона провела серію досліджень, в яких показала, як андрогінні індивіди обох статей демонструють “маскулінну” незалежність, коли на них здійснюється тиск, і “фемінну” турботливість, граючись з кошеним. На відміну від андрогінів, у індивідів, які відносяться до одного з традиційних статевих типів, форми поведінки, які є характерними для протилежного типу, були представлені недостатньо. Андрогінні індивіди могли демонструвати як фемінні, так і маскулінні якості, в залежності від того, яка саме реакція відповідала ситуації. Ці результати виявили те, що андрогінія дає людині більше свободи. С. Бем зробила висновок, що високофемінні жінки і високомаскулінні чоловіки гірше справляються з діяльністю, яка не відповідає традиційним нормам статевої диференціації. Вона висунула тезу про те, що люди знімають цю статоворольову стереотипізацію, стаючи більш “андрогінними”. Вона вважає, що слід всіляко сприяти тому, щоб і чоловіки, і жінки проявляли як інструментальність, так і експресивність, як напористість, так і лагідність, як маскулінність, так і фемінність, в залежності від того, який з цих різних типів поведінки в даний момент більш підходить до конкретної ситуації.

Сандра Бем вказала на те, що чоловічність і жіночність не протиставлені одне одному, а людина може мати одночасно як чоловічі, так і жіночі риси, тобто увібрати в себе найкраще з обох статей. Було виявлено зв'язок андрогінії з ситуативною гнучкістю (тобто здатність бути наполегливим або центрованим на інтересах інших в залежності від ситуації); з високою самоповагою; з мотивацією досягнень; добрим виконанням батьківської ролі; суб'єктивним відчуттям благополуччя. Було також визначено, що у сім'ях, де обидва подружжя були андрогінними, виявився більш високий рівень задоволення шлюбом, ніж у сім'ях, де один з партнерів або обидва були статево-типізованими. Існують дослідження, які показують, що стосунки, в яких хоча б один з партнерів є андрогінним, краще задовольняють обох.

Отже, андрогінна гендерна роль більш відповідає потребам і очікуванням сучасного суспільства, а тому статоворольову соціалізацію важливо спрямувати, спираючись на засвоєння молоддю андрогінних гендерних ролей.

Гендерна ідентичність особистості

Статеворольова соціалізація як засвоєння гендерної культури суспільства не зумовлюється прямо і безпосередньо наявністю соціальних експектацій, гендерних стереотипів, уявлень, гендерних ролей. Ці елементи гендерної культури повинні стати засобом усвідомлення власної статевої належності, її осмисленням. Усвідомлення того, що людина є чоловіком або жінкою, як переживання своєї позиції “Я” по відношенню до певних еталонів статі, відбувається уже в зрілому віці, і характеризується як ***гендерна ідентичність особистості***.

Гендерна ідентичність має велике значення для особистості, поза неї не може бути повноцінної особистості ні в психологічному, ні в соціальному плані. Ввійти у суспільство індивід може лише за умови придбання статевої належності, відносячи себе до чоловічої або жіночої статі і намагаючись переконати в цьому оточуючих.

Гендерна ідентичність має декілька аспектів, а саме: 1) адаптаційна статева ідентичність – це усвідомлення особистістю співвідношення своєї реальної поведінки з поведінкою інших чоловіків і жінок; 2) цільова концепція “Я” – це набір індивідуальних установок чоловіка або жінки на те, якими вони повинні бути; 3) персональна ідентичність – це особистісне співвідношення себе з іншими людьми; 4) еґо-ідентичність – це глибинне психологічне ядро того, що саме особистість людини як представника певної статі означає для самої себе.

Головним механізмом формування гендерної ідентичності є ***ідентифікація***.

Поняття ідентифікація (від лат. *identificare* – отожднювати) є одне з основних, яке вживається в теорії особистості. Вперше в психологію це поняття введено З. Фрейдом, в теорії якого воно має два значення: 1) в першому – як становлення тотожності між образами, які народжуються в галюцинації незадоволеними інстинктами, з одного боку, і образами реальних об’єктів, які реально задовольняють потреби людини, з другого; 2) в другому значенні ідентифікація розуміється як один із суттєвих механізмів формування особистості – моральної інстанції супер-Еґо: щоб побороти інстинкти і тим самим уникнути покарання, дитина частково отожднює себе з бать-

ками, з авторитетними людьми, і цим шляхом інтерналізує їх цінності, моральні норми і заборони, а також відповідні форми поведінки. Отже, в психоаналізі ідентифікація інтерпретується як неусвідомлений процес наслідування поведінці або певним якостям тієї особистості, з якою індивід себе ототожнює.

Нині термін “ідентифікації” набув значного поширення і вживається в таких основних значеннях:

- уподібнення себе значимому іншому як зразку, на основі емоційного зв’язку з ним;
- ототожнення себе з персонажем художнього твору, завдяки якому відбувається проникнення в смисловий зміст твору, його естетичне переживання;
- механізм психологічного захисту, який відбувається як неусвідоме уподібнення об’єкту, який викликає страх або тривогу;
- один із комплексних механізмів захисту свого “Я” (роботи Анни Фрейд). Цей механізм включає інтроєкцію і проєкцію. Проєкція – це процес приписування суб’єктом іншій людині своїх рис, мотивів, думок і почуттів, які викликають у самого суб’єкта почуття провини і тривоги. Інтроєкція – це втілення у власній індивідуальній формі особистісних властивостей іншої людини;
- розпізнання, опізнання яких-небудь об’єктів у тому числі людей, віднесення їх до певного класу або упізнання на основі відомих ознак (в інженерній і юридичній психології);
- ототожнення себе з якою-небудь групою (великою чи малою) або спільнотою, прийняття її цілей і цінностей, усвідомлення себе членом цієї групи або спільноти (групова ідентифікація).

В соціальній психології особистості ідентифікація – це один із суттєвіших механізмів формування ідентичності особистості, зокрема, – гендерної ідентичності. Завдяки механізму ідентифікації з раннього дитинства у дитини починають формуватись статеві риси особистості і поведінкові стереотипи, статеворольова ідентичність і ціннісні орієнтації.

Аналізу механізму ідентифікації приділяється багато уваги психологами різних напрямків дослідження. Кожна з окремих теорій відображає якусь одну сторону складного процесу ідентифікації. Ці теорії описують процес гендерної ідентифікації з різних

точок зору: теорія традиційної ідентифікації наголошує на емоційному факторі, когнітивна – на значенні категоризації, теорія научіння аналізує процеси навчання, тренування. Співвідношення цих сторін ідентифікації на різних етапах неоднакове. В ранньому дитинстві домінують емоційні зв'язки і відносини, потім до емоційних підключаються когнітивні, процеси навчання і тренування – на більш пізніх стадіях. Якщо спробувати уявити процес ідентифікації в його цілісності, то можна накреслити таку схему. Дитина входить в життя з певними вродженими програмами розвитку і психофізіологічними статевими відмінностями, з ними пов'язано сприймання ранньої інформації, яка сприяє формуванню первинної гендерної ідентичності, яка потім направляє моделювання, впливає на сприйняття научіння. В динаміці цього розвитку засвоюються і інтеріоризуються гендерні ролі. В подальшому гендерні ролі і гендерні ідентичності функціонують в системі зворотніх зв'язків, підкріплюючи і компенсуючи одна одну.

Механізм ідентифікації забезпечує передачу “особистого” досвіду опосередковано – через особистий приклад, наслідування, навіювання. На більш пізніх стадіях соціалізації розширюється коло осіб, з яких вибирається зразок-об'єкт ідентифікації. Серед таких можуть бути не тільки реальні люди, але й літературні герої. Проте раніше або пізніше настає час, коли зразок втрачає суб'єктивне значення. Дезактуалізація “зразка” знаменує завершення певного етапу в розвитку особистості, її піднесення на новий щабель, коли складаються нові відносини, нові мотиви, що заставляє ставити нові цілі і шукати нові ідеали. Так відбувається формування гендерної ідентичності.

У психологічній літературі виділяються декілька етапів формування гендерної ідентичності. Перший етап – це первинна статева ідентичність, яка відбувається до двох-трирічного віку. Це ті знання, яких дитина набуває про стать у спілкуванні з дорослими. В розвитку статевої ідентичності виділяються такі процеси:

- дитина узнає, що існує дві статі;
- вона включає себе в одну з цих двох категорій;
- на основі самовизначення дитина керує своєю поведінкою, вибираючи нові форми поведінки.

Вже у 6-8 місяців малюки розрізняють чоловіків і жінок, які їх доглядають. У півтора року у більшості дітей помічається первинна ідентифікація себе з певною статтю. До двох років діти засвоюють перші ігрові ролі, що відповідають їхній статі. Хлопчики прагнуть до незалежності: вони підтверджують свою індивідуальність, намагаючись відокремитись від вихователя, від матері. Для дівчаток більш характерна взаємозалежність: вони набувають особистої індивідуальності у своїх соціальних зв'язках. Для ігор хлопчиків більш характерна групова діяльність. Ігри дівчаток відбуваються в менших за розміром групах. В цих іграх менше агресивності, більше взаємності, тут частіше наслідують взаємовідносини дорослих, а розмови ведуться більш довірливі й інтимні. У віці 2,5 років більшість дітей здатні вже розділити людство на чоловічу і жіночу половини, хоча вони ще можуть не знати, в чому ці відмінності. Як показують психологічні дослідження, до віку 2-3 років майже кожен має тверду впевненість, що “Я – мужчина” або “Я – жінка”. Навіть, якщо чоловіче і жіноче начало розвивається нормально, особистість ще має адаптивну задачу розвитку свідомості маскулінності або фемінності.

Другий етап – це формування гендерної ідентичності з трьох до семи-восьми років. В три роки відбувається чітка поляризація типових для певної статі характеристик, а з другого боку – у свідомості трирічних малюків стать не сприймається як щось дане людині назавжди. До 4-5 років діти вже уявляють типові заняття дорослих. До 5-6 років постійність статі не усвідомлюється остаточно, дитині здається, що можна перетворитися у майбутньому в дівчинку із хлопчика, і навпаки.

Протягом раннього дитинства діти поступово осмислюють значення, яке лежить в основі статевих стереотипів. Коли в експериментальному дослідженні 4-річним дітям надали можливість грати в „крамницю”, то, перетворившись у „продавців”, вони пропонували хлопчикам купити лютих ведмедів, а дівчаткам – пухнастих кошенят. Така поведінка доводить, що притаманний будь-якій культурі зв'язок предметів і властивостей з тією або іншою статтю, залежить не тільки від наочності через спостереження або заучування певних асоціацій типу „ляльки

для дівчаток, машинки для хлопчиків”. Згідно з висновками дослідників, діти навіть в такому ранньому віці, напевно, почали ставити одні властивості в причинний зв’язок з чоловічою статтю, а інші – з жіночою.

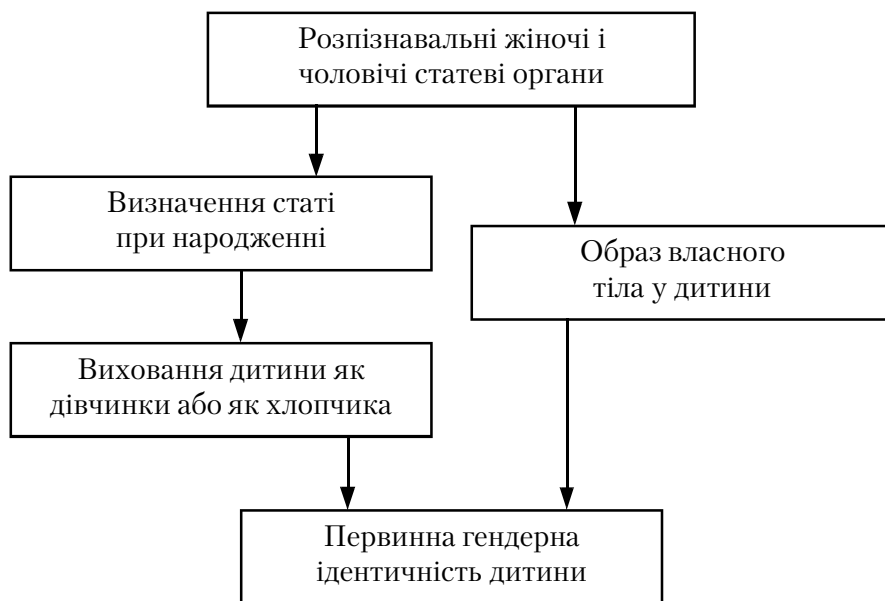
Деякі спеціалісти в галузі вікової психології вважають, що діти внутрішньо мотивовані до надбання цінностей, інтересів і моделей поведінки, які відповідають їх статі. Цей процес отримав назву самосоціалізації. Діти можуть розвивати у собі досить жорсткі і стереотипні уявлення про те, „що роблять хлопчики” і „що роблять дівчатка”. Наприклад, хлопчики грають машинками і ніколи не плачуть, а дівчатка граються в ляльки і люблять гарно вбиратися. Дитина здебільше звертає увагу на особливості поведінки, яка відповідає її статі і не виявляє зацікавленості до поведінки, яка несумісна з поведінкою її статі.

Деякі дослідження підтверджують, що діти більш запам’ятовують те, що відповідає їх гендерним схемам. Наприклад, в тестах пам’яті хлопчики виявляють тенденцію краще запам’ятовувати пункти з поміткою „для хлопчиків”, а дівчатка – пункти з поміткою „для дівчаток”. Крім того, діти допускають помилки у відтворенні оповідання по пам’яті, коли в ньому порушуються статеві стереотипи. Ці дані свідчать про великий вплив на увагу дітей і процеси їх навчання гендерних схем, які в них розвиваються.

Третій етап – 6-8 років. На цьому етапі відбувається практично повна диференціація статевих ролей, вибираються певні форми ігор і компаній. У дітей формується уявлення про те, наскільки їх індивідуальні властивості і соціальна поведінка відповідає нормативам і очікуванням певної статевої ролі. Характерною ознакою цього етапу є те, що дитина усвідомлює неможливість зворотного розвитку своєї статі.

У 6-7 років діти розуміють, що їх стать стійка і зберігається протягом всього життя, не дивлячись на зміни зовнішності. Вони розуміють, що хлопчики обов’язково стають чоловіками, а дівчатка – жінками, і що стать є стійкою у будь-якій ситуації і часі. Такий рівень розуміння називається сталістю (незмінністю) статі. В період, коли розвиваються уявлення про сталість статі і її незмінність в часі, діти схильні до особливо жорстких, стереотипних уявлень про

допустимість для тієї або іншої статі поведінки. Ці уявлення і норми стають засобом організації поведінки й емоцій дитини. Якщо вони порушуються, це може викликати у них тривогу, почуття занепокоєності. Підростаючи, діти підлягають подальшій соціалізації і засвоюють поведінкові паттерни, які вважаються дотепними відносно їх статі. В процесі того, як дитина все більше усвідомлює себе, вона починає реагувати на вплив на неї з боку оточуючих її людей і стає носієм розпізнавальної Я-концепції, що включає уявлення про себе як про хлопчика або дівчинку. Поступово дитина все ясніше усвідомлює стать свого тіла, наявність в себе чоловічих або жіночих статевих органів, і визначає їх як частину своєї сексуальної природи. Всі ці фактори ведуть до розвитку **первинної гендерної ідентичності**, тобто усвідомлення своєї належності до певної статі. Схематично це можна представити так:



На цій схемі показані культурні фактори і фактори навколишнього середовища, що здійснюють вплив на формування гендерної ідентичності дитини. Ця ідентичність встановлюється дуже рано.

Четвертий етап – підлітковий період. Це етап статевого дозрівання, або пубертатний період, коли відбувається становлення не тільки зрілої гендерної ідентичності, але й сексуальної ролі. Проблеми, які виникають перед індивідом протягом пубертатного періоду дуже важливі і гострі. Від їх вирішення залежить подальший напрямок соціалізації особистості.

Відомо, що лише з гендерною зрілістю встановлюється різка відмінність чоловічого і жіночого характеру – протилежність, що завдає великого впливу на весь склад життя людини. Такі якості особистості, як жіночність і мужність (фемінність і маскулінність) є дуже важливими для нормальної життєдіяльності людини. Джерелом формування психічних статевих відмінностей і статевої поведінки є, передусім, люди, що несуть в собі ті властивості, які для індивіда є бажаними і цінними формами. Для дітей раннього віку цими людьми є батьки. В подальшому до батьків приєднуються однолітки, діти більш старшого віку, дорослі. Процес статеворольової ідентифікації не припиняється протягом всього життя людини, однак на кожному віковому етапі цей процес має свої особливості.

Психологи вважають, що статева ідентифікація є результатом майже безперервної серії реплік, натяків, отриманих від переживань, набутих з членами сім'ї, вчителями, друзями, а також із культурних джерел. Фізичні характеристики, отримані від своєї біологічної статі, такі, як загальний фізичний розвиток, фігура і фізичні параметри, взаємно співвідносяться зі складною системою стимулів, що включають заохочення, покарання, статеві ознаки батьків, що і встановлює статево ототожнення.

Формування гендерної ідентичності базується на трьох факторах: відносинах батьків і культурній позиції, зовнішніх статевих органах дитини і генетичному впливі, який стає фізіологічно активним на 6-му тижні життя зародку.

Поза формуванням у індивіда гендерної ідентичності не може бути повноцінної особистості як в психологічному, так і в соціальному плані. Саме тому трагічною є доля людей з порушеннями гендерної ідентичності. ***Порушення гендерної ідентичності*** – це вираження гендерної ідентичності способами, які суперечать ана-

томічній статі людини. Раніше в літературі замість терміна “порушення гендерної ідентичності” вживався термін “гендерна дисфорія” як тотожний першому.

Як проявляються порушення гендерної ідентичності в дитячому віці? Ці порушення можуть бути виражені помірно. Незначні відхилення у статоворольовій поведінці, які здебільшого спричиняються неправильним статевим вихованням у сім’ї, спостерігаються, зокрема, у так званих фемінних хлопчиків і маскулінних дівчаток. За даними американського психолога Р. Гріна, у більшості дівчаток, що виявили маскулінну поведінку в ранньому віці, потім, коли настає статева зрілість, відбувається фемінізація. Проте у маленьких хлопчиків фемінність може бути провісником конфлікту статевої ідентичності у підлітковому віці.

У плані розгляду факторів, що обумовлюють конфлікт гендерної ідентичності у жінок, цікавими є роботи К. Хорні (1995), яка вважає причиною появи маскулінності у жінок механізм ідентифікації дівчинки з батьком.

Деякі люди, які переступають через традиційну межу, що розділяє „очікування” гендерної ролі чоловіків і жінок, відчувають певний дискомфорт від традиційної чоловічої або жіночої ідентифікації і виявляють певний рівень нонконформізму по відношенню до неї (гендерної ролі). Це так звана **кросгендерність**, яка може виявлятися у різній мірі. В психології кросгендерність розглядається традиційно як патологічний стан, і професійна література описує його за допомогою таких термінів, як порушення гендерної ідентичності і **гендерна дисфорія**.

Люди сприймають тільки ті ролі, які точно відповідають їх поляризованому поглядіві на поведінку, яка доречна чоловікам і жінкам. Нерідко люди не хочуть зрозуміти тих, хто порушує соціально визначені бар’єри відносно статі. Кросгендерність може виражатись в поведінці по-різному, від випадкових переодягань в одязу іншої статі до зміни статі хірургічним або гормональним шляхом. Хоча в особистості кожної людини є якісь елементи, які не вкладаються в рольові стереотипи, що традиційно приписуються даній статі, деякі люди присвячують значний час і сили своєму прагненню до кросгендерності, яку вони вважають більш відповідною своїй

суті, ніж традиційні гендерні ролі. Ступінь кросгендерності може варіювати від випадкового часу на відпочинку, коли людина одягається і діє як представник „протилежної” статі, і до того, коли така поведінка виявляється протягом тривалого періоду. Людина навіть може доводити оточуючим, що це і є її дійсна гендерна ідентичність. У спілкуванні з іншими людьми така людина викликає почуття дискомфорту в оточуючих. Кросгендерні люди в реальному житті зустрічаються з осудом і з пересудом, а не з доброзичливістю. Це свідчить про те, що люди часто приймають тільки ті ролі, які точно відповідають їх поляризованому поглядові на поведінку, доречну для чоловіків і жінок. Оточуючі не хочуть зрозуміти тих, хто порушує соціально визначені бар’єри, які стосуються статі.

Найбільш крайньою формою кросгендерності є **транссексуалізм**. Транссексуали є анатомічно нормальними чоловіками і жінками, які впевнені в тому, що вони мають особистісні якості протилежної статі, визначаючи останні так, як це прийнято в суспільстві або культурі. Здебільше вони починають усвідомлювати подібні відчуття вже в ранньому дитинстві і відчувають сильний дискомфорт. Розроблені засоби, які дозволяють за допомогою гормональної терапії і хірургічних методів досягти того, щоб такі індивідууми виглядали як представники протилежної статі. Транссексуали з низькою інтенсивністю таких переживань часто не виказують бажання на зміну статі таким способом. Транссексуали, які переживають свої відчуття більш гостро, навпаки, досить часто приймають рішення змінити свою стать юридично і анатомічно. Кількість прооперованих транссексуалів у США оцінюється в 11000 чоловік (не включаючи тих транссексуалів, які не погодились на заміну статі). Загальна кількість транссексуалів у деяких європейських країнах і США оцінюється як 1 на 20-50 тис. чоловіків у віці старше 15 років. Оцінки кількості транссексуалів-жінок, які прагнуть стати чоловіками, виявляються нижче, ніж транссексуалів-чоловіків приблизно у відношенні 1 до 3. До цього часу витоки транссексуалізму невідомі, а дискусії про роль виховання і природи в цьому ведуться й зараз. Недавні дослідження показали деякі анатомічні відмінності будови чоло-

вічого мозку у транссексуалів-чоловіків, що, можливо, говорить про визначальну роль біологічного фактора.

У кроссгендеризмі існує багато тонких відмінностей, які не визначені і не систематизовані. Дуже мало відомо про причини кроссгендерності. Тільки подальше дослідження факторів, які визначають гендерну ідентичність, гендерну роль і сексуальну орієнтацію, можуть дати відповіді на ці питання.

Відчуття статевої належності як одне з основних стрижнів особистості у своїй нормі є досить стійкою якістю. Проте, слід застерегти, що, по-перше, ступінь стійкості цього відчуття може бути неоднаковою і строки його остаточного формування також можуть бути різні. По-друге, саме по собі нормальне відчуття статевої належності ще не визначає повністю ступеня, в якій той чи інший хлопчик або дівчинка у наступному будуть відповідати прийнятним у суспільстві зразкам „справжнього чоловіка” або „справжньої жінки”. Як показує практика, діти з відхиленням у статоворольовій поведінці мають чимало проблем у стосунках з однолітками, а в майбутньому – у створенні власної сім’ї. Фемінні чоловіки та маскулітні жінки не здатні ефективно виконувати статовоспіввіднесені ролі. Отже, перед вихователями постає проблема розрізнення варіацій і відхилень статоворольової поведінки.

В.Е. Каган у вирішенні цієї проблеми рекомендує звертати увагу на такі моменти:

1. Вибір ігор і іграшок.
2. Яким ролям в іграх віддається перевага.
3. Спілкування з однолітками.
4. Спілкування з дорослими.
5. Прагнення до зміни зовнішності.
6. Незадоволеність своєю зовнішністю.
7. Фантазії, мрії і сновидіння.
8. Творчість (малюнки).
9. Стиль поведінки.

Психологи розробляють програми допомоги дітям з відхиленою статоворольовою поведінкою. Психокорекція відхилень статоворольової поведінки досить складна і займає тривалий час. Тому пра-

вильному статеворольовому вихованню потрібно приділяти увагу з самого народження дитини. Виникненню невірної спрямованості статевого розвитку сприяє ряд факторів, які необхідно враховувати в педагогічному процесі. Ще О. Вейнінгер відмічав, що відхилення від статевого розвитку, це не тільки сексопатологічна, медична, але й по суті педагогічна проблема. З цього приводу він давав такі поради педагогам. По-перше, це моменти, які сприяють виникненню негативізму по відношенню до іншої статі. По-друге, непотрібно придушувати статевої потяг як такий, а навпаки, необхідно прививати підліткові педагогічно допустимі способи його задоволення.

Одним із важливих положень для статевого виховання є положення по те, що відчуття статевої належності і є стрижнем формування цілісної особистості. Звідси виходить, що для нормального формування особистості необхідно укріплювати цей елемент статевого розвитку, сприяти його наповненню соціально цінним змістом, формувати у кожної дитини поняття справжнього чоловіка і жінки, а також прививати спонукання до обов'язкової відповідності цьому уявленню.

Статеворольова соціалізація – це цілісний процес, в результаті якого людина досягає найвищого ступеня вираження своєї належності до чоловіка чи жінки. Разом з тим статево визрівання – це інтеграція різних процесів, серед яких мають значення такі, як процеси підготовчого характеру, формування власне репродуктивної функції, а також розвиток особистості і громадянське визрівання людини.

Висновки

1. В широкому розумінні статеворольова соціалізація – це формування особистості як представника певної статі. Таке формування особистості відбувається на основі статевого диморфізму під впливом соціального оточення в результаті входження людини в певну соціокультурну систему через засвоєння її норм. Статеворольова соціалізація здійснюється як процес засвоєння індивідами соціокультурних факторів, що обумовлюють більшість наявних особливостей статеворольової поведінки особистості. До цих факторів передусім належать: гендерні установки як система уявлень про чоловіка і жінку, що виникають в кожній культурі суспільства; культурні стереотипи

чоловічності і жіночності; відмінні засоби виховання хлопчиків і дівчат; специфічні види праці кожної статі; диференційовані чоловічі і жіночі гендерні ролі. Вся ця система соціально-культурних факторів складає гендерну культуру кожного суспільства.

2. У статеворольовій соціалізації можна виокремити такі функції: **соціальну адаптацію**, яка означає стандартизацію мови, жестів, характерних для індивідів певної статі, сприйняття гендерних стереотипів, засвоєння гендерних цінностей, значень, символів, формування соціального характеру гендера; **інкультурацію** – засвоєння традицій гендерної культури суспільства з метою передачі їх наступному поколінню; **інтерпретацію особистості**, що включає розвиток специфічної ієрархії мотивів, цінностей, інтересів, формування гендерної ідентичності, відповідності між психічною статтю і гендерною роллю.

3. Гендерна культура – це соціокультурне середовище, той об'єктивний світ, що не просто оточує людей, а існує в людях внаслідок їхньої реакції на поведінку індивіда як представника певної статі. Гендерну культуру складає система соціокультурних норм певного суспільства, за допомогою яких відтворюються, закріплюються і формуються статеві відмінності, регулюються родинні і міжстатеві взаємини. За своєю структурою гендерна культура – це складна система елементів, в якій стереотипи маскуліності і фемінності є системоутворюючим фактором. Гендерні стереотипи – це стійкі, полярні за знаком оцінки, жорстко фіксовані узагальнені образи чоловіка і жінки, основою яких є статевий диморфізм. Гендерні стереотипи визначають зміст всіх інших елементів гендерної культури і об'єднують їх в єдину гендерну схему як систему соціальних уявлень про чоловіка і жінку. За допомогою гендерної схеми суспільство організовує і структурує інформацію про кращий тип статевої поведінки. Через застосування цієї інформації здійснюється формування моделей гендерних ролей, забезпечується їхня трансляція від покоління до покоління. З дня народження людина сприймає оточуючий світ крізь призму гендерної схеми і моделює свою поведінку відповідно до врахування дихотомії чоловічого і жіночого начал і в зв'язку з оцінкою, яка нею надається цим началом. Завдяки гендерній схемі,

яка надає певного смислу поведінці, індивід інтегрує себе в систему культури суспільства, виконуючи певну гендерну функцію.

4. В системі елементів гендерної культури суспільства гендерні стереотипи і гендерні ролі існують в єдності і протилежності. Якщо в гендерних стереотипах інформація про найкращий гендерний тип особистості закріплюється у формі антитетичності, тобто як припис дотримуватись певної поведінки на протипагу іншій (роби так, а не інакше), то в гендерних ролях в суспільних приписах наголошується саме на тому, чого потрібно дотримуватись (роби саме так). Чорно-біла забарвленість стереотипів робить їх не тільки особливо діючими, але й консервативними у трансляції гендерних схем із покоління в покоління. Гендерні ролі, на протипагу гендерним стереотипам, несуть в собі новаційне начало. Гендерні ролі як очікування суспільства тісно пов'язані з вимогами соціально-економічної сфери, швидше за гендерні стереотипи схоплюють суспільні трансформації і виявляються більш динамічними порівняно з гендерними стереотипами. Це протиріччя між гендерними ролями та гендерними стереотипами згодом може перейти в конфлікт, який на поверхні, в соціумі, виявляється напруженням в тій чи іншій сфері (виникнення феміністичного руху, втрати від невикористання можливостей особистостей та ін.). На рівні особистостей цей конфлікт виявляється дисгармонійністю у формуванні гендерної ідентичності. Цей конфлікт знімається за допомогою цілеспрямованих форм статеворольової соціалізації через виховання андрогінного типу особистості.

5. Механізмом статеворольової соціалізації є ідентифікація (від лат. *identificare* – ототожнювати). Через ідентифікацію індивід в процесі статеворольової соціалізації набуває гендерної ідентичності. Гендерна ідентичність – це усвідомлення особистістю своєї належності до певної статі, переживання нею своєї позиції “Я” по відношенню до певних еталонів маскулітності чи фемінності. Гендерна ідентичність формується поетапно, досягаючи зрілості у підлітковому віці. Поза формуванням гендерної ідентичності не може здійснитися повноцінна особистість як в психологічному, так і в соціальному плані. Порушеннями гендерної ідентичності є крос-гендерність і трансесуалізм.

Основні терміни та поняття

Стать, біологічна стать, психологічна стать, маскулінність, фемінність, гендер, статеворольова соціалізація, статева диференціація, статевий диморфізм, статеворольове виховання, гендерна культура суспільства, стадійність статеворольової соціалізації, гендерні норми, гендерні експектації, гендерні цінності, гендерні образи, гендерні стереотипи, гендерні ролі, тип репресивної гендерної культури, тип пермісивної культури, сексуальний розвиток, статевий розвиток, соціально-статевий контроль, гендерна ідеологія, гендерна політика, гендерні схеми, диференційне підсилення, диференційне наслідування, “скляна стеля”, фемінізм, сексизм, андрогінія, андрогінний гендерний тип особистості, ідентифікація, гендерна ідентичність особистості, зріла гендерна ідентичність, первинна гендерна ідентичність, кросгендерність, гендерна дисфорія, транссексуалізм.

Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. “Розведіть” поняття “біологічна стать”, “психологічна стать”, “гендер”.
2. Дайте визначення процесу статеворольової соціалізації. Чи є тотожними поняття “статеворольова соціалізація” і “гендерна соціалізація”?
3. Шон Берн в своїй книзі “Гендерна психологія” називає гендернорольову соціалізацію диференційною соціалізацією. Прокоментуйте це .
4. Що таке статевий диморфізм? Поясніть концепцію статевого диморфізму В.А. Геодакяна.
5. Який зміст Ви вкладаєте в поняття “концептуальна модель маскулінності – фемінності”?
6. Поясніть значення слів “маскулінність і фемінність”.
7. Назвіть форми статеворольової соціалізації. Розкрийте їх зміст.
8. Визначте основні функції статеворольової соціалізації. Як Ви розумієте таку функцію як “інкультурація”?

9. Назвіть основні агенти (інститути) статеворольової соціалізації. Яку роль в цьому процесі відіграє такий інститут як загальноосвітня школа?

10. Чи є різниця між статевим вихованням і сексуальним вихованням? “Розведіть” поняття “статеве” і “сексуальне”.

11. Розкрийте зміст поняття “гендерна культура суспільства”. Назвіть основні складові елементи гендерної культури. Який елемент в цій структурі є системоформуючим?

12. В чому полягає єдність гендерних стереотипів і гендерних ролей? Чим відрізняється нормативна функція стереотипу від нормативної функції ролі?

13. Покажіть позитивну і негативну сторону регулятивної функції гендерного стереотипу.

14. Визначте зміст поняття “андрогінний гендерний тип”. Чи згодні Ви з тим, що сучасне суспільство зумовлює саме такий гендерний тип особистості?

15. Дайте визначення поняттю “гендерна роль”.

16. Чи знайоме Вам явище “скляної стелі”? Якщо так, то наведіть приклади.

17. Дайте оцінку феміністичному рухові.

18. Як діє механізм ідентифікації в процесі статеворольової соціалізації?

19. Назвіть теорії, які аналізують механізм ідентифікації.

20. Дайте визначення поняттю “гендерна ідентичність”. Які етапи формування гендерної ідентичності виділяються в психологічній літературі? Покажіть внесок Е. Еріксона у створення моделі формування гендерної ідентичності особистості.

21. Які наслідки для особистості має порушення гендерної ідентичності?

22. Чим відрізняється кросгендеризм від транссексуалізму?

Література

1. Берн Ш. Гендерная психология. – СПб.: Питер, 2001. – 320 с.
2. Говорун Т., Кікінеджи О. Стать та сексуальність: психологічний ракурс. Навч. посібник. – Тернопіль: Богдан, 1999. – 384 с.
3. Ильин Е.Н. Дифференциальная психология мужчины и женщины. – СПб: Питер, 2002. – 544 с.

4. Каган В.Е. Воспитателю о сексологии. – М.: Педагог, 1991. – 256 с.
5. Келли Г. Основы современной сексологии. – СПб.: Питер, 2000. – 896 с.
6. Кле М. Психология подростка. Психосоциальное развитие: пер. с франц. – М.: Педагогика, 1991.
7. Крайг Г. Психология развития. – СПб, 1997. – 988 с.
8. Кон И.С. Психология ранней юности. – М.: Просвещение, 1989. – 225 с.
9. Лавриненко Н.В. Женщина: самореализация в семье и обществе (гендерный аспект). – К.: ВИПОЛ, 1999. – 172 с.
10. Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер, 1996. – 699 с.
11. Москаленко В.В. Гендерна роль як фактор статевоорольової соціалізації // Теоретико-методологічні проблеми генетичної психології: Матеріали міжнародної конференції, присвяченої 35 річній науковій діяльності Максименка С.Д. – Т. 1. – К.: Міленіум, 2002. – С. 128–136.
12. Москаленко В.В. Гендерний аспект лідерства // Наукові праці МАУП / За ред. М.Ф. Головатий. – К.: МАУП, 2002. – Вип. 4. – С. 12-15.
13. Москаленко В.В., Романова В.Г. Формування гендерної ідентичності підлітків в умовах сім'ї // Проблеми загальної та педагогічної психології: Зб. наук. праць Ін-ту психології ім. Г.С. Костюка АПН України. – Т III. – Ч. 4. – К., 2000. – С. 124-130.
14. Москаленко В.В., Романова В.Г. Особливості структури гендерних образів в уявленнях підлітків // Психологія: зб. наук. праць НПУ ім. М.П. Драгоманова. – Вип. 14. – К.: НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2001. – С. 138-153.
15. Романова В.Г. Дослідження андрогінності в гендерній ідентифікації підлітків // Психологія: зб. наукових праць НПУ ім. М.П. Драгоманова. – Вип. 13. – К.: НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2001. – С. 292-309.
16. Хорни К. Женская психология: Пер. с англ. – СПб.: ВЕИ-ЛА, 1993. – 222 с.
17. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1996. – 341 с.
18. Юферова Т.И. Образы мужчин и женщин в сознании подростков // Вопр. психол. – 1985. – № 3. – С. 68–75.

РОЗДІЛ V.

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ СПІЛКУВАННЯ І ВЗАЄМОДІЇ ЛЮДЕЙ

Спілкування – це надзвичайно важлива характеристика світу людей. Воно є не просто складовою життя людини, а всією її життєдіяльністю з безперервністю взаємодій і взаємозв'язків особистостей в соціумі.

Глава 16. Загальні питання проблеми спілкування

Людське буття являє собою багатоякісну і багаторівневу систему відношень людини до світу. Воно включає не лише відношення людини до предметного світу, а й до інших людей, з якими вона вступає в прями і опосередковані контакти, тобто спілкування.

Спілкування – це найважливіша категорія соціально-психологічної науки. В певному розумінні соціальну психологію можна розглядати повністю через призму спілкування, бо всі сторони соціальних процесів опосередковано спілкуванням. Явища спілкування породжують такі феномени як сприйняття і розуміння людьми одне одного, лідерство і керівництво, згуртованість, конфліктність та ін.

Від народження до смерті людина перебуває у просторі відносин і різноманітних взаємодій з іншими людьми. Ці взаємодії надзвичайно багатолікі за своїми цілями, формами і умовами протікання. Так, люди можуть взаємодіяти в парах або малих групах, безпосередньо або опосередковано – через засоби зв'язку, масової комунікації, різні види мистецтва. Вступати в соціальний контакт можуть окремі люди і цілі народи, зв'язок між партнерами може бути емоційним, діловим, соціально-формальним.

Спілкування є багатомірним явищем. Про це свідчить хоч би різноманіття характеристик, які використовуються при його описі: пряме, безпосереднє, опосередковане, особистісне, міжособистісне, ділове, офіційне, рапортне, резонансне, масове та ін.

Різні види та форми спілкування, доповнюючи один одного, створюють в сукупності цілісну систему спілкування, яка є одним із найскладніших соціальних феноменів.

В буденності, яка функціонує за законами здорового глузду, кожен більш-менш уявляє, що таке спілкування, проте в науці не кожен автор, що аналізує це поняття, дає йому конкретне визначення, виявляє його сутність.

Визначення поняття “спілкування”

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

У вітчизняній науці склалась традиція пов’язувати поняття „спілкування” з категорією „діяльність”. В 70-80-х рр. у вітчизняній психології відбулась широка дискусія з приводу співвідношення понять „спілкування” і „діяльність”. Результатом цієї дискусії було не тільки уточнення змісту цих понять, але й формулювання нового принципу психології, на основі якого сучасна наука розглядає сутність спілкування: спілкування як засіб організації діяльності, і спілкування як задоволення потреби людини в іншій людині, тобто в живому контакті. В дискусії визначились такі напрямки, в яких розглядалось спілкування і діяльність. Один напрямок (О.М. Леонт’єв) розглядав спілкування як певну сторону діяльності: воно є включеним в будь-яку діяльність, є її елементом, в той час, як сама діяльність розглядалась як умова спілкування. Другий напрямок (Б.Ф. Ломов) розглядав спілкування поряд з діяльністю як сторону однієї єдності – людського буття. О.М. Леонт’єв вис-

ловлював також точку зору на те, що спілкування може розглядатись і як один із видів діяльності (словесна діяльність), і відносно неї віднаходяться всі елементи, властиві діяльності взагалі (дії, операції, мотиви). Врешті, спілкування інтерпретувалось також як комунікативна діяльність чи діяльність спілкування, яка виступає самостійно на певному етапі онтогенезу, наприклад, у дошкільників, і особливо у підлітковому віці (Ельконін Д.Б.).

В аналізі сутності спілкування слід враховувати те, що у багатомірній людській життєдіяльності спілкування пов'язано з діяльністю різними сторонами, в яких виявляються різні характеристики спілкування, що зобов'язує у його аналізі враховувати певний аспект. Якщо розглядати спілкування в психологічному аспекті, тобто з точки зору індивіда як одного із учасників спілкування, то діяльність в цьому випадку буде родовим поняттям стосовно спілкування, бо індивід (учасник спілкування), роблячи що-небудь, може спілкуватись, а може і не спілкуватись, тобто безпосередньо не взаємодіяти ні з ким, і це заняття він буде сприймати як діяльність (працю), а не спілкування. Якщо ж розглядати спілкування в загально-соціологічному плані, то діяльність вже постає як частина спілкування, як конкретний прояв суспільних відносин, спілкування.

В цілісній системі людського буття діяльність і спілкування є двома сторонами діалектичної єдності, які не можуть існувати окремо. Діяльність і спілкування є відношенням людини не лише до предметного світу, але і до інших людей. З одного боку, людська діяльність – це завжди сумісна суспільна діяльність, а з другого, спілкування – це завжди взаємодія людей. Людська діяльність, яка розглядається як взаємодія багатьох людей, зв'язаних в єдину спільність, виступає як спілкування.

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

Спілкування – це особливий клас відношень „суб'єкт – суб'єкт(и)”, в яких виявляються не просто дії суб'єктів чи їх взаємовплив один на одного. Спілкування – це не складання паралельних діяль-

ностей, а саме взаємодія, в якій дії осіб, що спілкуються, об'єднані в одне ціле, що володіє деякими новими якостями у порівнянні з діями кожного окремого учасника. Результат спілкування не відноситься лише до одного з індивідів, він є результатом сумісної дії.

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

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

В умовах спілкування виникає і розвивається весь спектр людських емоцій, від емоційної напруженості до емоційної розрядки, які, як відомо, є фактором, що підсилює, примножує і в декілька разів „розганяє” енергію сукупного суб'єкта або опускає індивідуальну дієздатність до рівня, нижчого за природний.

В зв'язку з аналізом змісту спілкування Б.Ф. Ломов звертає увагу на характеристику такого соціально-психологічного феномена як **сукупний суб'єкт**, показуючи особливості його формування і розвитку, роль в соціалізації особистості.

Проблема сукупного суб'єкту є дуже важливою для соціальної психології, проте і сьогодні вона залишається недостатньо розробленою в нашій літературі. Тому те, що зроблено Б.Ф. Ломовим з цього питання, зокрема, аналіз загальної цілі як системоформуючого фактора сумісної діяльності, що об'єднує людей, які спілкуються, в єдиний сукупний суб'єкт, є вагомим внеском в розвиток вітчизняної соціальної психології.

Евристичні потенції, закладені в самому механізмі спілкування, можуть по-різному виявлятися в різних суспільних зв'язках, тому про спілкування не можна говорити абстрактно.

Механізм спілкування по-різному спрацьовує в спільностях різних рівнів, які відрізняються соціальними суб'єктами. Якщо ви-

ходить з того, що в кожному суспільстві діють три типи соціальних суб'єктів (індивід, соціальна група, соціум), то відповідно можна виявити соціальні рівні спілкування („індивід – індивід”, „індивід – група”, „група – соціум”). Особливості спілкування необхідно розглядати в залежності від цих рівнів. Соціетальний рівень (макрорівень) – це спілкування на рівні соціальних інституцій суспільства. Щоб виявити фактори, які впливають на зміст і динаміку спілкування цього рівня, слід звертатись до аналізу соціальної структури суспільства. Суспільні інститути, класові, сімейні, національно-етнічні традиції, норми і т.д. визначають, хто з ким, з якого приводу вступає в спілкування. Другий рівень (мезорівень) – це спілкування на рівні контактів між людьми, які здійснюються з метою вирішення яких-небудь задач. Третій рівень (мікрорівень) передбачає розглядати зв'язані акти спілкування, які виступають в ролі його своєрідних елементарних одиниць. „Спілкування, – пише Б.Ф. Ломов, – є свого роду цикли, в яких виражається взаємовідношення позицій, установок, точок зору кожного із партнерів, досить своєрідно переплітаються прямі і зворотні зв'язки в потоці циркулюючої інформації”.

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

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

Суспільні відносини і спілкування – це сторони єдиних соціальних зв'язків. Тому у поясненні змісту спілкування потрібно виходити з характеристики історичного типу суспільних відносин, системи його суспільної діяльності. Суспільні відносини слугують каркасом соціальної форми, яка компонує процеси спілкування людей в соціально визначений і історично змінюваний ансамбль. В свою чергу, спілкування знаходиться ніби в точці перетинання суспільних відносин і діяльності і виступає механізмом їх взаємозв'язку, який здійснюється в процесі соціальної взаємодії.

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

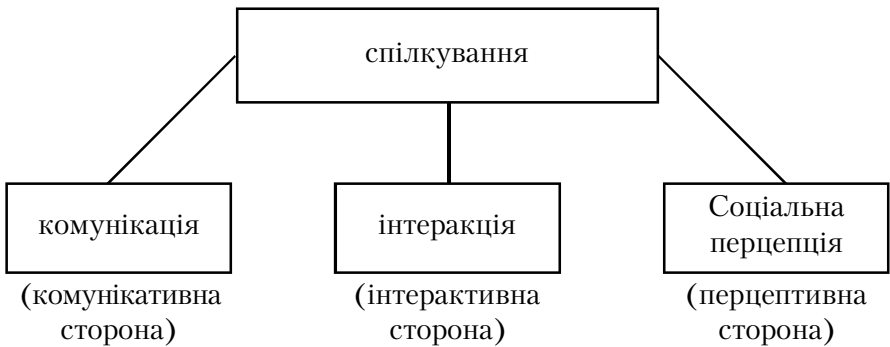
Життєдіяльність людини, її діяльність за своїм характером є взаємодіяльністю, яка здійснюється в конкретно-історичних суспільних відносинах. Тобто пануючі суспільні відносини визначають історичноконкретні форми, способи і ступінь залучення індивіда до роду (через акумульований в культурі історичний досвід людства), а значить і можливості самореалізації індивіда в предметно-перетворювальній діяльності суспільства.

Структура спілкування

Різноманітність прояву спілкування з точки зору його видів, форм, стратегій, тактик, стилів, засобів, чисельність його функціональних характеристик зумовило існування в психологічній літературі багатьох різних його класифікацій. Ці класифікації побудовані на основі певного рівня або аспекту, в якому розглядається спілкування. Існують класифікації, в яких, наприклад, виділяються компоненти спілкування, коли воно розглядається, так би мовити, зсередини. Інші класифікації ґрунтуються на основі розглядання його зумовленості зовнішніми факторами.

Так, розглядаючи спілкування як складну систему різноманітних зв'язків між індивідами, Я.Л. Коломінський і М.М. Обозов виділяють три такі його складові: когнітивну (пізнавальну), афективну (емоційну) і конативну (поведінкову). Тут виділено компоненти

спілкування з точки зору розглядання його зсередини. На тому ж рівні розглядається структура спілкування О.О. Бодальовим, який виділяє гностичний, афективний і праксичний компоненти. А.О. Реан використовує чотирьохелементну модель, виділяючи когнітивно-інформаційний, регулятивно-поведінковий, афективно-емпатійний, соціально-перцептивний компоненти. Г.М. Андреева пропонує характеризувати структуру спілкування через виділення в ньому трьох взаємопов'язаних сторін: комунікативної, інтерактивної і перцептивної. Схематично це може виглядати так.



Комунікативна сторона характеризується тим, що між партнерами спілкування відбувається обмін інформацією. Інтерактивна сторона полягає в організації взаємодії між індивідами, що спілкуються, тобто, що вони обмінюються не тільки знаннями, ідеями, але й діями. Перцептивна сторона спілкування означає процес сприйняття і пізнання один одного партнерами зі спілкування і встановлення на цій основі взаєморозуміння.

В соціальній психології існує багато класифікацій структури спілкування, які побудовані на основі розглядання його з точки зору зовнішніх впливів. Виділимо ті з них, які отримали поширення у вітчизняній психологічній літературі.

Розглядаючи спілкування з точки зору його соціально-культурницької заданості (система суспільно-історичних, соціально-економічних і культурних особливостей середовища, в якому воно відбувається), можна виокремити такі його види як *міжособистісне і*

рольове. Дійсно, ступінь соціальної заданості спілкування є різною, вона може коливатись від досить низького (міжособистісне) до дуже високого ступеня (рольове) і навіть до повного підпорядкування форм і змісту соціальним канонам.

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

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

Поняття “**позиція**” в соціальній психології і соціології означає місце особистості в системі соціальних зв’язків. Це значення збігається зі значенням поняття “**статус**” в тому розумінні, що соціальна позиція “тягне” за собою “**соціальні ролі**”, тобто соціальна позиція має тенденцію підкреслювати обов’язкові моделі поведінки людини з певним статусом. Соціальний статус – це чітко визначене соціальне місце особистості в соціальній ієрархії суспільних відносин. Цей статус зобов’язує особистостей виконувати певні соціальні ролі, які є сукупністю вимог (норм), що пред’являються особистості суспільством. Отже, соціальна роль – це практична реалізація статусу і позиції особистості в процесі спілкування.

Поняття “позиція” є також загальнопсихологічним поняттям. В цьому аспекті воно означає систему ставлень особистості, що виражає її активну вибіркочість у взаємовідносинах. В аналізі спілкування поняття позиція, з одного боку, відображає відно-

шення особистості в системі соціально-психологічного спілкування, а з іншого – є відображенням міжособистісних відносин у внутрішній структурі особистості. Ця двоїстість поняття “позиція” означає зовнішню і внутрішню зумовленість вибору стратегії спілкування особистостей. В такому розумінні вперше запропонував поняття “позиція особистості” А. Адлер в своїй індивідуальній психології, яку він визначив як “позиційна психологія”. Згідно з його теорією, позиція особистості визначає готовність людини до співробітництва з іншими у досягненні спільних цілей. Спільні цілі реалізуються через соціальну роль, яка означає соціально очікувані паттерни поведінки.

Рольове спілкування допомагає людям створювати і підтримувати стосунки, які побудовані на ділових, формально-соціальних контактах. Воно забезпечує комунікацію в таких соціальних тандамах, як “керівник – підлеглий”, “покупець – продавець” та ін. В таких стосунках саме роль, рольові очікування партнерів визначають, як буде сприйматись партнер (які якості і характеристики в ньому будуть відміченими і прийнятними), як буде розумітись його поведінка і будуватись власна. Роль визначає також оцінку людиною самої себе в даній ситуації. Дуже мало ролей, які б повністю визначали поведінку її виконувача. Багато залежатиме від розуміння людиною своєї ролі і ролей інших учасників спілкування, від його ставлення до виконання ролі, від особистого досвіду, від творчих можливостей. Кожна людина вносить в свої соціальні ролі унікальність. В рольовому спілкуванні людина реалізує себе як член суспільства, групи, як виразник інтересів певних соціальних верств. В рольовому спілкуванні людина набуває почуття належності, соціального захисту, включеності в групу і відносини. За цими почуттями стоять важливі соціальні потреби конкретного індивідуума, задоволення яких частково, зате гарантовано здійснюється в рольовому спілкуванні.

Рольова поведінка – істотний і необхідний компонент спілкування. Вихідний компонент будь-якої комунікації і взаємодії – взаємне визначення статусу та позиції людей, що спілкуються. Перетин позицій, статусів, ролей людей, які взаємодіють, регулює і спрямовує спілкування в певне русло, забезпечує взаєморозуміння, співро-

бітництво. Як рольове, так і міжособистісне спілкування займає певні “соціально-економічні” ніші в житті сучасної людини. Їх співвідношення залежить від культурних особливостей суспільства. Є культури, яким більш притаманне рольове спілкування, і культури, яким притаманне міжособистісне, емоційне спілкування.

В культурах першого типу легше будуються ділові, офіційні відносини, однак є ризик переносу дистанційного спілкування в інтимно-особистісну сферу. В культурах другого типу більше людської теплоти, емоційності, але виникають складнощі з побудовою субординаційних, нерівноправних в соціальному плані відносин: “начальник – підлеглий”, “лідер – виконувач”, “законодавча влада – виконавча влада”. Наша вітчизняна культура належить до другого типу. І це потрібно враховувати у створенні соціально-економічних систем управління, а також у спробах використовувати інокультурний соціальний досвід в наших психологічних умовах.

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

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

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

Виділяють два різновиди монолігного спілкування: імператив і маніпуляція.

Імперативне спілкування – це авторитарна, директивна форма дії на партнера. Особливість її в тім, що кінцева ціль спілкування – тиск на партнера – не завуальована. **Засоби** – накази, вимоги, по-

карання. Є ряд діяльностей і ситуацій, в яких імперативність цілком правомірна як з позицій цілі, так і з етичного боку (військові статутні відносини, відносини “начальник – підлеглий”). Можна також визначити ті сфери міжособистісного спілкування, де застосування імператива **несумісне** і **неетичне** (батьківські стосунки, діти – батьки, інтимно-особистісні, виховний процес).

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

Існують цілі галузі соціальних відносин, де маніпуляції, так би мовити, цілком законні. Символом такого типу відносин давно стала концепція спілкування Карнегі.

Поширеним є маніпулятивний стиль впливу на партнерів спілкування в галузі пропаганди. Елементи маніпуляції є в діяльності педагога і взагалі в будь-якому навчанні. Часто це приводить до формування у професійних педагогів стійкої особистісної установки пояснювати, навіювати, навчати. Ця установка є позитивною в галузі навчання, але вона може виявитись негативною у міжособистісних стосунках учителя з іншими людьми.

Імператив і маніпуляція об’єднані як різновиди монологічного спілкування на тій підставі, що в них людина, розглядаючи іншу як об’єкт впливу, по суті, спілкується сама з собою, ігноруючи співрозмовника. Людина, за словами Ухтомського, бачить навколо себе не людей, а своїх двійників, проектує на них свої погляди, установки, тобто саму себе, веде монолог з самою собою. Для цього виду спілкування особистість є пасивним об’єктом різноманітних маніпуляцій.

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

вання, суб'єкт-суб'єктне" спілкування. На думку М.М. Бахтіна "одиницею" діалогу є "двоголосне слово". В діалозі сходяться два розуміння, дві точки зору, два рівноцінних голоси в дещо ціле. Реальною одиницею мови є не ізольоване монологічне висловлювання, а взаємодія, принаймні, двох висловлювань, тобто діалог.

У визначенні А.У.Хараша діалог – це стан контакту "Я" з конкретним іншим, це "слухати і чути", "дивитись і бачити". Діалогічне спілкування знаходить виявлення, по-перше, у можливості індивіда через відношення до інших індивідів об'єктувати свою суб'єктивність (самосвідомість, самооцінку, потребу зовнішнього вираження свого духовного світу і т.п.), що є такою ж необхідною умовою розвитку особистості, як і зумовленість його зовнішніми умовами життєдіяльності.

По-друге, діалогічне спілкування впливає на виявлення і формування здібностей індивідів, посилюючи чи послаблюючи їх психічну і фізичну енергію, що особливо є помітним в ситуації сукупного суб'єкта сумісної діяльності.

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

В діалогічному спілкуванні відбувається відкриття людиною іншої реальності, яка відрізняється від самої себе і своїх проєкцій. Перш за все – це відкриття реальності іншої людини, її думок, почуттів, уявлень про світ і як наслідок – відкриття нових горизонтів навколишнього світу. Оскільки ставлення людини до світу завжди опосередковується спілкуванням з іншими людьми, остільки сформована особистість є результатом того, що саме їй передається ззовні оточуючими. Тому діалогічне спілкування – це спілкування, що виводить індивіда на рівень єдності з родом, колективом, соціумом. В діалогічному спілкуванні взаємодіяльність є завжди діяльністю по залученню до загальних цілей і загальних цінностей. В цьому

якраз виявляється зміст діалогічного спілкування, його направленість, його культурно-виховний ефект. Звідси впливає важливість практичної організації форм і засобів діалогічного спілкування, завдяки яким передаються культурні цінності, способи діяльності, моральні норми від покоління до покоління.

Функції спілкування

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

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

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

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

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

Спілкування як форма існування і виявлення людської сутності

Істинно людське виявляється в індивідіві в процесі спілкування. Становлення людини відбувається не завдяки пристосуванню генетично успадкованої видової поведінки до зміни середовища, як це спостерігається у тварини, а в результаті передачі людям досвіду попередніх поколінь на основі спілкування. Індивід може реалізуватись як со-

ціальна істота лише в спілкуванні з іншими людьми. Людина, з'являючись на світ, не має ніяких навичок, ні здібностей для існування. Ті якості, які забезпечують її життєдіяльність в даному соціумі, вона набуває в процесі спілкування. Як іноді говорять, якби раптово на землі зникли всі люди старші двох років, то малюки, які вижили б, вирости б дикунами. Вони не змогли б скористатися досягненнями прогресу людства. Більш того, вони не змогли б розмовляти один з одним, бо не знали б мови. Все це виникло в процесі спілкування в далекій давнині людства, і всього цього навчається кожна людина з моменту народження від інших людей теж в процесі спілкування з ними.

Свідомість і мова, саме мислення є продуктом взаємодіяльності людей. Функцію спілкування як спосіб формування людської психіки добре ілюструє унікальний науковий педагогічний експеримент, який проводився в Загорській школі-інтернаті під керівництвом видатного вітчизняного психолога А.І. Мещерякова. Особливості експерименту Загорської школи в тім, що в процесі виховання і навчання, яке було побудовано на основі спілкування дітей і вчителів через предмети, у сліпоглухонімих дітей сформувались психічні властивості, які дали змогу дітям не тільки навчитись говорити і потім навчатись в загальноосвітній школі, а деяким – у вищих навчальних закладах.

Коли говорять про роль спілкування у формуванні людської психіки, то наводять приклади дітей-мауглі. Ці класичні приклади показують, що поза спілкування з людьми дитина не стане людиною в повному розумінні цього слова. Але відносно “мауглі” існує цікава наукова гіпотеза, яка дає можливість подивитись на цю проблему з іншого боку. Згідно з цією гіпотезою, всі “мауглі” – діти розумово неповноцінні. Знижені інтелектуальні здібності сприяють пробудженню інстинктів і архаїчних адаптивних механізмів, що й дозволяє таким дітям вижити в природному середовищі. Психічно повноцінна дитина в подібній ситуації не змогла б вижити, бо її інстинкти пропали заради того, щоб дати життя новим адаптивним силам, тобто тим силам, які дозволяють дитині ввібрати в себе багатства символічного світу людей.

Людський світ – це поле смислів і значень. Ці смисли і значення створюються і підтримуються різними формами людських стосунків, соціальних взаємодій, вони закріплені в мові. Без цього світу немає людини, завдяки входженню в цей світ, завдяки спілкуванню формується особистість.

Розвиток спілкування в онтогенезі

На ранніх етапах онтогенезу спілкування має особливо велике значення для розвитку особистості дитини. Поведінка, діяльність і ставлення дитини до світу і самого себе значною мірою визначається її спілкуванням з дорослими. Як відмічав Д.Б. Ельконін, дитина – це завжди дві людини – вона і дорослий. Сучасні дослідження поведінки немовлят (О.В. Запорожець, М.І. Лісіна, Д.Б. Ельконін) показали, що в перші дні після народження діти не виявляють потреби у спілкуванні з дорослими. Це свідчить про те, що потреба у спілкуванні не природжена, а формується в процесі взаємодії з дорослим.

Спілкування з оточуючими людьми складається в онтогенезі поступово. Його передумовою є реакції зосередження, які виникають у малюка в перші дні життя у контакті з дорослими. Однією з перших ознак цих контактів є посмішка дитини у відповідь на ласку дорослого (на 4-ому тижні життя). Вже на другому місяці життя виникає специфічно людська соціальна за своєю природою потреба – потреба у дорослій людині, у спілкуванні з дорослими, що доглядають дитину. Первинною формою вияву цієї потреби є реакція пожвавлення. Це є безпосередньо-емоційне спілкування з партнером. В такому спілкуванні, виражаючи своє ставлення до партнера, діти використовують різні експресивно-мімічні засоби (погляд, посмішка, виразні рухи, вокалізація). На ґрунті потреби у спілкуванні – першої соціальної потреби дитини – виникають усі інші соціальні потреби. На кінець першого півріччя спілкування з дорослими набуває у дитини вибіркового характеру. Маля починає відрізняти своїх від чужих. Експериментальні дослідження, проведені М.І. Лісіною, дають змогу виділити 4 головні рівні в розвитку змісту потреби у спілкуванні дитини дошкільного віку з дорослим.

Перший рівень (перше півріччя життя) характеризується як потреба в увазі й доброзичливості з боку дорослого.

Другий рівень – це розвиток потреби у співробітництві з дорослим. До кінця 1-го року у дітей формується ще одна форма контактів з оточуючими – предметно-діяльнісне спілкування, включе-

не в сумісну ігрову і маніпулятивну діяльність дитини і дорослого. Для цього діти використовують практичні дії, наділяючи її функціями виразного руху (наближення, протягування предмету та ін.).

Третій рівень – це потреба у повазі. На цьому рівні виникає самосвідомість, провідним засобом спілкування стає мова, яка дає можливість вийти за межі конкретної ситуації.

Четвертий рівень – рівень розвитку змісту потреби у спілкуванні – характеризується як потреба у розумінні людей, які оточують дитину та співпереживають їй, що розглядається як емоційний аналог взаєморозуміння. Це дає можливість дітям якоюсь мірою оволодіти нормами соціальної поведінки, засвоїти певні моральні норми суспільства. Спілкування на цьому рівні допомагає формуванню адекватної самооцінки особистості, розвитку “Я-концепції”.

В дошкільному віці зберігається типова для предметно-діяльного спілкування “прив’язаність” дитини до конкретної ситуації, зв’язок з діяльністю партнерів. Слово лише спочатку обслуговує цю форму спілкування. Поступово, оволодіваючи чисельними функціями мови, дитина все частіше виходить за межі безпосередніх ситуацій і буденних інтересів. До кінця дошкільного віку у дітей з’являється позаситуативне інтимно-особистісне спілкування, основні форми якого розвиваються вже у підлітковому віці, хоча спілкування дитини з однолітками виникає ще на другому півріччі 1-го року життя.

Спілкування з дорослими є одним з головних факторів психічного розвитку дитини. Воно забезпечує приєднання дитини до історичного досвіду людства, а також відіграє терапевтичну функцію. Життєво важливе значення спілкування дитини з дорослим виявляється на такому прикладі. В 30-х рр. ХХ ст. в США було проведено експеримент у двох клініках, де діти лікувались від важких хвороб. Умови в обох клініках були майже однакові, але в одній – до дітей не пускали родичів, бо боялись інфекції, а в другій – встановили часи побачень. Через декілька місяців порівняли ефективність лікування. В першій клініці коефіцієнт смертності наблизився до однієї третини, не дивлячись на зусилля лікарів. В другій же, де малюків лікували тими ж самими засобами і методами, за цей час не померла жодна дитина. Спілкування з рідними стало тими ліками і профілактичним засобом, який підтримував імунітет.

Особливо інтенсивно розвивається спілкування у дитини в підлітковому віці, набуваючи нового змісту і нових форм. Саме спілкування будується у підлітка на основі багатопланової суспільно корисної діяльності, яка включає трудові, учбові, спортивні, художні та ін. його види. Завдяки спілкуванню, що відбувається в цих видах діяльності, у дітей підліткового віку свідомість досягає якісно нового рівня розвитку, змінюється вся організація їх духовного світу.

Тісний зв'язок між структурами особистості і процесом спілкування, як в онтогенезі, так і в процесі функціонування дорослої особистості, приводить до того, що порушення спілкування неухильно викликають зміни особистості, і, навпаки, патологія особистості не може не вплинути на комунікативні можливості суб'єкта.

Спілкування як потреба людини

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

Особистість як діяльний суб'єкт завжди відчуває потребу в оцінці її діяльності з боку іншої людини, щоб співвіднести цю оцінку з самооцінкою. Б.Г. Ананьєв цю потребу характеризує як вияв особистістю потреби у спілкуванні й соціальній стимуляції свого розвитку. Ця постійна потреба в іншій людині, значення "іншого" є найважливішим в житті людини будь-якого віку. Ще на початку ХХ ст. англійський філософ, психолог і педагог У. Джеймс казав, що для людини немає більш жорсткішого покарання, ніж бути в суспільстві і бути непомітним для інших людей. Людині важливо, щоб її помічали. В спілкуванні людина підтверджує значення свого "Я".

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

і приниження, випробування, які руйнують психіку. Відомий англійський психіатр Р.Д. Лейнч вбачав причину підліткової шизофренії в хронічному непідтвердженні матір'ю своєї дитини. Прохолодність і відстороненість дорослих може вплинути на несформування самооцінки, психологічну залежність, слабкість "его". Діти ненавидять ті форми покарань, які пов'язані з психологічною ізоляцією.

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

В сучасній практичній психології широко розповсюдженим є поняття "підтверджуюча психотерапія". Як правило, це є першим кроком на шляху встановлення контакту психолога з людиною, яка потребує допомоги. А іноді це є і достойним фіналом психотерапії, бо проблема може існувати якраз у відсутності підтвердження. Не тільки психотерапія, але й вся орієнтована на людину психологія за своєю сутністю повинна бути підтверджуючою. Зрозуміло, що в такі інструменти як діагностика, корекція, консультування, психологічне навчання ще потрібно втілити особистісний підтверджуючий потенціал самого психолога. Людей потрібно вміти підтверджувати (володіти засобами, інструментами) і хотіти підтверджувати (а це вже про позицію). Підтверджуюча позиція – це позиція саморозкриття, яка забезпечує партнеру у спілкуванні почуття співпереживання, розуміння і тим самим підтвердження.

Афіліація як потреба в спілкуванні

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

Вперше термін афіліація було введено в психологію відомим американським психологом Генрі Мюрреєм, який вважав основною потребою людини потребу в афіліації. В західній психології

активне дослідження афіліації починається у другій половині ХХ ст. Досліджуються ситуації, які сприяють афіліації, мотиви афіліації, її результати. Так, американський психолог Фокс (1980) провів опитування з метою з'ясування, в якому випадку респонденти хотіли б залишатись самі, а коли – у спілкуванні з іншими. Результати показали, що прагнення бути з іншими збільшується в таких умовах: в приємних обставинах, які приносять задоволення (коли у людей радість), а також в обставинах загрожуючих (у небезпеці, коли тривожно або страшно). Прагнення залишатись наодинці виявилось сильнішим в неприємних обставинах (коли людина нервується, коли напруга), а також у обставинах, що потребують зосередженості.

Було встановлено, що загальними чинниками афіліації є:

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

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

У відповідності з теорією соціального порівняння Л. Фестінгера, в ситуаціях небезпеки спілкування з іншими, які опинились в такій самій ситуації, дає можливість порівняти свою реакцію з реакцією інших і оцінити, наскільки вона адекватна. Було проведено експерименти, які показали, що саме невпевненість в своїх реакціях сприяє афіліації. Крім прагнення зменшити невпевненість, велику роль в афіліації відіграє прагнення знизити тривожність. Наприклад, в експериментах досліджувани, які знаходились у стані стресу, здебільше прагнули спілкуватись з тими, хто виглядав менше стривоженим, ніж вони самі, – напевно, через бажання впевнитися, що перспективи не такі погані, як їм здається.

Деякі дослідники розглядають афіліацію в ситуації загрози безпеці під кутом зору теорії прив'язаності. Суть пояснення полягає в

тім, що дорослі у ситуації загрози шукають людину, яка б змогла надати інформацію для оцінки ситуації. Це відбувається подібно тому, як діти, стикнувшись з новим подразником, звертаються до батьків, шукаючи керівництва. Отже, афіліація пов'язана з соціальною підтримкою.

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

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

Дослідників соціальної підтримки особливо зацікавив так званий буферний ефект соціальної підтримки, який полягає в тому, що людям більш важливим є не сама підтримка, а її відчуття. Ті люди, які відчують підтримку, менше підпадають під вплив стресових ситуацій, ніж ті, хто такої підтримки не відчуває. Існують експериментальні підтвердження буферного ефекту. Наприклад, досліджувані, яким сказали, що вони можуть звернутись за допомогою до експериментатора, хоча і не робили цього, але краще справлялись зі стресовою ситуацією, ніж ті суб'єкти, які цієї можливості не мали.

Одним з найбільш явних і очевидних ознак невиваженості спілкування і незадовільних соціальних зв'язків є **самотність**. Самотність – це сукупність емоцій, які виникли у відповідь на відчутий дефіцит у кількості і якості соціальних зв'язків. Самотність визначається як сукупність чотирьох комплексів почуттів і переживань: 1) відчай (почуття відчаю, панічного жаху, немічності, покинутості); 2) депресія (почуття горя, пригніченості,

спустошеності, жалості до себе і відчуженості); 3) нестерпна нудьга (почуття невдалості, нетерпіння, нудьги, неможливість зосередитись); 4) нелюбов до себе (відчуття власної непривабливості, нерозумності і постійне відчуття безпеки).

Існує дві основні форми самотності: **емоційна ізоляція**, яка виникає в результаті відчуженості близької людини, і **соціальна ізоляція** – наслідок відсутності друзів і соціальних зв'язків. Встановлено, що соціальна самотність частіше супроводжується депресією і особливо пов'язана з кількістю і якістю дружніх зв'язків, нестачею випадкових контактів з людьми, нестачею впевненості у власній значимості, яка вселяється іншими, і відсутністю товаришів. Емоційна самотність, навпаки, скоріше супроводжується почуттям тривоги і неспокою і пов'язана з відсутністю інтимних контактів і романтичних стосунків, а також з відсутністю прихильності.

Незалученість в різноманітні взаємовідносини не тільки призводить до самотності, але також може мати серйозні наслідки для здоров'я людини. Широко відомими є дослідження американських психологів (результати його опубліковано в 1979 р.), в яких встановлено, що ступінь смертності прямо зумовлена наявністю / відсутністю афіліації, а зовсім не тим фактом, що люди з меншою кількістю зв'язків були гірше забезпечені або не мали можливості підтримувати соціальні зв'язки. Після цього першого дослідження було проведено не менше десятка інших, в яких показано вплив афіліації на здоров'я людини. Наприклад, одне з досліджень в групі похилих показало, що через два з половиною роки залишилось в живих майже вдвічі більше індивідів, що активно контактують з людьми, і в 3-4 рази більше індивідів, які вважали, що користуються адекватною підтримкою свого оточення.

Як свідчать наведені приклади, у життєдіяльності людини важливу роль відіграють не будь-які, а дружні стосунки з іншими людьми. Всім відомо, що людина може відчувати самотність і серед інших людей, спілкуючись з ними. Афіліація – це потреба саме в дружніх стосунках, в любові. Тому важливим питанням у дослідженні спілкування є аналіз умов, які сприяють виникненню дружби, аттракції.

Поняття **аттракція** (від лат. *attrahere* – приваблювати) означає позитивні почуття по відношенню до іншого індивіда, праг-

нення перебувати в його товаристві (привабливість іншої людини, потяг до неї). В багатьох випадках люди не вибирають свідомо яку-небудь компанію. Наприклад, в спортивний клуб вступають не тому, що їм дуже подобаються члени клубу. Або, переїжджаючи на нове місце проживання, як правило, ніхто не знає задалегідь, які будуть сусіди. Проте, опинившись в одному просторі, індивіди дуже часто налагоджують стосунки, які можуть перерости в дружбу. В соціальній психології існують дослідження, які показують, що просторова близькість і потяг до спілкування сприяють виникненню атракції.

В багатьох дослідженнях показано, що проста фізична присутність іншого індивіда збільшує імовірність виникнення дружби. Півстоліття назад американській дослідник Фестінгер і його колеги провели серію експериментів, якими було доведено, що просторова близькість відіграє важливу роль у виникненні атракції. Може існувати декілька причин, які пояснюють, чому просторова близькість приводить до взаємного тяжіння. По-перше, якщо людина поряд, то для розвитку дружби з нею менше перешкод. По-друге, регулярно перебуваючи у товаристві якої-небудь людини, ми, отримуючи більше інформації про неї, можемо вияснити загальні з нею інтереси. По-третє, просторова близькість може привести до взаємного тяжіння завдяки так званому ефекту простої експозиції, тобто ступеня можливості для взаємодії. Чим вищим виявляється рівень можливості для взаємодії, тим імовірніше переростання стосунків у дружбу.

Дія просторової близькості на розвиток атракції може залежати і від багатьох інших факторів. По-перше, дія просторової близькості особливо виявляється, коли суб'єкти однорідні. Наприклад, в дослідженнях Фестінгера всі досліджувані були або ветеранами, або студентами. По-друге, просторова близькість може також знизити атракцію, бо більш помітними стають неприємні риси людей. По-третє, зумовлений зовнішніми умовами настрій може визначати, чи буде просторова близькість підсилювати атракцію. Наприклад, досліджуваний відчуває більшу симпатію до того індивіда, який разом з ним перебуває у несприятливій ситуації. Це явище в соціальній психології отримало назву

негативного підкріплення: присутність діє як деяке загальне підкріплення, яке знижує дію неприємного збудження і створює таким чином умову для тяжіння до цього індивіда.

Сильним фактором появи атракції є схожість установок. Досить відомим є експеримент американського соціального психолога Бірна (1971) з парадигми атракції. Досліджувані заповнювали опитувальник про своє ставлення до різних речей (класична музика, спорт, законопроект з соціального забезпечення, війна, розлучення), а через декілька тижнів вони дізнавались про ставлення до цих речей іншого індивіда – наприклад, отримавши по пошті його заповнений опитувальник. Результати показали, що схожість позицій приводить до взаємної атракції.

Подібні експерименти підтверджують, що атракція – це пряма лінійна функція пропозиції схожих установок (тобто кількість схожих установок, поділена на загальне число схожих і несхожих установок). Закон атракції виведено, доведено і має широке застосування.

На залежність атракції від схожості установок впливають два фактори. По-перше, неспівпадіння тієї ролі, яку відіграє одна й та сама установка для двох різних людей: чим більше розходження, тим менше атракція. По-друге, чим важливішим є та чи інша установка для індивіда, тим більшу атракцію викликає її співпадіння з установкою іншого. Це стосується також і ступеня важливості для людини тих або інших об'єктів. Атракцію викликає тільки схожість установок у відношенні до важливих об'єктів.

В соціальній психології здійснені дослідження, в яких виявилось, чому схожість установок відіграє таку важливу роль в утворенні атракції. Основне пояснення цього феномену висунув Бірн, який довів, що коли людина чує, як виражають погляди, що співпадають з її власними поглядами, це впливає на неї позитивно, а коли ж такі, що не співпадають, це діє на неї негативно.

Крім схожості установок на виникнення атракції впливають також інші фактори. Наприклад, те, які переваги віддаються індивідами у проведенні вільного часу, або такий фактор, як сильна невпевненість в собі, яка може спонукати індивіда до дружби з несхожими з ним людьми з надією, що вони нададуть їм більше нової інформації і різноманітних перспектив.

Згідно з теорією соціального обміну важливою умовою стійких відносин є взаємна привабливість. Як правило, індивід, знаючи про те, що якійсь людині він подобається, починає ставитись до неї краще. Годі, як розказують про неї щось таке, що не співпадає з її власною думкою про себе, вона важко в це вірить і не відповідає приязню на приязнь. Головний критерій дружби – це приємність від товариства один одного. Дружба характеризується наявністю норм і правил. Правила – це думки і переконання відносно того, що потрібно робити і чого робити не потрібно, які поділяються іншими. Соціальні психологи Аргайл і Хендерсон (1985) виділили такі найбільш важливі правила для дружби: добровільно допомагати один одному, коли це потрібно, довіряти один одному, захищати інтереси друга в його (її) відсутності і не критикувати один одного у присутності сторонніх. Порушення цих правил веде до розриву дружби.

Висновки

1. Спілкування – це універсальна реальність людського буття, яка породжується і підтримується різноманітними формами людських стосунків. В цій реальності формуються і розвиваються як різні види соціальних відносин, так і психологічні особливості окремої людини.

2. У вітчизняній психології склалась традиція розглядати спілкування в зв'язку з діяльністю. Діяльність і спілкування розглядаються як сторони єдиного людського буття. В категорії “діяльність” розкривається “суб’єкт-об’єктна (предметна)” сторона, а в категорії “спілкування” – “суб’єкт-суб’єктна”. Через спілкування людське буття виявляється як взаємодія, в якій дії людей, що спілкуються, об’єднані в одне ціле, яке набуває нових якостей порівняно з діями кожного окремого учасника. Поняття “сукупний суб’єкт” визначає те ціле, якісно нове, що виникає в результаті спілкування.

3. Вивчаючи спілкування, дослідники виділяють його структуру. До визначення структури можна підходити по-різному, в залежності від аспекту, в якому розглядається спілкування. У вітчизняній літературі найбільш поширено два підходи до розглядання структури спілкування: виділення структурних компонентів з позиції розглядання

його зсередини, та виділення структурних складових на основі зумовленості спілкування зовнішніми факторами. Прикладом першого підходу є характеристика структури спілкування через виділення в ньому таких сторін, як комунікативна, інтерактивна, перцептивна. Прикладом другого підходу є виділення різних видів спілкування, зумовлених сферою суспільних відносин, таких як міжособистісне, рольове, ритуальне, монологічне, діалогічне та ін.

4. Спілкування – явище поліфункціональне. В соціальній психології аналізуються різні функції спілкування. Найбільш важливим є такі функції:

– Спілкування виконує в колективній діяльності людей комунікативно-зв'язуючу роль. Без взаємозв'язків між людьми не могла б відбуватись предметно-перетворююча діяльність, яка є умовою антропосоціогенезу і онтогенезу. Спілкування зв'язує індивіда зі всім людським родом, соціумом, групою. Без такого взаємозв'язку не могло б створитись суспільство, не може сформуватись особистість. Особливе значення для розвитку особистості має спілкування на ранніх етапах онтогенезу, коли доросла людина вводить дитину в “світ людей”. Без спілкування з дорослим дитина не змогла б сформуватись в людину як соціальну істоту.

– Спілкування є найважливішою потребою людини, умовою її нормального існування. Постійна потреба в іншій людині є найважливішою в житті людини будь-якого віку. В сучасній психології існує поняття “психологічне підтвердження”, яке означає, що людину сприймають і оцінюють інші. Людина завжди відчуває потребу в оцінці її діяльності з боку іншої людини, щоб співвіднести цю оцінку з самооцінкою. Психологічне непідтвердження – це покарання, трагедія для особистості, яку важко перенести. Потреба в позитивно емоційному спілкуванні визначається поняттям афіліація. Генрі Мюррей, який ввів в психологію це поняття, вважав афіліацію основною потребою людини.

Афіліація пов'язана з соціальною підтримкою, тобто почуттям того, що тебе підтримують інші. Буферний ефект соціальної підтримки полягає в тім, що людям більш важливою є не сама підтримка, а її відчуття. Явищем, протилежним до соціальної підтримки, є самотність, яка може мати негативні наслідки для здоров'я людини.

Афіліація – це потреба людини не в якихось нейтральних зв'язках з іншими людьми, а в дружніх стосунках, в любові. Такі стосунки визначаються поняттям атракція. Серед умов виникнення атракції найголовнішими є : просторова близькість, схожість установок, спільні інтереси у проведенні вільного часу, а також такий фактор, як сильна невпевненість в собі, що спонукає індивіда до дружби з несхожими на нього людьми.

Основні поняття та терміни

Спілкування, діяльність, суспільні відносини, сукупний суб'єкт спілкування, сукупний суб'єкт діяльності, структура спілкування, когнітивний компонент спілкування, афективний компонент спілкування, конативний компонент спілкування, види спілкування, форми спілкування, засоби спілкування, міжособистісне спілкування, рольове спілкування, соціальна позиція, соціальний статус, соціальна роль, ритуальне спілкування, монологічне спілкування, діалогічне спілкування, маніпулятивне спілкування, імперативне спілкування, функції спілкування, комунікативно-зв'язуюча функція спілкування, філогенетичний зріз спілкування, онтогенетичний зріз спілкування, спілкування як психологічне підтвердження, психологічне непідтвердження, афіліація, соціальна підтримка, буферний ефект соціальної підтримки, самотність, емоційна ізоляція, атракція, закон атракції.

Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Наведіть відомі Вам визначення поняття “спілкування”. “Розведіть” поняття “спілкування” і “комунікація”.
2. Яке значення для поглиблення знань про спілкування мала дискусія з приводу співвідношення понять “діяльність” і “спілкування”? Наведіть аргументи різних поглядів на це співвідношення.
3. Назвіть і розкрийте основні принципи теорії спілкування Б.Ф. Ломова.
4. Яке значення має поняття “сукупний суб'єкт” для аналізу спілкування?

5. Чим відрізняється соціально-психологічний аспект дослідження спілкування від загальнопсихологічного?
6. Як співвідносяться поняття “спілкування” і “суспільні відносини”? Які точки зору Вам відомі з цього приводу?
7. Чому, визначаючи структуру спілкування, необхідно виділяти аспект, в якому вона розглядається? Наведіть приклади відомих Вам класифікацій структури спілкування.
8. Дайте характеристику міжособистісному спілкуванню.
9. Яке значення для людини має рольове спілкування?
10. Як Ви розумієте зв'язок “соціальної позиції” і “соціальної ролі” в спілкуванні? Чи впливає цей зв'язок на зміст спілкування?
11. Яку роль в життєдіяльності людей відіграє ритуальне спілкування? Наведіть приклади.
12. Що таке монологічне спілкування, імператив і маніпуляція?
13. Наведіть приклади, де маніпуляція є необхідною складовою життєдіяльності людини.
14. В чому полягають особливості діалогічного спілкування? Розкрийте його творчу функцію.
15. Покажіть роль комунікативно-зв'язуючої функції спілкування в процесі антропосоціогенезу.
16. Наведіть приклади, в яких розкривається людинотворча функція спілкування.
17. Розкрийте етапи формування потреби в спілкуванні в процесі онтогенезу. Чому без спілкування з дорослим не може відбуватись соціалізація особистості?
18. Покажіть значення для теорії спілкування експерименту з сліпоглухоніми дітьми Загорської школи-інтернату.
19. Розкрийте зміст феномену “психологічне непідтвердження”.
20. Що таке афіліація? Покажіть значення цього явища для людини.
21. Покажіть зв'язок афіліації з соціальною підтримкою.
22. В чому полягає “буферний ефект соціальної підтримки”?
23. Покажіть, як співвідносяться поняття “самотність”, “емоційна ізоляція” і “соціальна ізоляція”.
24. Дайте визначення поняттю “атракція”. Покажіть зв'язок атракції з афіліацією. Яку сторону спілкування розкривають ці поняття?

Тест для визначення потреби у спілкуванні (ПС)
(Ю.М. Орлов, В.І. Шкуркін, Л.П. Орлова, 1974)

Мета: виявити рівень потреби у спілкуванні.

Тест містить твердження, які корелюють із ознаками двох протилежних груп: з високим і низьким рівнем потреби у спілкуванні.

1. Я одержую задоволення, беручи участь у різних святах.
2. Я можу вгамувати свої бажання, якщо вони суперечать бажанням моїх товаришів.
3. Мені подобається висловлювати комусь свою симпатію.
4. Я більше зосереджений на тому, щоб справляти вплив, ніж мати друзів.
5. Я відчуваю, що у мене чомусь більше прав стосовно своїх друзів, ніж обов'язків.
6. Коли я дізнаюся про успіхи свого друга, у мене чомусь погіршується настрій.
7. Щоб бути задоволеним собою, я повинен комусь у чомусь допомагати.
8. Мої турботи зникають, коли я перебуваю серед друзів на роботі.
9. Мої друзі мені дуже набридли.
10. Коли я роблю погану роботу, присутність людей мене надто дратує.
11. Притиснутий до стіни, я говорю лише ту частку правди, яка, на мою думку, не зашкодить моїм друзям і знайомим.
12. У скрутній ситуації я більше думаю не стільки про себе, скільки про близьку мені людину.
13. Неприємності в друзів викликають у мене стан, близький до хвороби.
14. Мені приємно допомагати іншим, навіть якщо це додасть мені значних труднощів.
15. З поваги до друга я можу погодитися з його думкою, навіть якщо він не має рації.

16. Мені більше подобаються пригодницькі оповідання, ніж про кохання.
17. Сцени насильства в кіно навіюють мені відразу.
18. Коли я один, я відчуваю тривогу і напруженість більше, ніж коли перебуваю серед людей.
19. Я вважаю, що головною радістю в житті є спілкування.
20. Мені шкода покинутих собак та кішок.
21. Я вважаю, що краще мати менше друзів, але близьких.
22. Я люблю бувати серед людей.
23. Я довго переживаю після сварки з близькими.
24. У мене більше близьких людей, ніж у багатьох інших.
25. У мене більше прагнення до досягнень, ніж до дружби.
26. В судженнях про інших людей я здебільшого довіряю власній інтуїції і уяві, ніж судженням про них з боку інших людей.
27. Я надаю більшого значення матеріальному добробуту і престижу, ніж радості спілкування з приємними мені людьми.
28. Я співчуваю людям, у яких немає близьких друзів.
29. Стосовно до мене люди часто були невдячними.
30. Я люблю оповідання про безкорисливе кохання і дружбу.
31. Заради друга я можу піти на жертву.
32. У дитинстві я входив до компанії, яка завжди трималася разом.
33. Якби я був журналістом, я писав би про силу дружби.

Обробка результатів:

Досліджуваний одержує по 1 балу, якщо відповів “Так” на твердження 1, 2, 7, 8, 11, 12, 13, 14, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 26, 28, 30, 31, 32, 33 і “Ні” – на 3, 4, 5, 6, 9, 10, 15, 16, 25, 27, 29.

Сума балів свідчить про рівень ПС:

- до 22 балів – низький;
- 23-25 – нижче середнього;
- 26-27 – середній;
- 28-29 – вище середнього;
- 30-33 – високий.

Література

1. Андреева Г.М. Социальная психология. – М.: Изд-во МГУ, 1980.
2. Аронсон Э. Общественное животное. – М., 1998.
3. Аронсон Э, Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб: Еврознак, 2002. – 560 с.
4. Бахтин М.М. Эстетика словесного творчества. – М.: Искусство, 1979.
5. Бодалев А.А. Личность и общение : Избр. труды. – М.: Педагогика, 1993. – 272 с.
6. Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мысли: Учебное пособие. – М., 2001.
7. Грехнев В.С. Культура психологического общения. – М.: просвещение, 1990. – 144 с.
8. Давыдов В.В. Виды общения в обучении. – М.: Просвещение, 1972.
9. Корнєв М.Н., Коваленко А.Б. Соціална психологія: Підручник. – К.: Либідь, 1995. – 304 с.
10. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. – М.: Наука, 1984.
11. Майерс Д. Социальная психология. – СПб, 1997.
12. Обозов Н.Н. Психология межличностных отношений. – К.: Либідь, 1990. – 191 с.
13. Перспективы социальной психологии: Пер. с англ. – М.: ЭКСМ-Пресс, 2001. – 688 с.
14. Парыгин Б.Д. Социальная психология. – СПб, 1999.
15. Психологические исследования общения. – М.: Наука, 1985. – 344 с.
16. Хараш А.У. «Другой» и его функция в развитии «Я». // Общение и развитие психики: Сб. научных трудов. – М., 1988. – С. 31-46.

Глава 17.

Комунікативна сторона спілкування

Комунікація (від лат. communication – повідомлення, передача) – це передача інформації від однієї системи до іншої через посередництво спеціальних матеріальних носіїв, сигналів. Комунікація – необхідна передумова функціонування і розвитку всіх соціальних систем, бо вона забезпечує зв'язок між людьми, робить можливим накопичення і передачу соціального досвіду, розподіл праці і організацію сукупної діяльності, управління, трансляцію культури. Зміст і форми комунікації відображають суспільні відносини і історичний досвід людей.

В суспільстві комунікація здійснюється між індивідами, групами, організаціями, державами, культурами завдяки знаковим системам (мовам). Комунікація між людьми відбувається у формі спілкування як обмін цілісними знаковими утвореннями (повідомленнями), в яких відображено знання, думки, ідеї, ціннісні ставлення, емоційні стани, програми діяльності сторін, що спілкуються. В процесі безпосереднього спілкування між людьми комунікація нерозривно зв'язана з їх психологічною взаємодією і лише в абстракції може розглядатись як самостійна інформаційна форма міжособистісного спілкування. Інтерес науковців до комунікативних процесів існує з стародавніх часів. Уже Аристотель в “Риторичі” відмітив, що будь-яке спілкування передбачає принаймні три елементи: того, хто говорить, повідомлення і того, кому це повідомлення призначено. Повне описання комунікації включає наступні фази: докомунікативну, в якій відбувається формування цілей і потреб в обміні інформацією і намічаються способи їх реалізації, власне комунікаційну фазу, що включає створення, передачу і прийом повідомлення; і післякомунікативну фазу, коли виявляються наслідки (ефекти) комунікації і утворюється зворотний зв'язок.

В теорії комунікації було представлено різні структурні моделі комунікації, які по-різному виділяли як елементи комунікації, так і зв'язок між ними. Найбільшого поширення набула лінійна модель комунікації, що була сформульована в 1948 р. американським соціологом Г.Д. Лассуеллом, яка включає п'ять елементів:

- 1) хто? (передає повідомлення) – комунікатор;
- 2) що? (передається) – зміст комунікації;
- 3) як? (здійснюється передача) – засоби комунікації;
- 4) кому? (направлено повідомлення) – аудиторія;
- 5) з яким ефектом? – ефекти впливу.

Ця формула стала основою традиційного поділення предметних галузей дослідження комунікації на комунікатора, зміст і засоби комунікації, аудиторію і ефекти впливу. В моделі Лассуелла реципієнт виступає в якості об'єкта. В 1953 р. Т. Ньюкомбом була створена інтеракціоністська модель комунікації як альтернатива Лассуеллівській. В моделі Т. Ньюкомба на перший план було висунуто активність реципієнта як рівноправного суб'єкта комунікативної діяльності. Суб'єкти комунікації розглядаються тут як рівноправні і пов'язані як взаємними очікуваннями і установками, так і загальним інтересом до предмета спілкування. Комунікація розглядається як реалізація цього інтересу за допомогою повідомлень, що передаються. Ефекти комунікації полягають у зближенні або віддаленості точок зору комунікатора і реципієнта на спільний предмет, що, в свою чергу, означає розширення або звуження їх можливостей взаєморозуміння і співробітництва. Такий погляд на комунікацію ставив в центр уваги досягнення згоди між суб'єктами комунікації, встановлення рівноваги в системі взаємних установок. Моделі Лассуелла і Ньюкомба використовувались психологами для розробки прийомів комунікації в рекламі, пропаганді та ін.

Особливості процесів комунікації в групах, організаціях та інших соціальних системах потребують більш складаних моделей. В кібернетичній моделі комунікації включаються можливості зворотного зв'язку, а також проходження інформації від комунікатора до реципієнта. Уявлення про багаторівневість комунікації, про чисельність проміжних комунікативних ролей (лідери думок, зв'язні, "вратарі" і т.ін.), про взаємодію формальних і неформальних комунікативних шляхів характерно для дослідження комунікації в соціальній психології та соціології організацій. В концепціях культури приділяється велика увага специфіці кодів і впливу каналів передачі повідомлень на їх якість і характер сприйняття.

Міжособистісна комунікація

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

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

Зворотний зв'язок – це інформація про те, як реципієнт сприймає комунікатора, як оцінює його поведінку і слова. Міжособистісна комунікація – форма комунікації, в якій в ролях як комунікатора, так і реципієнта виступають окремі індивіди. Для міжособистісної комунікації є характерним безпосередній контакт між суб'єктами спілкування, що зумовлює ряд особливостей цієї форми комунікації: тісний зворотний зв'язок, що регулює хід спілкування; багатство кодів, що використовуються, зокрема й невербальних; двосторонній обмін інформацією, який відбувається у вигляді діалогу. У міжособистісній комунікації обмін інформацією між суб'єктами тісно переплетено з їх психологічною взаємодією, створюючи єдиний процес спілкування. За характером взаємодії можна розглядати особистісну і рольову міжособистісну комунікацію. Перша має більш експресивний характер, пов'язаний з самовираженням “Я”. Сама участь в комунікаціях має в особистісній комунікації самотніть. Як форма, так і зміст особистісної комунікації не пов'язані якимись строгими нормами і мають індивідуалізований і ситуативний неформальний характер. Рольова різновидність міжособистісної комунікації більш формалізована в своїх виявленнях, її зміст і форма визначені рольовими відносинами партнерів, а процес передачі інформації націлено на досягнення певного результату. Тому комунікація має більш стандартний, раціональний і інструментальний характер. Являючись більш стародавньою формою, міжособистісна комунікація зберігає і в сучасному суспільстві провідну роль у формуванні особистості і її відносин з зовнішнім світом. В склад-

них інформаційних процесах сучасного суспільства міжособистісна комунікація виступає як противага масовим формам комунікації, опосередковуючи їх вплив на особистість. Рольовий різновид міжособистісної комунікації поряд з груповою комунікацією складає основну систему комунікацій в організаціях.

Специфіка міжособистісної комунікації визначається активною природою людської особистості, яка складає цей процес. В людській комунікації відбувається не просто “рух інформації”, а активний обмін нею. Отже, специфіка міжособистісної комунікації полягає в тім, перш за все, що цей процес є **інтерсуб’єктним процесом** ($S \rightleftharpoons S$). На відміну від простого обміну інформацією між двома пристроями, тут ми маємо справу з відношенням двох індивідів, кожний з яких є активним суб’єктом: взаємне інформування їх передбачає налагодження сумісної діяльності. Кожний учасник комунікативного процесу передбачає у своєму партнері не якийсь об’єкт, а активного діяча, і на цю його активність потрібно орієнтуватись, направляючи йому інформацію, тобто аналізувати його мотиви, цілі, установки.

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

Третя особливість міжособистісної комунікації визначається самим характером обміну інформацією, який є психологічним впливом один на одного. Комунікативний вплив, який тут виникає, є не що інше, як психологічне діяння одного комунікатора на іншого з метою зміни його поведінки.

В загальній теорії інформації є поняття **“семантично значуща інформація”**, яке означає кількість інформації, яка дана не на “вході”, а на “виході”, тобто та, яка спрацьовує. В людській комунікації “семантично значуща інформація” – це та, що впливає на зміну поведінки, тобто та, що має смисл. Цей смисл розкривається за допомогою знака. За допомогою системи знаків партнери можуть впливати один на одного. Виготський стверджує, що “знак” у спілкуванні подібний до знаряддя праці.

За характером впливу інформація, що йде від комунікатора, може бути *спонукальною* і *констатуючою*. Спонукальна інформація виявляється в наказі, проханні, інструкції, пораді. Вона розрахована на те, щоб стимулювати певні дії і виконує такі функції: активізацію поведінки, тобто спонукання до дії в заданому напрямку; інтердикцію, тобто заборону певних дій або небажаних різновидів діяльності; дестабілізацію, або порушення деяких автономних форм поведінки та діяльності.

Констатуюча інформація виступає у формі повідомлення і передбачає зміну поведінки не прямо, а опосередковано і поступово. Залежно від спрямованості інформації, яка йде від комунікатора, виокремлюють аксіальну та ретиальну комунікації. *Аксіальна* (від лат. – axis – вісь, осьовий) – *спрямовує* свої сигнали до якогось *окремого отримувача* інформації (індивідуального чи групового). *Ретиальна* (від лат. – rete – мережа) – має своїм адресатом *багатьох реципієнтів*, великі соціальні *групи*, які розосереджені у просторі й у більшості випадків є анонімними для комунікатора.

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

В психології поняття “*знак*” – це компонент діяльності людини, засіб її свідомого орієнтування в об’єктах зовнішнього світу, управління власною поведінкою і поведінкою інших людей. В культурно-історичній теорії Л.С. Виготського є поняття “знакове опосередкування”. В цій теорії психологічний розвиток розглядається як зміна природи і структури психічного процесу через знак (знаряддя праці, мова, малюнки і т.ін.). Знак як психологічний інструмент не має готового значення. Значення не є властивістю знака, воно йому надається людьми в процесі спілкування. *Значення* – це узагальнена форма відображення суб’єктом найсуттєвіших властивостей об’єктів. Жоден знак не “несе” або не “має” значення, значення

знаходиться в свідомості людей, воно виникає в процесі їх сумісної діяльності і спілкування, і існує у вигляді понять, соціальних ролей, цінностей. Значення розкривається через зміст знаків, тобто їх смисл. Через значення у свідомості виникає образ світу, який включає образи інших людей і образ “Я”. Завдяки системі значень здійснюється управління процесами індивідуальної діяльності суб’єкта. Носіями значень поряд зі структурами природної мови виступають такі знакові засоби-системи, як схеми, картини, формули, системи символіки, “мова” мистецтва та ін. Значення у єдності з особистісним смислом утворює структуру індивідуальної свідомості.

Смисл – це той суб’єктивний зміст, якого набуває слово в конкретному контексті, в конкретній ситуації спілкування. Смисл, який вкладає в слово той чи інший індивід, може не співпадати з загальноприйнятим його значенням, що може бути бар’єром у спілкуванні. Справжнє ефективне спілкування – це не стільки обмін значеннями, скільки обмін смислами, це пошук спільного смислу. Для описання цієї ситуації соціальна психологія запозичила з лінгвістики термін **“тезаурус”**, яким позначається єдина система значень, прийнята всіма членами групи, учасниками комунікативного процесу. Навіть знаючи значення одних і тих же слів, люди іноді по-різному їх розуміють: соціальні, політичні, вікові та інші особливості можуть бути цьому причиною. Саме у спілкуванні смисл слова збагачується і модифікується, воно набуває нових, невизначених нюансів, показуючи суб’єктивне ставлення людини до конкретного об’єкта. Тому кількість значень слова обмежена для кожного етапу розвитку мови, а кількість смислів практично є необмеженою.

П’ята особливість міжособистісної комунікації, яка теж пов’язана з умовами людського спілкування, це виникнення специфічних комунікативних бар’єрів. Ці бар’єри не пов’язано з якимисьь слабкими місцями в каналі передачі або огріхами кодування і декодування. Ці бар’єри є соціально-психологічними за своїм характером.

Комунікативний бар’єр – це психологічна перепона різного походження, яку реципієнт встановлює на шляху небажаної, втомлюючої або небезпечної інформації. Такі бар’єри можуть виникати через відсутність розуміння між учасниками спілкування, яке виникає на ґрунті соціальних, політичних, релігійних, професійних

відмінностей, які породжують різне світовідчуття, світорозуміння, світогляд взагалі. Бар'єри у спілкуванні можуть виникати через індивідуальні психологічні особливості тих, хто спілкується (недовіра, образа, підозра та ін.).

Найчастіше зустрічаються такі бар'єри міжособистісної комунікації:

- уникнення (уникнення контактів з небажаними особами, забування (не слухати);
- авторитет (обезцінення інформації за рахунок зниження авторитету комунікатора);
- нерозуміння, яке може виникати внаслідок різних причин, зокрема, фонетичного бар'єру (невизначність мови, мова з великою кількістю слів-паразитів);
- семантичний бар'єр (різниця в тезаурусі – існуючих системах значень партнерів спілкування), жаргон, сленги;
- стилістичний бар'єр (наприклад, критичні зауваження, неемоційність читання казки дітям, використання імперативного стилю (“ти повинен”), категоричні слова;
- логічний бар'єр (логіка є або дуже складною, або спрощеною; є чоловіча, жіноча, дитяча логіка, бідних і багатих, здорових і хворих). Комунікатор повинен вибирати адекватну для даного моменту систему доказів.

Моделі комунікації

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

В тих випадках, коли в двосторонній комунікації приймають участь більше двох чоловік, передачу і прийом інформації потрібно якось упорядкувати. Так виникає комунікативна система, або **мережа**. Структуру комунікаційної мережі можна задати формально, але частіше вона складається стихійно і функції її учасників не регламентовано. Наприклад, чутки. Дослідження виявили не тільки

велику швидкість, але й ефективність цього способу розповсюдження інформації: від 75 % до 95 % інформації, яка розповсюджується через чутки, передається без перекручення.

В літературі, присвяченій ефективності комунікаційної мережі, показано існуючі різновиди мереж, їх переваги і недоліки. Дослідженнями Лівітта встановлено, що фактором задоволеності людини спілкуванням є ступінь участі в загальній справі. Людям подобається, коли від них щось залежить. Дослідження Лівітта показало, що ступінь втягнення людини в процес прийняття рішень відбивається як на результатах її роботи, так і на її морально-психологічному стані. Люди, які зобов'язані приймати на себе відповідальність, на відміну від своїх колег-виконавців, відчувають більше задоволення від роботи і від стосунків з партнерами. Саме тому керівники підприємств шукають шляхи удосконалення висхідних і низхідних мереж.

Низхідна комунікація – це передача повідомлень від керівників до робітників. **Висхідна комунікація** – це передача інформації від робітників керівникам. Висхідна комунікація може бути організованою по-різному. Робітники можуть зв'язуватись з керівництвом підприємства або через менеджерів, або спілкуватись з ними прямо. Останнє дозволяє кожному з робітників висловлювати свої пропозиції. Різні заходи, подібно “відкритих дверей”, “ящиків для пропозицій” не дають бажаних результатів, якщо робітникам буде здаватись, що керівники ігнорують їх пропозиції. На жаль, під час цих заходів керівництво виявляє готовність вислуховувати пропозиції менеджерів, а не рядових співробітників.

Здійсненню висхідної комунікації іноді заважає проблема масштабу особи, тобто, коли співробітники ніяковіють перед начальником і втрачають дар мови. Ця проблема може стати серйозною перепорою висхідної комунікації. Тому потрібні спеціальні заходи, щоб ці перепони зняти. Наприклад, великий вплив на спілкування має спосіб розташування учасників комунікації. Якщо професор читає лекцію з кафедри, тим самим він підкреслює, що не схильний вступати в дискусію зі студентами. Навпаки, якщо викладач розсаджує студентів в коло, то цим самим він намагається сприяти дискусії. Психологи встановили, що розміщення учасників у формі кола є найбільш сприятливим для комунікації. Існують також рекомен-

дації з приводу того, як розміщувати комунікації у ситуації субординації. Американський психолог Соммер вважає, що найбільш сприятливим для комунікації між начальником і підлеглим буде варіант розміщення, коли начальник і підлеглий опиняться на протилежних кутах столу, що їх розділяє. Непоганим є варіант спілкування лицем до лица через стіл. Найбільш несприятливим для комунікації Соммер вважає диспозицію, коли начальник і підлеглий сідають поряд, бік в бік один з одним.

Важливим фактором ефективної комунікації є відвертість. Відвертість – це вираження істинних почуттів, правдивість, відкритість. Відвертість – це певний ризик, тому що зі співрозмовником обговорюються такі почуття і вчинки, які можна оцінювати по-різному. Однак відвертість дає унікальний шанс для зближення, тому що співрозмовник має зрозуміти, що йому довіряють і він може відізнатись у відповідь своєю довірою, що і робить спілкування з ним більш глибоким.

Міру відвертості учасників процесу комунікації можна проаналізувати за допомогою так званого **вікна Джогарі**. Назва метода виникла від імен його винахідників – Джо Люфта і Гаррі Інґхема. Вікно Джогарі – це система секторів, що використовується для перевірки відвертості. Графічне зображення вікна Джогарі нагадує квадрат, який поділено на чотири сектори, кожен з яких визначає один з аспектів взаємостосунків.

Малюнок вікна Джогарі

	Те, що відоме самій людині	Невідоме самій людині
Відоме оточуючим	I Явне	II Несвідоме
Невідоме оточуючим	III Приховане	IV Таємне

Сектор I. Явне. Цей сектор описує такі аспекти поведінки і характеристики людини, які він сам усвідомлює і які є явними для оточуючих (колір очей, стать та інші фізичні ознаки). Тут буде місце для почуттів і переживань в тій мірі, в якій співрозмовники захохнуть ними поділитися.

Сектор II. Несвідоме. Цей сектор описує такі аспекти поведінки людини, які очевидні для інших людей, але не помітні їй самій. Наприклад, у людини є звичка щось крутити в руках під час розмови, або вставляти слова зразок “ну”. Це вони роблять несвідомо, але оточуючі це помічають.

Сектор III. Приховане. Цей сектор описує такі аспекти поведінки і характеристики людини, які йому відомі, але приховуються від оточуючих. Це можуть бути незначні факти (колір нижньої білизни), а також більш суттєва інформація: почуття, вчинки, думки, про які людина не хоче розповідати, боячись осудження. Нещирість може утруднювати спілкування між людьми. Якщо, наприклад, хтось з учасників дискусії має приховану ціль, то дискусія може затягуватись. В цьому випадку всі учасники обговорення відчують незадоволення і роздратування, виникає імовірність конфліктів. Безпідставно тривале і нервозне обговорення питання можна розцінити як свідчення того, що один або декілька учасників дискусії керуються таємними цілями. Якщо є така підозра, то краще зробити намагання виявити ці цілі прямим запитанням відносно того, чи не спричинене затягування дискусії іншою проблемою.

Сектор IV. Таємне. Цей сектор об'єднує в собі мотиви поведінки людини, які невідомі ні їй самій, ні оточуючим їй людям. Це, головним чином, неусвідомлені почуття і бажання. Наприклад, сварка зі своїм молодшим братом може бути спричинена елементарними ревностями, які не усвідомлюються, хоча заважають спілкуванню. Таємні цілі корисно виявляти.

Розмір кожного сектора, що складають вікно Джогарі, може змінюватись у відповідності з тим, які стосунки створюються між партнерами з комунікації. Метод Джогарі застосовується у діагностиці міжособистісних стосунків.

Передача будь-якої інформації можлива лише через знакові системи. Існує декілька знакових систем, які використовуються в комунікативному процесі. В залежності від них можна виділити вербальну комунікацію (знаковою системою є мова) і невербальну комунікацію (використовуються різні немовні знакові системи).

Вербальна комунікація

Вербальна комунікація використовує усну і письмову мову. Якщо уявити, скільки книг, газет і журналів виходить щодня, скільки листів, телеграм, рекламних листівок знаходять люди в своїх поштових сриньках, скільки книжок ми читаємо протягом свого життя – і стає зрозумілою важливість письмової комунікації.

Люди використовують **письмову мову** рідше, ніж усну, і все-таки письмова комунікація має дуже велике значення, особливо в останні декілька років. В епоху, коли на зміну телефонним переговорам приходить електронна пошта, навички письмової мови стають дуже важливими. Роботодавці у відборі кандидатів на вакантні місця все більшої уваги приділяють умінню грамотно викласти свої думки на папері.

Усна мова ще й досі залишається найбільш розповсюдженим способом комунікації. Було опитано співробітників тих організацій, де керівництво намагається побудувати взаємостосунки між співробітниками на основі письмових способів комунікації – циркулярів, розпоряджень і різних форм звітності. Більш як 2/3 опитуваних робітників заявили, що близько 75 % вказівок вони отримують від своїх керівників в усній формі.

Щоб бути зрозумілим, мало мати хорошу дикцію. Потрібно не тільки усвідомити те, що необхідно повідомити, але й вибрати такі слова, щоб вони були зрозумілими слухачам.

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

той, що акцентується у визначенні цього поняття в словнику. Такий допоміжний смисл називається конотацією. Отже, денотат – це словникове визначення слова, а конотація – це почуття, емоції і асоціації, які зумовлені тим або іншим словом.

У визначенні денотативного і конотативного значення слова можуть виникнути проблеми, пов'язані з багатозначністю слова. Значення виявляється в контексті. Роботодавцям добре відома відмінність між денотативним і конотативним значенням слів. Так, просто змінивши назву тієї чи іншої робітничої посади, можна зробити її більш привабливою. Наприклад, замість об'яви, що потрібна “прислужниця”, краще вказати, що шукають “технічного працівника з широким колом обов'язків”. Словосполучення “технічний працівник” має більш сприятливе конотативне звучання. Ставлення людей до секретарської праці теж зміниться, якщо цю професію назвати “секретар-референт” або “помічник директора”. Психологи також виявили, що слово “компанія” звучить більш привабливо, ніж слово “корпорація”, не дивлячись на те, що корпорація більша за компанію і працювати на корпорацію вважається більш престижним. Важливим є конотації і для працівників рекламного бізнесу. Для грамотної реклами потрібні слова з сильним емоційним звучанням, як позитивним, так і негативним.

Невербальна комунікація

Будь-яка комунікація, яка здійснюється без слів, вважається невербальною комунікацією. Наприклад, комунікації, що здійснюються різними художніми формами. Все більш стають поширеними прості зорові символи. Їх можна побачити в найрізноманітніших місцях: в аеропортах, на автотрасах, на промислових підприємствах, на упаковках ліків, продуктів. Особливі знаки є для кімнат відпочинку, місць для куріння, для кафетеріїв і т.п. Інформативним може бути також одяг людини, який повідомляє оточуючим про настрій, почуття і наміри людини. Наприклад, якщо прийти на офіційний прийом в тенісних шортах, то це буде демонстрацією певного ставлення до присутніх. Маючи здатність підсилювати або послаблювати вербальний вплив, ці системи допомагають виявити такий суттєвий параметр комунікативного процесу, як наміри його учасників.

На сьогодні описано і досліджено чисельні форми невербальних знакових систем. Головні з них: кінесика, паралінгвістика, проксеміка, візуальне спілкування. **Оптико-кінетична система знаків** включає жести, міміку, пантоміміку, вона є більш-менш чітко сприйнятою властивістю загальної моторики різних частин тіла (рук, обличчя, пози). Ч. Дарвін перший застосував дослідження в галузі вираження емоцій у людини і тварин. Ця загальна моторика різних частин тіла відображає емоційні реакції людини, а тому включення оптико-кінетичної системи знаків в ситуацію комунікації надає їй особливої виразності. Психологи виявили, що повідомлення через мову тіла впливає на співрозмовника сильніше, ніж вербальне. Наприклад, якщо людина крізь сльози буде запевняти, що у неї все гаразд, то повірять скоріше не її словам, а сльозам.

Значимість оптико-кінетичної системи знаків в комунікації досліджується спеціальною галузю знань – кінесикою. Так, наприклад, в дослідженнях англійського вченого М. Аргайла вивчалась частота і сила жестикуляції в різних культурах (протягом години фіні жестикулювали 1 раз, італійці – 80, французи – 120, мексиканці – 180).

Шведський дослідник К. Бердвістл запропонував виділити одиницю тілорухів людини – **кін**, або кінему (аналогічно фонемі в лінгвістиці). Із кінем утворюються кінеморфи (щось подібне фразам), які й сприймаються в ситуації спілкування. На основі пропозицій Бердвістла було створено свого роду “словники” тілорухів, навіть з’явилися роботи про кількість кінів в різних національних культурах. З метою визначення “сітки” основних зон людського обличчя, тіла, руки, тощо Бердвістл поділив все тіло людини на 80 зон: обличчя, голова, рука права, рука ліва, нога права, нога ліва, верхня частина тіла, нижня частина тіла. Смысл побудови словника в тому, щоб одиниці – кини – були прив’язані до певних зон, тоді і запишуться тілорухи. Подібний варіант було запропоновано для запису виразів обличчя, міміки. В літературі визначено більш як 20000 описувань виразу обличчя. Щоб якось їх класифікувати була запропонована дослідником П. Екманом **методика**, яка отримала назву **FAST**. Принцип той самий: обличчя ділиться на три зони горизонтальними лініями (очі і лоб, ніс і область носа, рот і підборіддя). Далі виділяються шість основних емоцій, які найчастіше виражаються за допомогою мімічних засобів: радість, гнів, зди-

вування, огида, страх, сум. Фіксація емоції відповідно “зони” дозволяє визначити більш-менш правильно мімічні рухи. Ця методика отримала поширення в медичній (патопсихологічній) практиці.

Специфічною знаковою системою, що використовується в комунікативному процесі, є “**контакт очей**”, який має місце у візуальному спілкуванні. Дослідження в цій галузі тісно пов’язані з загальнопсихологічними дослідженнями в галузі зорового сприйняття – руху очей. В соціально-психологічних дослідженнях вивчається частота обміну поглядами, “тривалість” їх, зміна статички і динаміки погляду, уникання його і т.ін. Контакт очима не обмежується інтимним спілкуванням. Знаки, що подаються рухами очей, включаються в більш широкий діапазон ситуацій спілкування. Є роботи про роль візуального спілкування для дитини, зокрема, виявлено, що для дитини є властивим фіксувати увагу перш за все на обличчі людини. Експеримент з дорослими показав, що найбільш жвавою реакцією є реакція на два горизонтально розташованих круги (аналог очей). Це явище має значення в роботі медиків, роботі педагогів, а також людей, що мають відношення до проблем керівництва. Як і інші невербальні засоби, контакт очима доповнює вербальну комунікацію, тобто повідомляє про готовність підтримати комунікацію або перервати її.

Паралінгвістична і екстралінгвістична система знаків теж є “добавками” до вербальної комунікації. Паралінгвістична система – це система вокалізації, тобто якість голосу, його діапазон, тональність. Екстралінгвістична система – це включення в мову пауз, інших вкрапель, наприклад, покашлювань, плачу, сміху, темп мови. Всі ці доповнення виконують функцію **фасцинації**, тобто збільшують семантично значиму інформацію, тільки не за допомогою мовних включень, а, так би мовити, “навколомовними” прийомами.

Простір і час організації комунікативного процесу виступають також знаковою системою, є компонентами комунікативних ситуацій, несуть смислове навантаження. Наприклад, розміщення партнерів обличчям один до одного сприяє виникненню контакту, окрик у спину має негативне значення. Експериментально доведено перевага деяких просторових форм організації спілкування як для двох партнерів, так і масових аудиторій.

У різних культурах розроблені свої нормативи часових характеристик спілкування, які є своєрідним доповненням до семантично значущої інформації. Своєчасний прихід до початку переговорів символізує ввічливість до партнера, запізнення – вияв неповаги. Існує навіть окрема галузь – **проксеміка**, яка вивчає норми просторової і часової організації спілкування (“просторова психологія”). Засновником просторової психології є американський дослідник Е. Холл, який досліджував перші форми просторової організації спілкування у тварин. У випадку людської комунікації була запропонована особлива методика оцінки інтимності спілкування на основі вивчення організації його простору.

Холл виділив чотири зони міжособистісного спілкування:

– Зона інтимного спілкування (від півметра до безпосереднього тілесного контакту). На такій відстані спілкуються закохані, батьки з дітьми, дуже близькі люди. Крім найближчих в цю зону допускаються лікарі, медсестри, перукарі та інші спеціалісти, професія яких потребує безпосереднього тілесного контакту з клієнтом. Намагаючись у спілкуванні з кимось увійти в цю зону, ви тим самим натякаєте на те, що хотіли б вважати його другом.

– Зона особистого спілкування (від 0,5 до 1,5 м). Межі цієї зони різні для різних культур. Як правило, на такій дистанції спілкуються добре знайомі один одному люди. Ця відстань дозволяє їм торкатись один одного, потиснути один одному руку, похлопати плече. Більшість людей вважають цю зону своїм особистим простором і не схильні впускати в нього сторонніх людей. Наприклад, коли ви сидите в кафе, де є вільні місця, і новий відвідувач підсаджується до вас, то ви будете відчувати себе незручно. Або інший приклад. В переповненому транспорті люди уникають візуального контакту один з одним, намагаються дивитись у вікно або на стінку, щоб таким чином витримати межі особистого простору.

– Зона формального спілкування (від 1,5 до 3 м). На такій дистанції ведуть ділові, а також випадкові і малозначимі розмови. Існує вислів “витримувати дистанцію”, за допомогою якого описують відносини начальника і підлеглого.

– Зона публічного спілкування (більш як 3 м). Простір, що відділяє людину від оратора в залі, є зоною публічного спілкування. В такій ситуації коментарі, інтимні жести не є дотепними (наприклад, потиснути руку лекторові, похлопати по плечах).

Описані зони міжособистісного спілкування мають культурні відмінності. Американський психолог Рампел в своїй роботі (1988) описав так званий “латиноамериканський вальс”, коли мексиканець, розмовляючи з американцем, настирливо намагається наблизитись до партнера, а той постійно відсторонюється від нього. Незнання норм чужої культури може зашкодити діловому спілкуванню. Наприклад, американці звикли розпочинати виступ перед аудиторією з розповіді про свій професійний досвід і досягнення в конкретній галузі. Проте представник азійської культури може сприйняти це за пусту похвалу, оскільки у азійців не прийнято акцентувати увагу на своїх успіхах. Дослідження в галузі просторової психології пов’язані з вивченням специфічних наборів, просторових та часових констант, комунікативної ситуації. Останні називаються *хронотопами* (термін введено А.А. Ухтомським, надалі – М.М. Бахтіним). У літературі описані, зокрема, хронотоми “лікарняної палати”, “вагонного супутника” та ін. Суть їх полягає в тому, що специфічна ситуація спілкування створює інколи несподівані ефекти впливу. Наприклад, не завжди можна пояснити відвертість до першого зустрічного, яким є “вагонний супутник”. Отже, аналіз систем невербальної комунікації показує, що вони відіграють велику роль в комунікативному процесі.

ТЕСТ

на володіння невербальними компонентами ділового спілкування

Завдання: В кінці “кожного речення поставте “так” чи “ні”.

1. Співрозмовники часто звертають увагу на те, що я говорю занадто голосно або занадто тихо.
2. Під час розмови я ніколи не знаю, куди діти руки.
3. Я відчуваю незручність в перші хвилини знайомства.

4. Майже завжди майбутнє спілкування з незнайомою людиною викликає у мене тривогу.
5. Я занадто жестикулюю.
6. Протягом 10-ти хвилинної бесіди я не можу обійтись без того, щоб до чогось не притулитися або на щось не спертися.
7. Я погано розумію мову жестів.
8. Я намагаюсь обмежити коло свого ділового спілкування декількома добре знайомими мені людьми.
9. У розмові я часто кручу щось в руці.
10. Я погано вмію приховувати емоції, які виникли раптово.
11. Під час ділових бесід я намагаюсь повністю виключити міміку і жестикуляцію.

Чим менше “так” і більше “ні” у ваших відповідях, тим краще ви володієте невербальними засобами спілкування. Якщо всі 11 запитань “ні”, то це не означає, що цією стороною спілкування потрібно нехтувати. Спостерігайте за собою і співрозмовниками. Ви виявите багато цікавого для своєї роботи.

Комунікативна компетентність

В психологічній літературі підкреслюється роль комунікативної компетентності у ефективності спілкування.

Комунікативна компетентність визначається як відповідне прагматичне використання соціальних знань і навичок в спілкуванні. Характеристиками комунікативної компетентності є, поперше, відповідність поведінки контексту відношень, в якій вона виявляється. Первинний контекст здебільше пов'язано зі спілкуванням з присутніми людьми і виявляється в ефекті „парної розмови, парної ідентичності, який виникає на основі вибору у розмові „ми – теми”, згадування „наших” занять і маніфестації явно загальних установок.

По-друге, комунікативна компетентність означає, що знання правил спілкування і адаптаційні навички і гнучкість у втіленні цього знання є необхідними для досягнення ефективних відносин. По-третє, комунікативна компетентність визначається тим, що вона

пов'язана з відносинами, а не з індивідами. Тобто ми говоримо про компетентні відносини і соціально умілих індивідів. Комунікативна компетентність – це здатність зберігати стосунки з бажаною визначеністю, тобто здатність уникати у стосунках ям і капканів і виправляти порушення, коли тактика уникання не спрацьовує.

Комунікативна компетентність, на думку М.Обозова, може бути визначеною в двох аспектах: як орієнтованість особистості в різних ситуаціях спілкування, що базується на знаннях і чуттєвому досвіді, і як здатність ефективно взаємодіяти з оточуючими людьми завдяки розумінню себе та інших в умовах постійної зміни психічних станів, міжособистісних стосунків і соціальної ситуації. Комунікативну компетентність не можна вважати константною особистісною характеристикою і уявляти її як замкнений індивідуальний досвід. Комунікативна компетентність змінюється в залежності від засвоєння особистістю культури суспільства, а також від розвитку і зміни самого суспільства.

Первинні параметри, за якими оцінюється комунікативна компетентність, пов'язані з соціально-психологічною **толерантністю** як особистісною властивістю суб'єкта спілкування. В загальній психології толерантність визначається традиційно в психофізіологічному ракурсі як послаблення реагування на який-небудь несприятливий фактор в результаті зниження чуттєвості до його впливу. Соціально-психологічне розуміння толерантності передбачає терпимість до різних думок, неупередженість в оцінці людей і подій. Підвищення ефективності спілкування в результаті формування комунікативної компетентності тісно пов'язано з забезпеченням соціально-психологічної толерантності особистості.

В структурі феномену толерантності особистості можна виділити два компонента: сенсуальну толерантність особистості і диспозиційну толерантність особистості.

Сенсуальна толерантність пов'язана зі стійкістю особистості до впливів середовища, з послабленням реагування на якийсь несприятливий фактор, зокрема, негативних впливів суб'єктів міжособистісної діяльності за рахунок зниження чуттєвості. Образно кажучи, сенсуальна толерантність – це терпимість – черствість, терпимість – стіна. В основі **диспозиційної толерантності** лежить

принципово інший механізм, який забезпечує терпимість особистості у взаємодії з середовищем. Мова йде про готовність особистості до певної (терпимої) реакції на середовище. Ця готовність виявляється на когнітивному, афективному і поведінковому рівнях. За диспозиційною толерантністю стоять певні установки особистості, сукупність її ставлень до реальності: до інших людей, до їх поведінки, до себе, до впливу інших людей на себе, до життя взагалі. Прикладами установок, які забезпечують диспозиційну толерантність особистості, є: „всі люди коли-небудь помиляються”, „чим більше точок зору, тим краще”, „агресія і роздратованість дуже часто провокуються ситуацією, а не є внутрішньою сутністю людини” і т.ін. Диспозиційна толерантність є толерантність-позиція, толерантність є толерантність-установка, толерантність – світосприйняття. Вона зовсім не пов'язана з психофізіологічною толерантністю.

Фактори, що зумовлюють феномен толерантності є: соціогенетичний, мікросередовищний (або психологічний) і біогенетичний. Соціогенетичний фактор – це вплив суб'єктивно-об'єктивних умов на формування і виявлення толерантності у суспільстві, в різних групах (зокрема, професійних) і у конкретних особистостях. Мова йде про формування і виявлення толерантності під впливом пануючих в даний момент соціальних установок, еталонів, стереотипів, під впливом загальної направленості суспільства: гуманістичної, плюралістичної, з одного боку, або ж антиособистісної, авторитарної – з другого боку.

Психогенетичний (мікросередовищний) фактор – це вплив найближчого оточення індивіда (сім'ї, колектива, неформальної групи тощо) на формування і виявлення толерантності. За відсутності блокуючого впливу соціогенетичних умов толерантність як риса особистості визначається саме мікросередовищним фактором. Під біогенетичним фактором розуміється вплив психофізіологічних особливостей індивіда на виявлення толерантності в залежності від статевих, вікових і темпераментних особливостей.

Дослідження комунікативної компетентності в соціальній психології здійснюється у напрямках, які визначаються аспектом дослідження цього феномену. Так, наприклад, поширеним є напрямок, який вивчає комунікативні потенціали особистості в зв'язку з

загальними показниками малої групи: оцінку сформованості комунікативного контролю на різних стадіях спілкування у групі; ефективності комунікації в різних видах діяльності особистості і групи; визначення стратегій конструктивності–деструктивності поведінки в конфліктно-стресових ситуаціях. Інший напрямок дослідження комунікативної компетентності – це визначення ступеня розвитку соціальноцінних комунікативних якостей і досвіду: емпатія, доброзичливість, прийняття інших. Наводимо одну з методик дослідження комунікативної компетентності.

Методика діагностики комунікативного контролю (М. Шнайдер)

Призначення. Методика призначена для вивчення рівня комунікативного контролю. Згідно з М. Снайдером, люди з високим комунікативним контролем постійно слідкують за собою, добре обізнані, як поводитись, управляють своїми емоційними виявленнями. Разом з тим вони відчувають значні труднощі в спонтанності самовираження, не люблять непередбачуваних ситуацій. Люди з низьким комунікативним контролем безпосередні і відкриті, але можуть сприйматися оточуючими як занадто прямолінійні та нав'язливі.

Інструкція. Уважно прочитайте 10 висловлювань, які відображають реакції на деякі ситуації спілкування. Кожне з них оцініть як правильне (П) або неправильне (Н) стосовно себе, поставивши поряд з кожним пунктом відповідну букву.

Опитувальник

1. Мені здається важким наслідувати іншим людям.
2. Я міг би покривлятися, щоб звернути увагу оточуючих.
3. З мене міг би вийти непоганий актор.
4. Іншим людям інколи здається, що мої переживання більш глибокі, ніж це є насправді.
5. В компанії я рідко опиняюсь в центрі уваги.

6. В різних ситуаціях у спілкуванні з іншими людьми я часто поводжусь по-різному.
7. Я можу відстоювати тільки те, в чому щиро упевнений.
8. Щоб досягти успіхів у справах та у відносинах з людьми, я часто буваю саме таким, яким мене хочуть бачити.
9. Я можу бути дружелюбним з людьми, яких я не терплю.
10. Я не завжди такий, яким здаюся.

Обробка та інтерпретація

По одному балу нараховується за відповідь „Н” на запитання 1, 5, 7 і за відповідь „П” на всі інші запитання. Підраховується сума балів.

0-3 – низький комунікативний контроль; висока імпульсивність у спілкуванні, відкритість, розкутість, поведінка може мало змінюватись в залежності від ситуації спілкування і не завжди співвідноситься з поведінкою інших людей.

4-6 балів – середній комунікативний контроль; у спілкуванні щирий, щиро ставиться до інших, але стриманий в емоційних виявленнях, співвідносить свої реакції з поведінкою оточуючих людей.

7-10 балів – високий комунікативний контроль; постійно слідкує за собою, управляє виявленням своїх емоцій.

Комунікативна компетентність особистості має визначальне значення для всіх професій типу „людина – людина”, тому дослідження закономірностей і розробка на їх основі технік формування цього феномену має важливе значення для підготовки спеціалістів різних професій.

Вважається, що вивчення закономірностей і правил спілкування, їх засвоєння в процесі тренінгу, приводить до підвищення комунікативної компетентності, до досягнення безконфліктності спілкування. В принципі, це так, проте слід мати на увазі, що не завжди конфліктне, неконструктивне спілкування пов'язано з низьким рівнем комунікативної компетентності суб'єкта. Буває, що суб'єкт сам зараз і тут хоче спілкуватись деструктивно, якщо агресивна поведінка є в даному випадку необхідною і єдино можливою. Прикладів цьому багато, одним з них є досягнення розрядки внутрішньої напруги за допомогою вербальної агресії. Але це не стосується технології конструктивного, позитивного спілкування

Правила і техніки спілкування

Психологами розробляються різні техніки, стратегії і правила конструктивного спілкування. В залежності від умов (сфери взаємодіяльності), форм (аксіальна, ретинальна комунікації), типів інформації (констатуюча, спонукальна) та інших факторів можна виділити різні групи технік і правил комунікації, які мають свої певні особливості. Наприклад, група правил впливу інформацією в діадному спілкуванні має відмінності від тих, коли інформація надсилається чисельній аудиторії. В різних сферах взаємодіяльності застосовуються правила етикету, які виконують допоміжну роль у сприйнятті інформації, проте в кожній сфері життєдіяльності існують правила етикету (діловий етикет, правила неформального спілкування тощо). Досліджується також група правил, які стосуються негативних явищ, яких потрібно уникати в процесі спілкування. Не вдаючись у подробиці класифікації технік і стратегій спілкування (це – окрема велика тема), наведемо лише деякі з них, які найбільш відомі і поширені.

Перше правило спілкування, яке можна визнати як загальне правило комунікації – це правило **говорити мовою партнера** спілкування. Мова повідомлення повинна бути зрозумілою всім суб'єктам спілкування. Приклад можна взяти з практики навчання. На семінарі, слухачами якого є студенти різних факультетів, слухається доповідь, наприклад, з психології. Доповідач використовує психологічну термінологію, яка зрозуміла тільки спеціалістам. Для тих, хто недостатньо володіє науковою психологічною термінологією доповідь сприймається важко, тому що доповідач говорить на мові, що є незнайомою для слухачів. Цю нездійснену комунікацію А.О. Реан ілюструє таким прикладом. Доповідач вимовляє наступну фразу, яка має надлишкову психологічну термінологію: „Вербальна поведінка індивіда є детермінантою не тільки суб'єкт – суб'єктної інтеракції, але й фактором, що детермінує перцепцію іншими реципієнтами”. Спеціалісту зрозуміло, про що тут йдеться. Проте слухачам-неспеціалістам це можна було б викласти в іншій термінології, а саме: „Мова людини відіграє велику роль не тільки у спілкуванні людей, але й у сприйнятті однієї людини іншими людьми”.

Наступне правило ефективного спілкування можна визначити як **виявлення поваги до партнера**. Якщо згадати концепцію А. Маслоу, з точки зору якого потреба в повазі і визнанні є провідною, базовою потребою особистості, то це правило можна розглядати як один з найважливіших, фундаментальних принципів конструктивної міжособистісної взаємодії. Цей принцип може бути реалізовано як вербальними, так і невербальними засобами.

Конкретна форма вербалізації цього загального правила має багато варіантів, в залежності від контексту ситуації і особливостей особистості партнера спілкування. Існує також багато варіантів невербальної реалізації цього правила. Значимість партнера, наприклад, може підкреслюватись через предметну демонстрацію того, що до зустрічі з ним готувались (заготовлені зарання матеріали, попередні робочі записки і т.ін.).

Позиція „рівних”. Ця техніка одночасно пов’язана з тим, що в ній підкреслюється значимість партнера з виявленням поваги до нього. Її неконструктивна протилежність – позиція підпорядкування. Остання завжди веде до нагнітання напруги. Вищість одного партнера над іншим може підкреслюватись і здійснюватись у різних напрямках: вищість у компетентності, за стажем або досвідом, за професійно-рольовими позиціями і т.ін.

Правило виявлення поваги до партнера має також іншу сторону дії, а саме, виявлення поваги повинно бути двостороннім. Йдеться про те, що спілкування буде ефективнішим, якщо засоби впливу будуть застосовуватись **авторитетною особою**. В результаті досліджень було встановлено, що існує залежність між авторитетністю керівника групи і активністю її членів, що активність індивіда – члена групи – прямо пропорційна авторитету її лідера. Дослідження умов формування цієї залежності, а також можливих шляхів управління цим процесом є важливим для розробки технік і стратегій спілкування.

Наступне правило конструктивного спілкування – це **виявлення інтересу до проблем партнера**. Його протилежність – відповідно явне нехтування проблемами партнера. У формулюванні цього правила найбільш значимим є слово **“виявлення”**, тобто інтерес до проблем партнера повинен бути розрахованим на його сприйман-

ня. Можна бути зацікавленим проблемами партнера, але ця зацікавленість ніяк не виявляється. Тоді це правило не спрацьовуватиме. Більш того, якщо нехтувати цим правилом, то між комунікатором і реципієнтом може порушитись зворотний зв'язок, що таїть у собі небезпеку виникнення бар'єру відчуженості, без подолання якого будь-яке конструктивне спілкування стає неможливим.

Важливим правилом конструктивної комунікації є **демонстрація спільності**. Варіантів тут теж багато. Це може бути спільність інтересів, цілей, задач, точок зору. Велику роль у налагодженні контакту відіграє наявність у партнерів загальних особистісних особливостей. Прямо протилежна неефективна поведінка – це підкреслювання відмінностей, коли акцент робиться на несхожості.

Це правило має свої особливості в залежності від того, в яких видах комунікації воно буде діяти: аксіальному чи ретинальному процесам. В ретинальних комунікативних процесах, в яких відбувається взаємодія комунікатора з великою аудиторією, демонстрація спільності здійснюється за законами групового спілкування.

У вітчизняній психології ця проблема досліджується в зв'язку з механізмом ідентифікації, який полягає в тому, що людина формується не всім тим середовищем, що її оточує, а певною системою норм, з якими вона себе ототожнює. Кожна людина співвідносить себе з певною соціальною групою, ідентифікує своє “Я” з іншими “Я” в загальне “Ми”. У членів групи в результаті механізму психологічної ідентифікації виникає почуття солідарності, почуття “Ми”, тобто те, що згуртовує групу, створює у її членів схожі мотиви і акти поведінки. Це правило пов'язано з такими феноменами соціальної психології як внутрішньогруповий фаворитизм і міжгрупова дискримінація. Внутрішньогруповий фаворитизм – це явище, яке характеризується тим, що члени певної групи, визначаючи один одного як “своїх”, здійснюють по відношенню один до одного свого роду психологічну протекцію. Якщо у членів групи є вибір, кому допомогти, то вони обирають “свого”. Внутрішньогруповий фаворитизм виявляється також і в інтерпретації вчинків.

Міжгрупова дискримінація – це зворотна сторона медалі, яка виражається у відношенні неприязні до “іншого”. Якщо людина за якимись ознаками визначається групою як представник “іншої”,

навіть не обов'язково ворожої групи, то її проступки будуть інтерпретуватись негативно, а успіхи не будуть сприйматися серйозно.

Існує **група правил** конструктивної комунікації, що стосується області так званого **активного слухання**, ефективність якого полягає в тім, що співбесідник постійно виявляє свою зацікавленість у розмові, в якомусь смислі вербалізує процес сприймання. Ще одна функція активного слухання – показати, що слова партнера не просто почуті, але й правильно інтерпретовані. Існує декілька рівнів активного слухання. Найбільш простий – це коли увага до партнера підтверджується стверджувальними вигуками (“Так”, “Ага”). Більш складний рівень слухання – резюмірування, тобто коли партнер в процесі спілкування не просто застосовує повтор, але може й підвести деяку рису під тим, про що йшлося. До цього ж рівня можна віднести і прийом уточнюючих понять, а також питань-стверджень, які в сукупності спрямовуються на уточнення основної думки співрозмовника. Наступний рівень активного слухання пов'язано з розвитком ідей, які підхвачено у партнера спілкування. Мається на увазі, що почуте буде сприйнято творчо і не просто перефразовано, але й доповнено, змінено.

Важливою є **група правил** спілкування, які стосуються **етикету спілкування**. Етикет – це встановлений порядок поведінки, обов'язкові форми ввічливості, які встановлюються в окремих галузях взаємодіяльності. Особливості етикету в окремих сферах спілкування досліджуються етикою. Важливість засвоєння цих правил можна проілюструвати на такому цікавому прикладі того, до яких казусів може призвести порушення правил ділового етикету, який наводить американський дослідник Джо-мейс. Одній молодій людині зразу після закінчення аспірантури довелося за своїми службовими обов'язками спілкуватись з елітою американського бізнесу. Його було запрошено на офіційний прийом. За столом його спитали, чи не бажає він покуштувати шатобріан, на що він рішуче відповів: “Ні, дякую, я не п'ю”. Як же він був засмучений, коли дізнався, що мова йшла не про дороге червоне вино, яке роками зберігається у підвалах середньовічного замку, а про смажену яловичину. У даному випадку молода людина порушила одне з основних правил ділового етикету.

Наведемо деякі поради щодо етикету у діловому спілкуванні.

1. Не говоріть про те, чого не знаєте. Кумедно виглядає людина, яка розповідає про речі, в яких не розуміється, тільки тому, що боїться виглядати некомпетентною.

2. Менше говорити і більше слухати. Як правило, люди багато говорять і мало слухають. Тому є дві причини. Перша – нервозність, яка шукає виходу, друга – нічим не підтверджена впевненість в тому, що ваша думка є важливішою за думку вашого співрозмовника.

3. Не розмовляйте ніби-то “базарите з коришами”. Ділове спілкування вимагає від людини правильної мови. Помірне застосування сленга допустимо тільки в неформальній обстановці. Використання сленгу у спілкуванні з колегами допустимо тільки після тривалого з ними знайомства і тільки з тими з них, хто знає, що ви умієте розмовляти правильно.

4. Костюм, який підходить для уїк-енда, не годиться для роботи. Строгість на роботі – це нормально, особливо для новаків. На роботі потрібно звертати на себе увагу діловими якостями, працелюбством, а не зовнішністю.

Порада: відправляючись на службу, одягайтесь так, як одягається начальник вашого начальника, успіх вам буде забезпечено.

5. Який би бардак не був у вас вдома, ваше робоче місце повинно бути в ідеальному порядку. Потрібно мати на увазі, що охайна людина завжди сприймається більш приємно.

Серед існуючих технік комунікації важливе місце посідає група **засобів фасцинації**, тобто таких, що створюють своєрідний фільтр “довіри” у реципієнтів. Фасцинацією є різні супутні засоби, що відіграють роль “трансформації” основної інформації, тобто такі, що створюють допоміжний фон, на якому основна інформація виграє, оскільки цей фон частково долає фільтр недовіри. Прикладом фасцинації є **створення емоційного стану**, що підсилює позитивну мотивацію партнерів спілкування. Музичне, наглядно-образне супроводження промови підсилюють основну інформацію.

У вітчизняній психології здійснено багато експериментальних досліджень, які підтверджують роль позитивних емоцій у конструктивному спілкуванні. В педагогічній психології, зокрема, про-

водились дослідження з метою визначення емоційної насиченості стимулів і мотивів діяльності учнів, перевірялась роль ритуалів з романтичним забарвленням у деяких видах роботи. Було підтверджено, що мотив діяльності формується успішніше під впливом емоційних факторів, серед яких емоції інтересу, радості, здивування, новизни, незвичайності мають особливо важливе значення.

В соціальній психології є дослідження ролі емоційного стану в групових процесах спілкування, вивчається його спонукальна сила у взаємодії великих (натовп, публіка, етнічні групи тощо) і малих соціальних груп. Наприклад, було виявлено в групах віруючих (особливо сектах) так званий релігійний афект, який, концентруючи емоційну силу настрою і страстей віруючих, виявляється в сильній емоційній розрядці з наступними швидкими діями. Цей афект зумовлює таку поведінку віруючих, як втрата контролю над собою, імпульсивні дії тощо. Дослідження фасцинації в зв'язку з емоціями має важливе значення для створення технік спілкування.

В соціально-психологічній літературі, зокрема психології пропаганди, розроблена *група правил*, що **пов'язані зі спонукальною інформацією**. Найбільше звертається увага на такі правила:

– **Своєчасність інформації** – це правило полягає в тім, що інформація про факти, які складають оточення індивіда, повинна бути наданою своєчасно, інакше інформацію про факт можуть випередити чутки, які викривляють інформацію. Найбільша шкідливість чуток полягає в тім, що вони можуть дезорієнтувати і дезорганізувати людей. Недарма західні політологи вважають чутки однією з сильніших зброй “психологічної війни”. В пропаганді “збудження” почесне місце відводиться чуткам. Правило своєчасності передбачає, що інформацію комунікатор повинен передати якомога скоріше. Це пов'язано з наступним правилом.

– Правило, яке отримало назву **“хто перший”**. Згідно цього правила, “спрацьовує” інформація від першого комунікатора. Наступна інформація буде сприйматись крізь призму першої інформації. Іншому джерелу буде більш важко нав'язати свою точку зору.

– Правило, яке отримало назву **“бар'єр пересиченості”** полягає в тім, що інформація буде діяти позитивно, якщо кількість її передач здійснюватиметься в певних межах. Існують нижні і верхні межі,

в яких інформація “спрацьовує”. Нижня межа означає, що інформація повинна передаватись не менше якоїсь кількості раз. Ця межа зумовлена необхідністю закріплення первісного повідомлення, врахуванням того, що воно могло бути не засвоєним з різних причин (неувагою, недооцінкою), в тому числі і сприйманням цього повідомлення крізь призму попередньої інформації. Верхня межа означає, що інформація повинна передаватись не більше якоїсь кількості раз, тобто до певної міри. Якщо ж ця міра порушена, тобто коли відбулось так зване “пересичення” інформації, то її вплив спрацює як “ефект бумеранга”, тобто здійсниться протилежний результат. Цю саму інформацію можна передавати, але вже іншими засобами.

До спеціальної групи технік комунікації відносяться **техніки вирівнювання напруги**. Ці техніки дозволяють знизити нервову і психічну напругу, яка може в певній ситуації утворюватись, або існувати первісно в спілкуванні. Найбільш поширеними є такі.

Вербалізація емоційного стану. У цієї техніки є два види: вербалізація свого емоційного стану і вербалізація емоційного стану партнера. Ця техніка полягає в тім, що людина не акумулює в собі негативні емоції, а вербалізує їх. Сутність техніки полягає в грамотному способі вербалізації: не як зауваження партнеру з приводу образи, а як тактика, що давала б можливість разом з емоційною розрядкою підказати партнеру, яку дію здійснюють його слова.

Коли напруга досягає свого апогею, ефективним прийомом є переведення розмови з абстрактного рівня на конкретні пропозиції, які можна обговорювати. Цей прийом отримав назву **пропозиції конкретного виходу з ситуації**, що склалась. З цим правилом пов'язаний прийом звернення до фактів, що є поширеним у техніці дискусії. Дуже часто зниженню напруги сприяє уже те, що партнер отримує можливість висловити те, що у нього “наболіло”, без обмежень, без того, щоб його перебивали. Цей прийом називається **надання партнерові можливості виговоритись**. Якщо людину обірвали, перебили або не помітили його висловлювання, то напруга залишається. Деякі менеджери і керівники користуються цим правилом. Правда, інколи ця свобода слова приймає “маніпулятивний” зворот. Це виглядає так. Кожен член колективу отримує можливість висловитись на нараді, в результаті чого всі сперечаються і багато говорять. Далі по закінченні наради,

коли напруга співробітників отримує розрядку, керівник спокійно пропонує і реалізує рішення, яке було прийнято їм зарання. Зовнішньо така процедура виглядає дуже демократичною, оскільки з багатьох висловлених на нараді порад завжди знайдеться щось, що так або інакше узгоджується з апріорно прийнятим рішенням керівника.

Соціальними психологами розробляється спеціальна група технологій, що мають на меті **заходи, яких потрібно дотримуватись, щоб уникнути “дефектів” у контактах.**

До негативного ефекту часто приводить відповідь, яка **починається словом “ні”**. Навіть тоді, коли робиться спроба пояснити свою незгоду, партнер, прореагувавши на першу інформацію, перериває взаємне слухання. Тому будь-яке повідомлення або відповідь партнера необхідно починати зі слів “так”. Другий негативний ефект може спричинитись, коли техніка **“питання на питання”** замінюється технікою випитування. Цей прийом негативної дії можна умовно назвати “тактикою слідчого”.

Серед технік запобігання негативного ефекту спілкування отримала визнання **“Техніка Франкліна”**, названа ім'ям одного з перших президентів США, вченого-природознавця Бенжаміна Франкліна. Він писав про те, які прийоми спілкування допомогли йому як дипломату. Зокрема, з відомих нам правил він дотримувався необхідності розпочинати будь-яку відповідь зі слів “так”, добре розуміючи, що заперечення відбиває у співбесідника бажання слухати щось далі. Наступний етап відповіді співрозмовнику – це позитивна оцінка ідеї співрозмовника і, більш того, обґрунтування свого ставлення – чим саме ця ідея виявилась привабливою і т.ін. Далі Франклін наполягає на описанні умов, за яких запропоноване рішення було б найкращим, після чого можна плавно переходити до описання реальних умов (спочатку без відношення до запропонованої ідеї). І, нарешті, пропонується нове, змінене рішення у відповідності з конкретними, тільки що описаними умовами. В цій багатоаспектній структурі очевидна її висока ефективність у прийнятті рішення, що пов'язана з практичною необхідністю кожного етапу. В ході виконання цієї тактики багаторазово підкреслювалось продуктивність ідей партнера і відповідно його особиста зацікавленість. Нова ідея пропонується у вигляді модернізованого варіанту тої, що була спо-

чатку запропонована співрозмовником. Акцентується на тому, що причини зміни ідеї – це не недоліки самої ідеї, а не вигідні реальні умови, що підштовхують до її удосконалення.

Існують також **стратегії уникнення конфліктів**. Соціальний психолог Чарльз Осгуд запропонував спеціальну методику – поступові і обопільні ініціативи з розрядки напруженості (**ПОІР**). У відповідності з цією методикою процес розрядки напруженості починається з заяви однієї з конфлікуючих сторін про те, що примирення необхідно для припинення кровопролиття і економії ресурсів. Ініціатор примирення оголошує про готовність піти на деякі поступки. Це дозволяє іншій стороні виявляти зустрічну волю до розв'язання конфлікту. Якщо на мирну ініціативу вона відповідає ворожістю, то процес переривається. Однак якщо вона робить крок назустріч, то перша сторона вносить наступну компромісну пропозицію. Угода про заборону ядерного озброєння стала реальністю після довгих переговорів і взаємних поступок. В період Берлінської кризи на початку 1960-х років радянські і американські танки стояли один проти іншого. Криза закінчилась, коли американці відвели свої танки назад, таким же вчинком відповіли радянські війська. Карибська криза у 1962 році розв'язалась таким же чином. Не дивлячись на те, що стратегія ПОІР була розроблена для застосування в міждержавних стосунках, вона виявилась ефективною і в повсякденній комунікації між людьми. Це підтвердили лабораторні експерименти, зокрема, експерименти в дилемних іграх (іграх з нульовою сумою). Ігри з нульовою сумою – це ігри, в яких сумарний виграш не обов'язково може дорівнювати нулю. У разі співробітництва обидва гравці можуть виграти, а у разі суперництва – обидва можуть програти.

В лабораторних дилемних іграх найбільш успішною стратегією виявилась проста “послуга за послугу”, яка починається із запрошення до співробітництва, а потім повторює останню відповідь супротивника. В серії експериментів в університеті Огайо Свенн Ліндскольд і помічники, перевіряючи інші аспекти ПОІР, отримали результати, які підтверджують, що приблизні акції, які повторюються, дійсно породжують більше довіри. У разі конструктивного підходу конфлікт надає можливості примирення і поглиблення гармонії у стосунках між людьми.

У конфліктних ситуаціях психологи рекомендують скористатись асертивністю. **Асертивність** – це здатність людини відстоювати свої права, приймаючи до уваги права інших. Асертивність не потрібно ототожнювати з агресивністю. Американський психолог Дойч, обговорюючи асертивність (1993), формулює “троїстий принцип”, який полягає в наступному: опинившись в конфліктній ситуації, будьте твердими, чесними і дружелюбними. Ваша твердість не дозволить опонентові маніпулювати вами або залякати вас. Ваша чесність не дозволить вам бути втягнутим в аморальну ситуацію, навіть коли вас будуть провокувати на це. Ваша дружелюбність дасть зрозуміти вашим опонентам, що ви готові до співробітництва. Агресивна, звинувачувальна тактика не призводить до розв’язки конфлікту, а навпаки заставляє людей захищатись і наполягати на своїй думці. Психологи рекомендують в таких випадках використовувати “Я-ствердження” замість “ти-стверджень”, тобто говорити про свої особисті переживання, а не про особистісні якості опонента. Наприклад, дитині краще сказати таке: “Мене засмучує те, що ти не хочеш ділитись іграшками з братом”, ніж “Жадібний хлопчисько, чому ти ніколи не даєш свої іграшки братові?” Ось **деякі поради**, які надаються психологам з приводу того, як **уникнути деструктивних чвар** і сваритися конструктивно.

Не потрібно робити:

1. Вибачатись завчасно.
2. Ухилятись від спору, третирувати мовчанням або займатись саботажем.
3. Використовувати ваше інтимне знання іншої людини для ударів “нижче поясу” та знущань.
4. Притягувати питання, що не стосуються справи.
5. Пояснювати іншому, що він відчуває.
6. Нападати побічно, критикуючи кого-небудь або що-небудь, що має цінність для іншого.
7. Підкопуватись під іншого, підсилюючи його невпевненість або погрожуючи бідую.

Що потрібно робити

1. Сваритись наодинці, без дітей.
 2. Ясно сформулювати проблему і повторити аргументи іншого своїми словами.
 3. Розкрити ваші позитивні і негативні почуття.
 4. З готовністю вислухати відгуки про свою поведінку.
 5. Вияснити, в чому ви сходитесь і в чому розходитеся і що з цього є найбільш значимим для кожного з вас.
 6. Задавати питання, які допоможуть іншому підібрати слова для вираження своїх інтересів.
 7. Чекати, поки спонтанний спалах стихне, не відповідаючи тим самим.
 8. Висувати позитивні пропозиції зі взаємного виправлення.
- Комунікація може стати плідною, якщо її учасники, застосовуючи рекомендації і знання динаміки конфлікту і примирення, встановлять мирні і плідні стосунки.

Висновки

1. В процесі спілкування здійснюється обмін інформацією. Комунікація – це завжди взаємодія, тому лише в абстракції вона може розглядатись як самостійна інформаційна сторона міжособистісного спілкування. В процесі спілкування обмін інформацією приводить до її розвитку і змін, перетворення в загальне смислове поле партнерів. Виникнення загального інформаційно-смислового простору не забезпечує автоматично взаєморозуміння між партнерами, бо на комунікативний процес, його ефективність впливає цілий ряд специфічних психологічних механізмів і феноменів.

2. Специфіка міжособистісної комунікації визначається активною-діяльнісною природою людини, яка складає цей процес, і полягає в наступному:

– кожний учасник комунікативного процесу передбачає в своєму партнерові не об'єкт, а активного діяча і на цю його активність потрібно орієнтуватись аналізуючи його мотиви, цілі, установки. Специфіка міжособистісної комунікації полягає в тім, перш за все, що цей процес є інтерсуб'єктивним процесом ($S \leftrightarrow S$).

– друга особливість міжособистісної комунікації полягає в тім, що в її процесі кожен з учасників отримує нову інформацію на ту, що ними посилається через прибавку нового смислу, який визначається значимістю інформації для учасників спілкування.

– третя особливість міжособистісної комунікації визначається тим, що характер обміну інформацією є ніщо інше як психологічний вплив однієї людини на іншу. Цей вплив здійснюється “семантично значущою інформацією”, яка може бути двох видів: спонукальною і констатуючою, і спрямовуватись як на окремого індивіда (аксіальна інформація), так і на багатьох реципієнтів (ретинальна інформація).

– четверта особливість міжособистісної комунікації полягає в тім, що цей процес відбуватиметься лише за умови єдиної системи кодування і декодування знаків. Спілкування відбувається завжди через посередництво знаків, значень і смислів. Ефективність спілкування визначається тим, чи знайдено спільний смисл значень і знаків. У спілкуванні смисл слова модифікується, уточнюється через суб’єктивне ставлення людини до конкретних явищ. Єдина система значень, прийнята всіма учасниками комунікативного процесу, визначається поняттям “тезаурус”.

– п’ята особливість міжособистісної комунікації визначається можливістю виникнення комунікативних бар’єрів як психологічних перепон різного походження, які реципієнт встановлює на шляху небажаної втомлюючої або небезпечної інформації. Ці бар’єри за своєю природою є соціально-психологічним явищем.

3. Комунікативний процес в людському спілкуванні дуже багатий за своїми формами. В залежності від знакових систем, які використовуються, можна виділити вербальну (знаковою системою є мова) і невербальну (використовуються різні немовні знакові системи) комунікації.

4. Вербальна комунікація використовує усну і письмову мову. В останні декілька років, коли на зміну телефонним переговорам приходять електронна пошта, навички письмової мови стають дуже важливими. У відборі кандидатів на вакантні місця все більше уваги приділяється письмовій мові.

Усна мова залишається найбільш розповсюдженим способом комунікації. В усній мові потрібно звертати увагу на денотати і конотації.

5. Невербальна комунікація має здатність не тільки підсилювати або послаблювати вербальний вплив, але й виявити такий параметр комунікативного процесу як наміри його учасників. Головними формами невербальних знакових систем є: оптико-кінетична система знаків (жести, міміка, пантоміміка); паралінгвістична і екстралінгвістична система знаків; простір і час організації комунікативного процесу.

6. Комунікативна компетентність відіграє значну роль у ефективності спілкування. Комунікативну компетентність не можна вважати константною особистісною характеристикою і уявляти як замкнений індивідуальний досвід. Комунікативна компетентність пов'язана здебільшого з відносинами, а не з індивідами, її зміни пов'язані не стільки зі змінами в знаннях і чуттєвому досвіді індивідів, скільки зі змінами самого суспільства.

7. В соціальній психології розробляються різні техніки, стратегії і правила конструктивного спілкування. Особливості цих технік визначаються сферою їх застосування (ділове спілкування, дозвольне, неформальне та ін.), формою комунікації (аксіальна та ретинальна комунікації), типами інформації (спонукальна, констатуюча). У використанні цих технік закладено великий потенціал взаєморозуміння між учасниками спілкування.

Основні терміни та поняття

Комунікація, комунікатор, зміст комунікації, засоби комунікації, аудиторія, ефекти комунікаційного впливу, реципієнт, зворотний зв'язок, міжособистісна комунікація, інтерсуб'єктний процес, семантично значуща інформація, спонукальна інформація, констатуюча інформація, аксіальна комунікація, ретинальна комунікація, семантичний простір, знак, значення, смисл, тезаурус, комунікативний бар'єр, моделі комунікації, комунікаційна мережа, низхідна комунікація, висхідна комунікація, вікно Джогарі, вербальна комунікація, невербальна комунікація, денотати, конотації, кінесика, паралінгвістика, проксемика, хронотопи, комунікативна компетентність, толерантність, техніки спілкування, стратегії спілкування, етикет у спілкуванні, техніка Франкліна, асертивність.

Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Чи можна розглядати інформаційну сторону міжособистісного спілкування як самостійну форму? Аргументуйте свою відповідь
2. Дайте характеристику лінійній моделі спілкування Г.Д. Лассуелла.
3. Чим відрізняється модель спілкування Т. Ньюкомба від Лассуеллівської?
4. Дайте визначення поняттю міжособистісне спілкування. Що таке єдиний інформаційний простір?
5. Розкрийте основні особливості міжособистісної комунікації.
6. Як Ви розумієте визначення “семантично значуща інформація”?
7. Чим відрізняється констатуюча інформація від спонукальної?
8. Визначте співвідношення понять “знак”, “значення”, “смісл”.
9. Яку функцію в теорії комунікації виконує поняття “тезаурус”?
10. Назвіть основні бар’єри міжособистісної комунікації і покажіть причини їх виникнення.
11. Визначте основні відмінності односторонньої і двосторонньої комунікації. Розкрийте їх функції.
12. Де на практиці і з якою метою застосовується метод “Вікно Джогарі”?
13. Покажіть значення усної і письмової мови у вербальній комунікації в їх співвідношенні.
14. Яке значення мають денотати і коннотації в удосконаленні навичок вербального спілкування?
15. Чи можна виявити наміри людей завдяки невербальним формам комунікації? Аргументуйте свою відповідь.
16. Розкрийте зміст оптико-кінетичної системи знаків та їх місце в структурі невербального спілкування.
17. В чому полягає сутність методики FAST? Де можна її використовувати?
18. Назвіть основні напрямки і проблеми дослідження “просторової психології”.
19. Опишіть відомі вам хронотопи. Чим зумовлено ефект “вагонного супутника”?

20. Що таке комунікативна компетентність? Розкрийте основні її параметри. Яке місце феномена толерантності в комунікативній компетентності?

21. Назвіть основні групи технік міжособистісного спілкування.

22. Які ви знаєте правила конструктивної комунікації з групи активного слухання?

23. Яке значення мають правила етикету в конструктивній комунікації? Назвіть приклади ефективного їх застосування.

24. Які ви знаєте правила психологічного впливу, що пов'язані зі спонукальною інформацією?

25. Дайте оцінку "техніці Франкліна". Чи можете ви її застосувати в своїй особистій практиці?

26. Які ви знаєте стратегії уникнення конфліктів? Розкрийте зміст методики ПОІР У. Оскуда і покажіть галузі її застосування

Література

1. Андреева Г.М. Социальная психология. – М.: Изд-во МГУ, 1980.
2. Аронсон Э. Общественное животное. – М., 1998.
3. Аронсон Э, Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб: Еврознак, 2002. – 560 с.
4. Богомолова Н.Н. Социальная психология печати, радио и телевидения. – М., 1991.
5. Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А. Социальная психология личности. – М., 2001. – 301 с.
6. Бодалев А.А. Личность и общение. – М., 1983.
7. Грехнев В.С. Культура психологического общения. – М.: Просвещение, 1990. – 144 с.
8. Гулевич О.А. Убеждающая коммуникация. – М., 1999.
9. Гуманитарные исследования в Интернете. – М., 2000.
10. Дэна Д. Преодоление разногласий. Как улучшить взаимоотношения на работе и дома: Пер. с англ. – СПб: Институт личности. – 1994. – 138 с.
11. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. – М., 1996.
12. Дридзе Г.М. Язык и социальная психология. – М., 1980.

13. Знаков В.В. Понимание в познании и общении. – М., 1994.
14. Зимбардо Ф., Ляйпше М. Социальное влияние. – СПб, 2000.
15. Коломинский Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах. – М.: Изд-во БГУ, 1976.
16. Каган М. Мир Общения. – М., 1988.
17. Корнев М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: підручник. – К.: Либідь, 1995. – 304 с.
18. Кондратьев М.Ю. Подросток в замкнутом круге общения. – М., 1997.
19. Леонтьев А.А. Психология общения. – М., 1997.
20. Майерс Д. Социальная психология. – СПб, 1997
21. Моль А. Социодинамика культуры. – М., 1984.
22. Обозов Н.Н. Психология межличностных отношений. – К.: Либідь, 1990. – 191 с.
23. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2003.
24. Пайнс Є., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб, 2000.
25. Перспективы социальной психологии: Пер. с англ. – М.: ЭКСМ-Пресс, 2001. – 688 с.
26. Парыгин Б.Д. Социальная психология. – СПб, 1999.
27. Петровская Л.А. Компетентность в общении. Социально-психологический тренинг. – М., 1989.
28. Психологические исследования общения. – М.: Наука, 1985. – 344 с.
29. Психология воздействия (проблемы теории и практики): Сб. научн. трудов. – М., 1989.
30. Социальная психология и общественная практика. – М.: Наука, 1985.
31. Социальная психология личности в вопросах и ответах / Под ред. В.А. Лабунской. – М., 1999.
32. Цымбаленко С.Б., Шариков А.В., Щеглова С.Н. Российские подростки в информационном мире. – М., 1999.
33. Шостром Э. Анти-Карнеги. Или человек-манипулятор. – М., 1992.

Глава 18.

Інтерактивний параметр спілкування

Інтерактивна сторона спілкування – це та його сторона, яка фіксує не тільки обмін інформацією, але й організацію сумісних дій, які дозволяють реалізувати деяку загальну для партнерів діяльність. У дослідженні цієї сторони спілкування використовуються поняття “інтерація”, “взаємодія”, “соціальна взаємодія”.

Визначення поняття взаємодія (інтерація)

Поняття “інтерація” (від англ. *interaction*) означає взаємодію. У вітчизняній соціальній психології поняття “інтерація” і “взаємодія” здебільшого ототожнюються.

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

Взаємодія є узагальнюючим і ключовим поняттям цілого ряду теорій та концепцій. В історії психології існує декілька спроб описати структуру взаємодіяльності. Так, наприклад, отримала поширення так звана “теорія дії” або “теорія соціальної дії”, в якій пропонувалось описання індивідуального акту дії. До цієї ідеї звертались соціологи М. Вебер, П. Сорокін, Т. Парсонс і соціальні психологи. В цих теоріях фіксувались деякі компоненти взаємодії: люди, їх зв’язок, вплив один на одного і, як наслідок, їх зміни.

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

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

так би мовити, природними діями дуже непросто. Ще складніше визначити усвідомленість, раціональність поведінки, яка складає невід'ємну рису соціальної дії. Багато вчинків люди скоюють зовсім неусвідомлено, автоматично, в стані афекту. Навіть якщо такі дії спрямовані на інших людей, то у відповідності з теорією М. Вебера, їх не можна вважати соціальними. Інша справа, коли індивід діє обдуманно, ставлячи перед собою цілі і домагаючись їх реалізувати, змінюючи при цьому поведінку інших людей. Такі дії можна вважати соціальними. Однак, як показують дослідження, людина інколи не діє тільки усвідомлено, в її діяльності в будь-якій сфері є велика доля інтуїції, почуттів, людських реакцій. Тому чиста раціональність існує лише в ідеалі.

В 50-х роках отримала поширення теорія Т. Парсонса, в якій була зроблена спроба намітити загальний категоріальний апарат для описання структури соціальної дії. На думку Т. Парсонса, елементарна взаємодія утворює зміст первинного рівня соціальної структури. Одинична дія – це елементарний акт; з цих актів потім утворюються системи дій. Елементами соціальної дії є: діяч, “інший” (об’єкт, на який спрямована взаємодія), норми (за якими організується взаємодія), цінності (які приймає кожен учасник), ситуація (в якій відбувається дія). Діяч мотивований тим, що його дії спрямовано на реалізацію його потреб. У відношенні до “іншого” діяч розвиває систему орієнтацій і очікувань, які визначені як прагненням до досягнення цілі, так і врахуванням реакцій іншого. Т. Парсонс виділяє п’ять пар таких орієнтацій, які дають класифікацію можливих видів взаємодій. За допомогою цих п’яти пар можливо описати всі види людської діяльності.

Теорія Т. Парсонса, як і теорія М. Вебера, була спробою на основі описання структури соціальної дії і виділення елементарної її одиниці, створити концепцію, яку можна було б застосувати в емпіричному аналізі а також пояснити емпіричні факти, які було накопичено емпіричною соціологією. Проте ця теорія виявилась неспроможною для експериментальної практики через свою громіздкість.

В структурному аспекті також розглядає соціальну взаємодію П. Сорокін. Він виділяє такі її складові: наявність двох або

більшої кількості індивідів, що детермінують поведінку та переживання один одного; виконання ними певних дій, що впливають на взаємні переживання та вчинки; наявність провідників, що передають ці взаємовпливи індивідів; наявність спільної основи для контактів, зіткнення.

Отже, в соціології і соціальній психології здійснювались пошуки такої одиниці взаємодії, яку можна було б використати в експерименті. Пошуки таких одиниць, які б можна було спостерігати, продовжуються і до цього часу. Широке розповсюдження отримала схема, що запропонована американським психологом Р. Бейлзом, яка дозволяє за єдиним планом реєструвати різні види взаємодії в групі. За допомогою метода спостережень Бейлз фіксував ті реальні вияви взаємодії, які можна було побачити в групі дітей, що виконують сумісну діяльність. Спочатку список таких видів взаємодії нараховував 82 назви і тому був незручним для застосування в експерименті. Бейлз об'єднав спостережувані зразки взаємодій в категорії, виділивши чотири категорії, в яких зафіксовано виявлення взаємодії, область позитивних емоцій, область негативних емоцій, область вирішення проблем і область постановки цих проблем.

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

Діяльність групи під час розв'язання певного спільного завдання є послідовним переходом від однієї фази до іншої, а саме: 1) орієнтуванні членів групи щодо спільного завдання; 2) оцінка ходу розв'язання завдання членами групи; 3) контроль; 4) прийняття рішення. Супроводжують цей процес та відповідні дії членів групи позитивні та негативні емоції. Схема Р. Бейлза досить часто використовується в експериментальних дослідженнях.

Відомі зарубіжні концепції взаємодіяльності, не дивлячись на їх відмінності, схожі у пошуках елементарної одиниці цього процесу, яку можна було б спостерігати, вимірювати. Існуючі теорії доповнюють одна одну, маючи в предметі дослідження

Схема Р. Бейлза

Зона постановки проблеми	прохання про інформацію, прохання висловити думку, прохання про вказівки
Зона розв'язання проблеми	пропозиція, думка, орієнтація інших
Зона позитивних емоцій	солідарність, зняття агресивності, згода
Зона негативних емоцій	незгода, створення напруги, демонстрація антагонізму

спільне: взаємодія розглядається як центральна проблема соціальної психології, соціології, оскільки людина з самого моменту народження є невід'ємною частиною взаємопов'язаних і взаємодіючих соціальних одиниць.

Сучасна вітчизняна соціальна психологія розглядає взаємодіяльність через призму активності особистості (К.А. Абульханова-Славська, В.О. Татенко та ін.). Активна взаємодія між людьми виникає як функція діяльності (предметно спрямованої активності) та поведінки (пасивної взаємодії між людьми). Аналізуючи взаємодіяльність, деякі автори (М. Обозов, М. Лукашевич) окремо розглядають індивідуальну діяльність (за формулою “мета – засоби – результат”) і спільну діяльність (власне взаємодіяльність), виділяючи такі її компоненти як когнітивний, емоційно-комунікативний і практичний, які по-різному представлені на рівнях індивідуальної та спільної діяльності. У спільній діяльності, на відміну від індивідуальної, всі три компоненти представлені в більш повному вигляді, крім того емоційно-комунікативний компонент є центральним. Таке трактування спільної діяльності дає можливість авторам цього погляду показати єдність взаємодіяльності зі спілкуванням: спілкування входить у взаємодіяльність як його сторона.

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

Г.М. Андрєєва, дотримуючись запропонованої нею в характеристиці структури спілкування схеми, тобто виходячи з того, що спілкування в широкому розумінні слова включає в себе комунікацію у вузькому значенні (як обмін інформацією) розглядає взаємодію як іншу – порівняно з комунікативною – сторону спілкування. Відповідаючи на запитання про те, яка ж така “інша” сторона спілкування розкривається поняттям “взаємодія”, вона підкреслює, що ця сторона фіксує не тільки обмін інформацією, але й організацію сумісних дій, що дозволяє індивідам реалізувати загальну для них діяльність. Таке вирішення поняття виключає відрив взаємодії від комунікації, а також виключає їх ототожнення: комунікація організується в ході сумісної діяльності з приводу неї, і саме в цьому процесі людям необхідно обмінюватись і інформацією, і самою діяльністю, тобто розробляти форми і норми сумісних дій. Такий погляд на визначення “взаємодії” як сторони спілкування, є поширеним у вітчизняній соціальній психології. Більшість вітчизняних авторів розглядають взаємодію (інтеракцію) в соціально-психологічному плані як аспект спілкування, що виявляється в організації людьми взаємних дій, спрямованих на реалізацію спільної діяльності, досягнення певної спільної мети (М.Н. Корнєв, А.Б. Коваленко). У процесі діяльності люди обмінюються не тільки інформацією, а й різними діями. Ці дії забезпечують планування спільної діяльності, її координацію і розподіл функцій. За їх допомогою здійснюється взаємне стимулювання, взаємний контроль та взаємодопомога у процесі розв'язання спільного завдання. Це передбачає, що кожен з учасників-партнерів у взаємодії зробить свій внесок у її розв'язання, що забезпечить більшу ефективність порівняно з індивідуальним виконанням завдання.

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

Взаємодія як контакт між людьми

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

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

М. Обозов виділяє два типи просторових контактів: 1) можливий (здогадний) просторовий контакт, коли поведінка людини змінюється через здогадку про присутність індивідів в якомусь місці. Я. Щепанський називає такий контакт “опосередкованим” і наводить приклад: начальник відділу кадрів, знаючи про

існування потенційної робочої сили, дає об'яву про запрошення на роботу; 2) візуальний просторовий контакт, або контакт “мовчазної присутності”, коли поведінка індивіда змінюється під впливом візуального спостереження інших людей. В психологічних дослідженнях застосовується термін “публічний ефект”, сутність якого в тому, що характеристики індивідуальної діяльності і поведінки змінюються під впливом пасивної присутності інших. Отже, просторовий контакт є первинним і необхідним кільцем у формуванні соціальних взаємодій.

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

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

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

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

Контакти обміну. Я. Щепанський, описуючи контакти обміну, відмічає, що вони являють собою специфічний вид соціальних взаємозв'язків, в яких індивіди обмінюються цінностями, не маючи прагнення змінити поведінку інших людей. Це означає, що в ході таких короткочасних спорадичних обмінів увага індивіда концентрується на самому предметі обміну, а не на іншому індивіді, який вступає в обмін. Щодня людина має багато контактів обміну: купляє квитки у транспорті, обмінюється репліками з пасажирами метро, запитує, як знайти такий-то заклад і т.ін. У більшості випадків у здійсненні контактів обміну людина зовсім не звертає увагу на індивідів, з якими вступає в контакт. Її цікавить лише об'єкт обміну. Як приклад розвитку і удосконалення контактів обміну Я. Щепанський наводить приклад з купівлею газети. Спочатку у індивіда виникає на підставі певної потреби просторове бачення газетного кіоску, потім з'являється конкретний інтерес, пов'язаний з продажем газети і з продавцем, після чого відбувається обмін газети на гроші. Контакти розвиваються на базі однієї підстави – потреби у придбанні газети. Саме цей предмет є центральним у появі інтересу і наступного контакту обміну. Контакти обміну, що повторюються, можуть сприяти виникненню більш складних соціальних взаємозв'язків, які вже будуть повернені на людину, а не на об'єкт обміну. Наприклад, можуть виникнути дружні стосунки з продавцем. Соціальні контакти мають велике значення не

тільки у дослідженні інтеракції, але й групового статусу особистості, особливостей її соціальної ролі, місця в групі. Вимірювання числа і направленості соціальних контактів дає можливість визначити структуру соціальної взаємодії і характер соціальних відносин. Крім того, саме соціальні контакти є основою групоутворюючих процесів, першим кроком в утворенні соціальних груп.

Взаємодія як організація діяльності

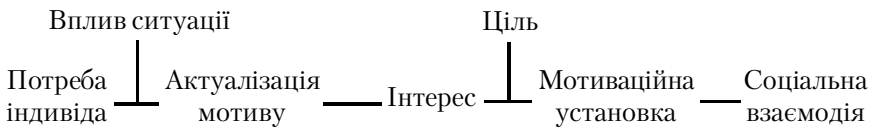
Як уже зазначалось, взаємодія – це також, і перш за все, організація діяльності, як такий процес, в якому відбувається зумовлювання індивідуальних дій, що пов'язані циклічною залежністю, в якій поведінка кожного з учасників виступає одночасно стимулом і реакцією на поведінку інших. Сучасний український соціальний психолог В.О. Татенко, визначаючи взаємодію суб'єктів між собою як суцільний взаємовплив, розглядає її як послідовну зміну суб'єкт-об'єктних характеристик учасників цього процесу: спочатку один є суб'єктом, а інший – об'єктом впливу, а потім – навпаки.

Соціальна взаємодія як організація діяльності між людьми складається з таких елементів: діюча особистість, потреба в активізації поведінки, ціль діяльності, метод діяльності, інша діюча особа, на яку спрямована дія, результат діяльності. Крім того, елементом організації діяльності є також зовнішнє оточення діючої особи, або ситуація. Як відомо, будь-який діючий індивід не знаходиться в ізоляції. Його оточує матеріальний, речовий світ, соціальне середовище (групова взаємодія), культурне середовище (норми і цінності суспільства). Сукупність речових, соціальних і культурних умов складає ситуацію, яка виражається в умовах дії і засобах дії. Жоден індивід не здійснює діяльності без врахування ситуації. Ситуація входить в систему соціальної взаємодії через орієнтацію індивідів. Розрізняють оціночну і мотиваційну орієнтацію індивіда на ситуацію.

Це означає, що кожен діючий індивід повинен оцінити своє оточення (інших діючих індивідів, умови і засоби навколишнього середовища) і з допомогою мотивації внести корективи в ціль і методи здійснення соціальної взаємодії.

Механізм соціальної взаємодії

Соціальна взаємодія, на відміну від імпульсивних, рефлексивних дій, ніколи не відбувається миттєво. До її здійснення у свідомості діючої особи повинна виникнути досить стійка спонука до активності. Так, спонука здійснення дій називається мотивацією. Мотивація, в аспекті розглядання її як елемента організації соціальної взаємодії, – це сила, що штовхає індивіда до здійснення певних дій. Отже, механізм соціальної взаємодії складається з потреби, мотивації і самої дії. Цей механізм можна представити у вигляді такого малюнка.



Будь-яка соціальна дія починається з виникнення в індивіда потреби, яка надає йому певну спрямованість: це можуть бути, наприклад, фізичні потреби (в їжі, сні та ін.), потреби в безпеці, спілкуванні, досягненні певного статусу, самоствердженні та ін. Потреба співвідноситься індивідом з об'єктами (суб'єктами) зовнішнього середовища, актуалізуючи строго визначені мотиви. Соціальний об'єкт у з'єднанні з мотивом, що актуалізується викликає інтерес. Поступовий розвиток інтересу приводить до появи у індивіда цілі щодо конкретних соціальних об'єктів. Момент появи цілі означає усвідомлення індивідом ситуації і можливість подальшого розвитку суб'єктивної активності, яка далі приводить до формування мотиваційної установки, яка означає потенційну готовність до здійснення соціальної дії.

У повсякденній практиці часто спостерігається майже миттєве здійснення соціальних дій, які видаються немотивованими і спонтанними. Проте, якщо проаналізувати такі миттєві дії, то завжди в них можна виділити початкову потребу, інтерес і, нарешті, формування мотиваційної установки. Існують соціальні дії, процес мотивації яких може бути настільки розтягнутим, що початкова потреба забувається, від чого складається уява, що моти-

ваційна установка виникла сама по собі. Велика кількість досліджень доводить, що завжди існує „перший поштовх”, потреба, що приводить до здійснення соціальних дій.

Вивчення генезису і структури соціальної дії дуже важливо для практики. Розглядаючи, наприклад, ряд взаємодій між керівниками і підлеглими, можна за окремими діями виявити причини напруги у взаємовідносинах, способах керівного впливу, ступені неузгодженості або, навпаки, узгодженості дій підлеглих і т.ін.

Здійснюючи соціальні дії, кожна людина відчуває на собі дії інших людей. Ці інші люди (людина) можуть активно заперечувати, погоджуватись або виявляти пасивність. У відповіді на це людина буде здійснювати соціальні дії, змінюючи спосіб переконання, або спосіб діяльності та ін., тобто в результаті взаємодії відбувається соціальний обмін діями.

Велику роль у здійсненні взаємодії відіграє система взаємних очікувань (експектацій), які пред’являються індивідами і соціальними групами один до одного. Зустрічаючись з незнайомою людиною, ми завжди уявляємо собі, що вона буде робити і як поводитись у відповідності з прийнятними в групі або суспільстві нормами. Загальноприйняті очікування дають нам можливість оцінити поведінку даного індивіда і прийняти рішення щодо продовження взаємодії. Наприклад, певна особа призначає ділову зустріч незнайомій людині. У кожного з них існує певна система очікуваної поведінки, яка є загальноприйнятною: партнер повинен прийти вчасно, додержуватись ритуалу знайомства, бути ввічливим і т.ін. Якщо ці очікування не виправдовуються для однієї зі сторін, то взаємодія може перерватися і залишитись ситуаційною. Якщо ж очікування з обох сторін виправдаються, то виникнуть нові експектації (очікування), які вже будуть пов’язаними з особистими особливостями даної людини, з її статусом, способом виконання соціальної ролі, з інституційними нормами, які вона представляє.

Взаємодія може продовжуватись і стати стійкою, багаторазовою і навіть постійною. В ході стійкої взаємодії взаємні експектації постійно змінюються, з’являються нові очікування, але такі, які надавали б взаємодії досить упорядкований і передбачуваний характер.

Дослідження взаємодії в концепції „символічного інтеракціонізму”

Свідченням важливості інтерактивної сторони спілкування є поява в історії психології спеціального напрямку, який розглядає взаємодію як вихідний пункт будь-якого соціально-психологічного аналізу.

Інтеракціоністські теорії об'єднують низку теоретичних концепцій, для яких спільним є наголос на аналізі взаємодії людини зі своїм соціальним оточенням. На думку інтеракціоністів, людина осягає світ через символічні значення, які набуваються людиною в ході соціалізації в результаті участі в численних інтеракціях. Людина як носій і виконувач ролей навчається їх виконувати, включаючись з моменту народження в соціальну комунікативну мережу, в процесі взаємодії. Процес взаємодії між людьми має таку особливість як опосередкованість символами, їх інтерпретацію учасниками взаємодії. Цей напрямок, який отримав назву „символічний інтеракціонізм”, пов'язано з ім'ям Джона Герберта Міда (1863-1931).

Д.Г. Мід – особистість яскрава і відома. Він дуже мало писав, а тому роботи його послідовників в значній мірі складаються з тлумачень книги „Розум, „Я” і суспільство”, яка вийшла після його смерті і являє собою збірник поміток, підготовчих матеріалів вченого і студентських конспектів його лекцій. Для Міда головним у людській дії – це інтерпретація, створення значень, опосередкування безпосередніх впливів. Навіть жести партнерів по комунікації сприймаються не прямо, а як символи, продукти інтерпретації чуттєвого матеріалу. Для того, щоб зробити значимим кожен момент діяльності, людина наділена психологічним механізмом, який включає: а) перероблені, нормативні для особистості уявлення про неї інших людей; б) спонтанні відповіді на соціальні впливи інших; в) “самість”, що координує попередні інституції. Цей механізм виникає з комунікації і заради комунікації. Партнери зі спілкування прилагоджуються один до одного, розшифровуючи взаємні наміри у жестах, позах, виразі обличчя і, перш за все, обмінюються словами.

Символічний код для інтерпретації себе й іншого може утворюватися у сумісному спілкуванні, але людська комунікація настільки складна, що більшу частину значень людині приходится брати в готовому, узагальненому вигляді із символічного тезауруса культури. Він складається з відкрystalізованого досвіду минулих взаємодій і є розписаним у вигляді норм групової поведінки, яка тяжіє над спонтанними діями індивідів.

Центральним в теорії Д. Г. Міда є поняття міжіндивідуальної взаємодії, яка відіграє вирішальну роль у становленні людського „Я”. В розробці своєї теорії Мід використав також теорію Ч. Кулі про так зване „дзеркальне „Я””, в якій особистість розуміється як сума психічних реакцій людини на погляди оточуючих. Однак у Міда питання вирішується інакше. Становлення „Я” відбувається дійсно в ситуаціях взаємодії, але не тому, що люди – це прості реакції на погляди інших, а тому, що ці ситуації є разом з тим ситуаціями сумісної діяльності. В них формується особистість, в них вона усвідомлює себе, не просто вдивляючись в інших, а взаємодіючи сумісно з ними. Отже, центральна ідея інтракціоністської концепції полягає в тім, що особистість формується у взаємодії з іншими особистостями, і механізмом цього процесу є встановлення контролю дій особистості тим уявленням про неї, яке складається в оточуючих.

У соціальному розвитку людина проходить дві фази: на першій з них (*game*) вона засвоює ролі значущих Інших, а на другій (*play*) - вчиться „володіти” ролями, підпорядковувати їх. Соціальний розвиток полягає у формуванні певного рольового репертуару, причому дитина здатна стати об’єктом у власних очах настільки, наскільки вона здатна грати роль Іншого. В результаті створюється образ „узагальненого Іншого”, в якому втілюються соціальні норми. Самосвідомість особистості, її „Я”, є похідною від спілкування. У індивіда формується уявлення про себе, про своє „Я” в результаті орієнтації на так званого „значущого Іншого” і на те, як вона сприймається цим „значущим Іншим”. „Прийняття ролі Іншого” – головний механізм соціалізації. Спочатку дитина орієнтується на експектації „значущих Інших” (батька, матері), але в міру роз-

ширення контактів відбувається генералізація, і об'єктом орієнтації стає "генералізований Інший", що ототожнюється Дж. Мідом з узагальненою соціальною групою.

Стадії прийняття ролі іншого, інших, узагальненого іншого - стадії перетворення фізіологічного організму в рефлексивне соціальне "Я". Походження "Я" є цілком соціальним, головна його характеристика – здатність ставати об'єктом для самого себе, що відрізняє його від неживих предметів і живих організмів. Багатство і своєрідність закладених в тому або іншому індивідуальному "Я" реакцій, способів дії, символічних змістів залежить від різноманітності і широти систем взаємодії, в яких "Я" приймає участь. Структура завершеного "Я" відбиває єдність і структуру соціального процесу. В той же час соціальний індивід (соціальне "Я") є джерелом руху і розвитку суспільства. Мід виділяє в системі "Я" дві підсистеми: "І" і "me". "Me" являє собою властиву даному індивідові сукупність установок "Інших", тобто інтерналізовану структуру групової діяльності. "І", навпаки, має автономний характер, є джерелом спонтанної, непередбаченої поведінки, відбиває специфіку реакцій індивіда на соціальні стимули. Реагуючи відхиляючись від неочікувано, "І" вносить в структуру взаємодій зміни, які, складаючись, змінюють зміст соціального процесу, не даючи йому кристалізуватися в жорсткий соціальний порядок.

Розвиваючи і систематизуючи ідею дзеркального "Я", Д.Г. Мід поклав її в основу розуміння соціалізації особистості. Згідно з цією ідеєю, обов'язковою умовою соціалізації індивіда є спілкування з іншими людьми і засвоєння їх думок про себе. Не існує почуття "Я" без відповідного йому почуття "Ми", "Він", або "Вони". Свідомі дії завжди соціальні; вони означають для людини співвіднесення своїх дій з тими уявленнями про її "Я", які складаються у інших людей. Інші люди - це ті дзеркала, в яких формується образ "Я" людини. Людина має стільки "соціальних Я", скільки існує осіб і груп, думку яких вона цінує. Розвиваючи ці погляди, Д.Г. Мід, як і Ч.Кулі, вважав ознакою істинно соціальної істоти здібність виділяти себе з групи і усвідомлювати своє "Я". Обов'язковою умовою цього є спілкування з іншими. Осо-

бистість являє собою сукупність психічних реакцій людини на думку про неї оточуючих. Її власне “Я” – сприйняте дзеркальне відображення, сукупність вражень, які як їй здається, вона здійснює на оточуючих. “Я” включає: 1) уявлення про те, “яким я здаюся Іншій людині”; 2) уявлення про те, “як цей Інший оцінює мій образ”; 3) специфічне почуття “Я” (подібне гордості, самоповазі або приниженню), яке з цього випливає. Все це складається в “почуття особистої визначеності” людини – дзеркальне “Я”. “Я” виступає синтезом соціального і індивідуального в людині, гарантом і одночасно результатом її інтеракцій з соціальним середовищем. Суспільство розкривається індивідові у вигляді соціальних аспектів її власної особистості, воно практично не існує за межами свідомості індивіда. Отже, сукупність процесів взаємодії конститує суспільство і соціального індивіда. Дія індивіда сприймається іншими людьми, опосередковуючись значенням. Взаємодії детермінуються системою символів, тобто поведінка людини в ситуаціях взаємодії обумовлена символічною інтерпретацією цих ситуацій. Людина – це істота, яка включена в знакові ситуації. Суспільство дійсно регулює дії людей за допомогою символів. Символ є “останньою” соціальною домінантою взаємодії. Символічний інтеракціонізм гостріше за інші теоретичні напрямки поставив питання про соціальні детермінанти взаємодії. Заслуга Міда полягає в тім, що питання про роль взаємодії для формування особистості, а також про соціальну детермінацію цього процесу ним було поставлено.

Існує багато різних версій інтеракціонізму. Проте все більше сучасних дослідників погоджуються, що інтеракціоністська модель особистості дає найліпшу систему для адекватного пояснення поведінки людини. Зокрема, цей підхід може бути застосовано для визначення того, якою морюю складна поведінка регулюється і інтеракціями, які залежать від ситуаційних змінних і від задатків.

Можна погодитись з оцінкою відомих американських психологів Л. Хьелла і Д. Зіглера, яку вони дають інтеракціоністському напрямку в психології. Інтеракціональна модель, відмічають вони, як мінімум, являє собою дуже потрібну поправку в га-

лузі психології, яка до цього зосереджувалась на індивідові в цілому, часто ігноруючи взаємні зв'язки між людиною і умовами її життя, які постійно змінюються. Більше того, інтеракціоністський підхід повинен розширити наші уявлення про те, в яких ситуаціях вирішальну роль у вибудовуванні поведінки грають особистісні характеристики, а в яких вони не грають ніякої ролі. Можна сподіватись, що інтеракціонізм надалі в дослідженнях психологів займе пріоритетне місце у поясненні того, як людина і оточення постійно впливають одне на одне, а також у вивченні взаємодій ситуаційних факторів і особистісних змінних та їх впливу на поведінку індивіда.

Транзактний аналіз Е. Берна

Транзактний аналіз – це напрямок, в якому представлено дослідження взаємодії з точки зору регулювання дій учасників через їх позиції, а також врахування характеру ситуацій і стилю взаємодії. Найбільш яскраво транзактний аналіз представлено в роботі Е. Берна “Ігри, в які грають люди. Люди, які грають в ігри”. З точки зору Е. Берна, кожен з учасників взаємодії може займати одну з трьох позицій, які він означив як ***Родитель, Дорослий, Дитина***. Позиція Дитини може бути визначеною як позиція “Хочу!”, позиція Родителя – як “Потрібно”, позиція Дорослого – як об'єднання “Хочу” і “Потрібно”. Ці позиції не пов'язано обов'язково з відповідною соціальною роллю, а є психологічним визначенням певної стратегії у взаємодії. У кожної людини у відповідності з її психічним станом складаються певні схеми поведінки. Репертуар цих станів Е. Берн розбив на такі категорії: 1) стан Я подібний образу батьків; 2) стан Я, який автономно направлено на об'єктивну оцінку реальності; 3) стан Я, який діє з моменту його фіксації в ранньому дитинстві, і представляє архаїчні пережитки. Ці стани відповідають позиціям Родителя, Дорослого і Дитини, одна з яких виявляється у людини в соціальній взаємодії в кожен момент часу і може змінюватись у відповідності зі зміною психологічних станів. Кожен тип станів по-своєму є дуже важливим для людини. Дитина – це джерело інтуїції, творчості, спон-

танних спонук і радості. Стан “Дорослий” є необхідним для життя. Людина переробляє інформацію і вираховує імовірності, які необхідно знайти, щоб ефективно взаємодіяти з оточуючим світом. Дорослий контролює діяльність Родителя і Дитини і є посередником між ними. Родитель здійснює дві основні функції. По-перше, завдяки цьому станові людина може ефективно грати роль родителя своїх дітей, забезпечивши тим самим виживання людського роду. Важливість цієї функції підкреслюється тим фактом, що люди, які залишились сиротами в ранньому дитинстві, відчувають значно більше труднощів у вихованні власних дітей, ніж ті, які росли в повних сім'ях аж до підліткового віку. По-друге, завдяки Родителю багато наших реакцій давно стали автоматичними, що допомагає зберегти багато часу і енергії. Люди багато чого роблять тільки тому, що “так прийнято робити”. Це звільнює Дорослого від необхідності приймати багато тривіальних рішень, завдяки чому людина може присвятити себе вирішенню більш важливих життєвих проблем, залишаючи буденні питання на розсуд Родителя. Отже, всі три позиції людини дуже важливі для виживання, функціонування і взаємодії. Кожна з них заслуговує однакової поваги, бо кожен стан по-своєму робить життя людини повноцінним і плідним. Зміна цих позицій стає необхідною лише в тому випадку, якщо одна з них порушує здорову рівновагу. Взаємодія стає ефективною лише тоді, коли транзакції мають додатковий характер, тобто якщо вони співпадають.

В концепції Е. Берна одиниця спілкування називається **транзакцією**. Люди, які спілкуються, виявляють свою поінформованість відносно присутності один одного. Це називається **транзактним стимулом**. Людина, на яку спрямовано транзактний стимул, у відповідь щось скаже або зробить. Ця відповідь називається **транзактною реакцією**. Метою простого транзактного аналізу є виявлення того, яка саме позиція “Я” відповідальна за транзактний стимул і яка позиція людини здійснила транзактну реакцію.

В найбільш простих транзакціях і стимул, і реакція походять від Дорослого. Е. БERN наводить такий приклад. Хірург, оцінивши на основі тих даних, що у нього є, необхідність у скаль-

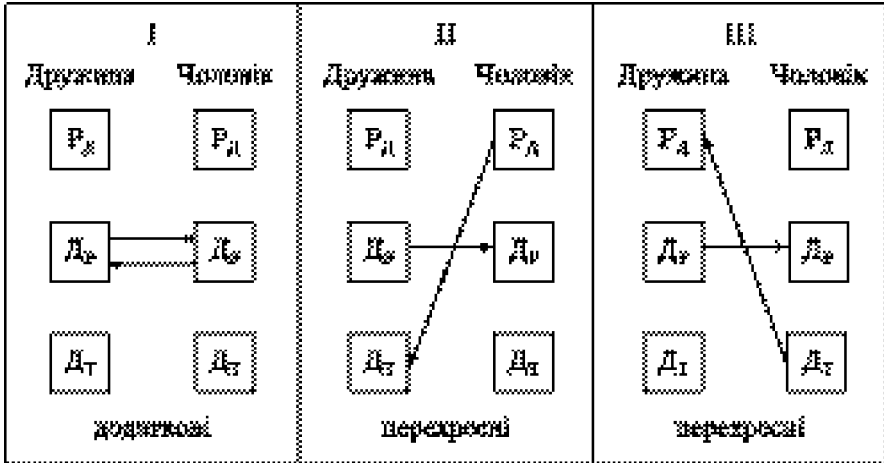
пелі, протягує руку медсестрі. Правильно розтлумачивши цей жест, оцінивши відстань і м'язові зусилля, вона вкладає скальпель у руку хірурга такою дією, яку від неї чекають. Ця транзакція називається **додатковою**. Іншими словами, за умови нормальних людських стосунків стимул тягне за собою очікувану і природну реакцію.

Е. Берн формулює наступні правила комунікації. Перше правило полягає в тому, що поки транзакції додаткові, процес комунікації буде протікати гладко. Наслідок з цього правила: поки транзакції додаткові, процес комунікації може відбуватись невизначено довго. Ці правила не залежать ні від природи транзакцій, ні від їх змісту. Вони цілком базуються на векторах спілкування. Поки транзакції зберігають додатковий характер, правило буде виконуватись незалежно від того, чи зайняті її учасники, наприклад, якоюсь розмовою (Родитель – Родитель), чи вирішують реальну проблему (Дорослий – Дорослий), чи просто граються разом (Дитина – Дитина або Родитель – Дитина).

Зворотнє правило полягає в тому, що процес комунікації перерветься, якщо виникне перехресна транзакція. **Перехресна** транзакція найбільш перешкоджає спілкуванню, якої б сторони людських відносин вона не стосувалась: сімейного життя, дружби, любові або роботи. Е. Берн наводить такий житейський приклад перехресної транзакції. Стимул розраховано на взаємовідносини Дорослий – Дорослий, наприклад: “Давай спробуємо пояснити, чому в останній час ти почав багато пити”. Відповідною транзакції “Дорослий – Дорослий” тут може бути відповідь: “Давай спробуємо зрозуміти. Мені і самому цього хочеться”. Однак співрозмовник може роздратуватися. Тоді відповідь може бути інакшою. Наприклад: “Ти, як мій батько, весь час мене критикуєш”. Ця відповідь відповідає схемі “Дитина – Родитель”. В цих обставинах проблему алкоголю слід відкласти до тих пір, поки вектори не будуть приведені в порядок. Або співрозмовник (“ігрок”) повинен стати Родителем, доповнюючи несподівано виявлену співрозмовникові Дитину, або потрібно активізувати у нього Дорослого. Якщо, наприклад, в обговоренні з хоззайкою якості миття посуду раптово служниця збунтується, то

розмова на рівні Дорослий – Дорослий буде закінченою. Можливим продовженням може стати взаємодія на рівні Дитина – Родитель, або обговорення іншої Дорослої проблеми: чи не слід хозяйці звільнити служницю?

Наводимо схеми, в яких показано розподілення позицій у взаємодії.



P_D – позиція Родителя, D_P – позиція дорослого, D_T – позиція дитини

Мал. Схема транзактного аналізу

Прості додаткові транзакції виникають у неглибоких виробничих або інших поверхневих суспільних взаємовідносинах, ритуалах. Більш складними є приховані транзакції, які потребують одночасної участі більш як двох станів “Я”. Саме ця категорія слугує основою теорії ігор.

Е. Берн наводить приклад так званої кутової транзакції, в якій приймають участь три стани “Я”, ілюструючи це на такому діалозі. Продавець: “Ця модель краще, але вона вам не по карману”. Покупець: “Ось її-то я й візьму”. В цьому прикладі Продавець на Рівні Дорослого констатує два факти: ця модель краще і вона вам не по карману. На соціальному рівні слова продавця здаються такими, якими звертаються до Дорослого покупця, тому він повинен був би відповісти: “Ви праві відносно того і відносно іншого”. Однак схований психологічний вектор було

вміло спрямовано досвідченим Дорослим продавця до Дитини покупця. Покупець думає: “Не дивлячись на фінансові труднощі, я покажу цьому нахабі, що я ні трішечки не гірше інших покупців”. Ця транзакція є додатковою на двох рівнях векторів (соціальному і психологічному), оскільки продавець немов би приймає відповідь покупця за чисту монету, тобто як відповідь Дорослого зробити покупку.

Отже, існують різні види транзакцій. Е. Берн приділяє особливу увагу аналізу таких її видів, як ритуали, напівритуали (ті, що мають місце у розвагах), ігри (які він розуміє досить широко, включаючи інтимні, політичні ігри та ін.).

В соціальній психології існує багато класифікацій ситуацій взаємодіяльності. У вітчизняній соціальній психології А.А. Леонтьєвим запропонована класифікація, в якій виділяються соціально-орієнтовані, предметно-орієнтовані і особистісно-орієнтовані ситуації. Англійський дослідник Аргайл називає офіційні соціальні події, випадкові епізодичні зустрічі, формальні контакти на роботі і в побуті, асиметричні ситуації (в навчанні, керівництві та ін.). Кожна ситуація диктує свій стиль поведінки і дії: в кожному з них людина по-різному “подає” себе, а якщо ця самоподача не адекватна, то спілкування може перерватись. Якщо стиль сформовано на якійсь конкретній ситуації, а потім його механічно перенесено на іншу ситуацію, то, звичайно, успіх не може бути гарантовано. Дослідження взаємодіяльності з точки зору її компонентів, зокрема таких, як позиції учасників, ситуація і стиль діяльності сприяють більш глибокому аналізу цієї сторони спілкування.

Типи взаємодії

Люди вступають в численну кількість різних видів взаємодій, на основі чого в соціальній психології створено ряд їх класифікацій. Найбільш поширеним є дихотомічний поділ всіх можливих видів взаємодій, тобто розподіл їх на два протилежних види: кооперація і конкуренція, узгодженість і конфлікт, пристосування і опозиція, асоціація і дисоціація і т.ін. З точки зору цієї класифікації аналізуються два протилежних вияви взаємодії: з од-

ного боку, такі, що сприяють організації сумісної діяльності, а з другого – ті, що так або інакше перешкоджають їй.

Розрізняють два основних типи взаємодій: співробітництво і суперництво (конкуренція). Співробітництво передбачає взаємопов'язані дії індивідів, що спрямовані на досягнення загальних цілей з взаємною вигодою для взаємодіючих сторін. Взаємодія на основі суперництва включає в себе спроби відтворення, випередження або придушення суперника, який прагне до ідентичних цілей.

Ці два типи взаємодій є полярними, супроводжуються протилежними почуттями, установками і орієнтаціями у взаємодіючих індивідів. Якщо в умовах співробітництва виявляються почуття вдячності, потреби у спілкуванні, бажанні поступитись, то в умовах конкуренції часто виникають почуття страху, неприязні, ненависті, заздрощів, роздратування. В результаті повторення того чи іншого типу соціальної взаємодії виникають різні види відносин між людьми.

Кооперація

Кооперація – це взаємодіяльність, яка означає координацію зусиль її учасників, упорядкування, комбінування цих зусиль. Включеність у взаємодіяльність всіх її учасників створює певні відносини, що виконують функцію їх з'єднання в кооперацію. О.М. Леонтьєв звернув увагу на дві основні риси сумісної діяльності: розподіл єдиного процесу діяльності між її учасниками і зміну діяльності кожного з них. Системоутворюючим фактором сумісної діяльності, що об'єднує людей в єдину кооперацію, є загальна ціль, котра робить необхідним спілкування індивідів. Важливим питанням у зв'язку з цим є з'ясування того, на якій основі формується загальна ціль і як з нею співвідносяться індивідуальні цілі. Б.Ф. Ломов відмічає наступні моменти, важливі для пошуку відповіді на дане питання. По-перше, в процесі життя в особистості формується певна система цілей, так би мовити, своєрідне „поле цілей”, в якому одні цілі займають провідне, інші – підпорядковане положення. Їх співвідно-

шення є динамічним. Завдяки існуючому в особистості полі цілей створюється можливість узгодження індивідуальних цілей і формування тієї спільної цілі, яка потрібна для організації конкретної сумісної діяльності. По-друге, спільна ціль пов'язана з потребами групи як цілісного утворення, тому важливо, щоб члени групи розуміли свою роль в реалізації загальної цілі і могли її трансформувати у власну ціль.

Як відмічає О.М. Леонтьєв, „спілкування не просто опосередковує сумісну діяльність людей, воно дозволяє презентувати кожному із учасників цієї діяльності деякі її елементи, починаючи з цілі і задачі діяльності і включаючи її структуру (аж до операційної), цілі окремих дій, які входять до її складу, об'єкти діяльності, використовувані в ній знаряддя, відомості про ситуацію, необхідні для обстановочної аферентації, узагальнені дані про імовірний досвід окремих учасників діяльності і взагалі про психологічні особливості їх особистостей, необхідні для прийняття рішення сумісної діяльності в цілому.

Внаслідок контакту і цілеспрямованої діяльності між індивідами групи утворюються відношення змагальності, які є провідними в утворенні властивості, яка не мала місця стосовно індивідів, що входять до сукупної діяльності суб'єктів. Цю властивість Б.Ф. Ломов характеризує як енергію сукупного суб'єкта як таку, що може значно підсилювати здібності окремих індивідів, які входять до сукупного суб'єкту. Це видно на прикладі того, як напруга примноження психічних і фізичних сил в процесі колективної виробничої діяльності стає однією з умов підвищення продуктивності праці у кооперації. Навіть в умовах простого об'єднання однорідної праці багатьох людей їх сумісна сила перебільшує суму індивідуальних сил цих осіб, так як в результаті контакту і змагальності, які викликаються цим контактом, відбувається збільшення енергії. Вже сам суспільний контакт викликає змагання і своєрідне збудження життєвої енергії, який збільшує індивідуальну продуктивність окремих осіб.

Значний інтерес в цьому плані являють дослідження, О.В. Петровського, які підтверджують існування в колективі ме-

ханізмів, що приводять до підсилення індивідуальних здібностей. Під впливом взаємодопомоги, єдності цілей, передачі трудового досвіду, стимулювання навчання у членів колективу формуються такі типові риси, як інтерес, „смак” до розумової праці, інтерес до питань виховання, творче ставлення до праці, свідоме і принципове відношення до громадської роботи. Все це складає дієві фактори, які формують колективні здібності. Масова діяльність індивідів, їх згуртованість, єдність цілі розвивають у них ті здібності, які інували невиявлено. В дослідженнях О.В. Петровського була доведена залежність процесів спілкування від змісту діяльності, зокрема, положення про те, що виникаючі в колективі відносини, які опосередковуються суспільно цінним і особистісно значущим змістом сумісної діяльності, по-іншому впливають на індивідів, ніж відносини, що виникають в „дифузній групі”. Наприклад, взаєморозуміння між деякими членами колективу, які „вболівають” за одну і ту ж саму футбольну команду, суттєво відрізняються від взаємовідносин в тому ж колективі, які виникають в інших обставинах. Отже, характер взаємодії визначається самим предметом діяльності. Г.М. Андреева підкреслює, що в реальній практичній діяльності людини головним питанням є питання не про те, яким чином спілкується людина, а про те, з приводу чого вона спілкується. Розглядаючи колектив як суб’єкта сумісної соціально обумовленої діяльності, О.В. Петровський зауважує, що можна побачити, як суб’єкт опредметнюється в об’єкті своєї діяльності, і разом з тим, як цей об’єкт розпредметнюється в суб’єкті, в колективі, опосередковуючи і перетворюючи міжіндивідуальні зв’язки і відносини. У вітчизняній соціальній психології важливим фактором сприяння організації кооперативної діяльності визначається включеність у неї всіх учасників. Експериментальні дослідження кооперації найчастіше спрямовані на аналіз вкладів учасників взаємодії і ступеня включеності до неї. Що ж стосується протилежного типу взаємодії – конкуренції, то тут аналіз сконцентровано на найбільш яскравій її формі – конфлікті.

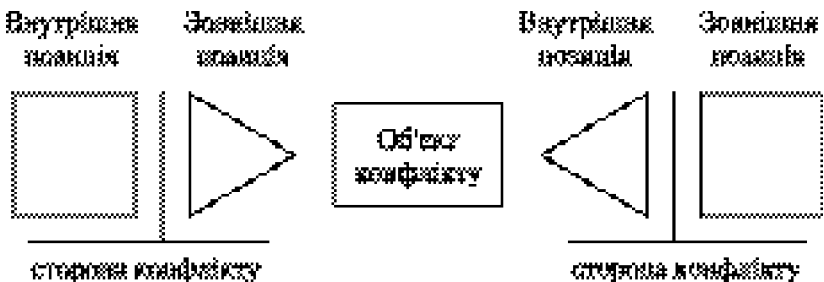
Конфлікт

Конфлікт – це відкрите протистояння між членами взаємодії, яке виникає внаслідок взаємовиключних інтересів і позицій. Проблема конфліктів розглядається не тільки в соціальній психології, а й у політології, соціології. В 60-х роках ХХ ст. на стику соціальної психології, соціології і психології особистості виникла спеціальна галузь знань – конфліктологія, яка орієнтується на соціальну практику, на здійснення допомоги людям у розв'язанні конфліктів, які у них виникають.

Соціально-психологічний конфлікт – це особливий вид міжособистісної взаємодії, в основі якої лежить об'єктивна суперечність цілей, інтересів і думок учасників. На психологічному рівні ця суперечність виявляється в сильних негативних переживаннях учасників щодо ситуації, опонентів і самих себе.

В цьому визначенні є три важливих моменти для розуміння суті соціально-психологічного конфлікту. По-перше, конфлікт може розгортатись в різних системах соціальних відносин. По-друге, не все те, що масова свідомість іменує конфліктом – чвари, суперечки, незрозуміння, розходження і т. ін. – є соціально-психологічним конфліктом, бо останній побудовано саме на сумісних, протилежно спрямованих тенденціях. По-третє, не кожна об'єктивна суперечність перетворюється в конфлікт. Вона повинна пройти деякий шлях від власне суперечки до конфлікту як психологічної реальності, важливою складовою якої є переживання учасників. За своїм знаком вони здебільше є негативними.

Суперечність, яка лежить в основі соціально-психологічного конфлікту, породжує так звану „**об'єктивну конфліктну ситуацію**”. Об'єктивна ситуація має свою структуру, яка графічно може бути зображена так.



Два основних структурних компоненти – це сторони конфлікту і його об'єкт. **Сторони конфлікту** представлено конкретними людьми і їх цілями, які є близькими в рамках однієї сторони і знаходяться в суперечності з цілями опонентів – тих, хто складає іншу сторону. Учасників конфліктів може бути дуже багато, а сторін – не менше двох. Кожна сторона займає в конфлікті певну **позицію**. Позиція в даному випадку – це більш-менш точна і відповідна реальності відповідь учасників на питання причин участі у конфлікті. **Внутрішня позиція** – це сукупність мотивів, реальних інтересів, цінностей, що спонукають людину або групу приймати участь у конфлікті. Внутрішня позиція може не усвідомлюватись учасниками, частіше вони пред'являють собі і спостерігачам **зовнішню позицію**. Вона являє собою мотивацію, яка звучить соціально і сприймається особистісно.

Об'єкт соціально-психологічного конфлікту – це реальний або ідеальний предмет, заволодіти яким прагнуть всі учасники даної взаємодії. Об'єкт має властивості, які перетворюють його в епіцентр розбіжностей. Він неподільний і, на думку опонентів, може належати тільки одній стороні весь, цілком. Він також має різну ступінь доступності для учасників. Кожен намагається засобами, що є у його розпорядженні, зробити об'єкт більш доступним до себе і менш доступним для іншого. Взаємодія, яка має у своїй основі таку структуру, має багато шансів перетворитись в психологічний конфлікт, якщо об'єктивна суперечність пройде стадії **ідентифікації і формування суб'єктивного образу конфліктної ситуації**.

В даному випадку під ідентифікацією розуміється знаходження осіб, що перешкоджають досягненню цілі. Людина, яка включена в конфлікт, може до якогось часу не усвідомлювати його. Однак в деякий момент його кроки у досягненні певної мети стають неможливими, в результаті чого виникає стан фрустрації. Причину цього явища людина може приписати чому завгодно: собі, обставинам, іншим людям. В тому випадку, якщо причину своїх невдач у досягненні потрібного об'єкту людина припише іншим людям, виникає ідентифікація, яка далі веде до конфлікту.

Ідентифікація може бути **істинною і помилковою**. В першому випадку людина справедливо приписала іншій особі причину фрустрації. Ця людина дійсно є її опонентом і претендує на той самий об'єкт. У ви-

падку помилкової ідентифікації опонент вибирається неправильно. Якщо в цьому випадку опонент втягується в конфліктні відносини, то виникає так званий помилковий конфлікт, який розв'язувати дуже важко, бо він не має ніякої об'єктивної основи, крім емоційного неприйняття.

Наступний крок у перетворенні об'єктивної суперечливості в психологічний конфлікт – це **формування** в опонентів **образу конфліктної ситуації**. Суб'єктивний образ конфліктної ситуації включає уявлення про себе в конфлікті (цілі, цінності, можливості), про опонентів, про ситуацію, в рамках якої розгортається конфліктна взаємодія. Оскільки в суб'єктивних образах конфлікту відбувається трансформація об'єктивної ситуації конфлікту, то можливі викривлення останньої. Дослідники виділяють декілька напрямків викривлення об'єктивної конфліктної ситуації в її суб'єктивному образі.

– Схематизація, спрощення реального конфлікту. Так як конфліктні відношення надмірно експресивні, вимагають від людини багато психічних сил, і на аналіз багатоманітних аспектів взаємовідносин їх не хватає, виникає неусвідомлена тенденція до суб'єктивного звужування відносин. Людина виділяє і концентрується на одній із ліній відносин, тій, де їй простіше всього розгорнути конфлікт.

– Викривлення і зменшення сприйнятої перспективи розвитку взаємодії. У свідомості учасників конфліктні відношення немов би завершують, втрачають своє майбутнє. Небезпека такого викривлення в тім, що опоненти, здійснюючи свої дії у відношенні один до одного, не прораховують, ігнорують їх наслідки, що призводить до ескалації проблеми.

– Поляризація оцінок і суджень. У відношенні до власної поведінки і намірів партнера починають діяти чорно-білі категоричні судження.

– Комунікативні викривлення. В комунікації опонентів спрацьовують різноманітні бар'єри, які фільтрують інформацію, надають словам вигаданого смислу.

– Атрибутивні викривлення. Виявляються у приписуванні собі і іншому мотивів, особистісних властивостей, намірів в спрощенні відносин. В процесі розвитку конфлікту часто гіперболізуються недоліки і негативні риси особистості опонента, свій же образ наділяється позитивними рисами.

В теоретичній моделі, що розроблено у вітчизняній психології Л.А. Петровською, соціально-психологічний конфлікт проходить чотири стадії розвитку: виникнення об'єктивної конфліктної ситуації, інциденту, конфліктних дій, завершення.

На першій стадії конфлікт як психологічна реальність ще не представлений, однак уже існує його зародок. Люди, почавши діяти і усвідомивши неефективність дій, почнуть пояснювати для себе цю фрустрацію. Інциденти і є формами фрустрацій. Це різні події, які демонструють учасникам взаємодії існування деякої проблеми. Суть проблеми може бути ще не виявленою, але виникає напруга, суперечки. Саме на цій стадії виникає істинна або помилкова ідентифікація і починає формуватись образ конфлікту.

Стадія конфліктних дій є центральною. На цій стадії відносини опонентів бурхливо розвиваються, що приводить до зміни практично всіх структурних компонентів конфліктної ситуації. Об'єкт конфлікту має тенденцію до розростання, в конфлікт втягується все більше учасників. Будучи драматичною і напруженою, третя стадія не може тягнутись дуже довго, і конфлікт переходить на стадію завершення.

Існують дві можливості розв'язання конфлікту: створення умов, які не допускають подальших інцидентів, і розв'язання самої об'єктивної суперечності.

Зняття інцидента – це спроба погасити конфлікт або через переведення його на стадію усвідомлення (без конфліктних дій), або на стадію неусвідомленої конфліктної ситуації. Тут можливі такі способи:

– Забезпечення виграшу одній стороні. Це можливо лише тоді, коли сторона, яка прагне, прийняла свою поразку. Проте, необхідно пам'ятати, що перемога однієї сторони – це завжди тимчасовий стан, який зберігається до найближчого серйозного інциденту.

– Зняття конфлікту за допомогою брехні. Такий спосіб лише дає сторонам відстрочку у вирішенні своїх проблем.

– Зміна цільових установок хоча б одним з учасників. Це ситуація, коли одна зі сторін більше не бажає володіти об'єктом конфлікту.

– Зникнення самого об'єкта конфлікту по волі учасників або поза їх бажанням.

Розв'язання конфлікту через конфронтацію до співробітництва

Це розв'язання конфлікту через спеціально організовану роботу у знаходженні загальних інтересів і цілей, через звуження зони розбіжностей до мінімуму і заключення угод про співробітництво. За своїм змістом таке завершення конфлікту стосується, як правило, ділових конфліктів, які зачіпають соціальні або матеріальні інтереси учасників взаємодії. На цій стадії завершення найбільш виявляється те, що кожен конфлікт втілює в собі дві сторони: руйнівну і конструктивну.

Американський соціальний психолог М. Дейч, один з найбільш видатних теоретиків конфлікту, виділяє два основних типи конфліктів: деструктивний і конструктивний.

Деструктивний конфлікт – це такий конфлікт, який перешкоджає взаємодіяльності. Деструктивний конфлікт, як правило, переводить причини, що створили перешкоду у взаємодіяльності, на “особистості”, чим і пояснюється специфіка його розвитку: розширення кількості його учасників, примноження негативних установок на адресу один одного, а також його ескалація (зростання напруги, упередженості проти партнера). Розв'язання такого конфлікту є дуже складним.

Конструктивний конфлікт виникає у випадку, коли зіткнення стосується не особистісної несумісності, а виявлення різних точок зору на якусь проблему і способи її вирішення. В цьому випадку конфлікт сприяє формуванню більш глибокого розуміння проблеми, а також мотивації партнерів. Факт права на існування точки зору опонента сприяє становленню кооперативної взаємодії в середині конфлікту. Тим самим з'являється можливість його розв'язання шляхом дискусії.

Аналізуючи конфлікти, Д. Майерс відмічає, що взаємовідносини або організації, в яких немає конфліктів, очевидно, приречені на згасання. Конфлікти породжують відповідальність, рішучість і небайдужість. Будучи зрозумілими і розв'язаними, вони можуть стимулювати оновлення і поліпшення відносин між людьми. У відсутності конфліктів люди рідко усвідомлюють і вирішують свої проблеми. Світ – це результат творчо розв'язаного конфлікту, коли сторони долають те, що здавалось їм несумісним, і досягають справжньої узгодженості у взаємодії.

Соціальні дилеми. Вирішення соціальних дилем

В соціально-психологічних дослідженнях виявлено декілька причин конфліктів. Дослідники зазначають, що на всіх рівнях соціальних конфліктів (міжособистісні, міжгрупові, міжнародні) ці причини одні й ті ж самі. Однією з причин конфліктів є **соціальні дилеми**. Соціальні дилеми полягають в наступному. У разі, коли індивідуально вигідні стратегії поведінки ведуть до колективного програшу, то встає проблема: як узгодити благополуччя індивідів, включаючи і їх право мати свої особисті інтереси, і благополуччя всього суспільства в цілому. Багато проблем виникає тому, що різні групи прагнуть реалізувати свої вузькоогоїстичні інтереси, але при цьому шкодять загальнолюдським інтересам. Наприклад, з точки зору егоїстичного інтересу очисні прилади не вигідні. Кожен може думати, що від викидів шкідливих речовин тільки одного підприємства багато шкоди не буде. Але ж і всі інші можуть розмірковувати подібним чином, і в результаті повітря і вода стають отруєними.

Щоб ізолювати і вивчити цю дилему, соціальні психологи використовують лабораторні ігри, які відображають сутність багатьох реальних конфліктів в соціумі. Показуючи, яким чином позитивно мислячі люди попадаються в пастку взаємно деструктивних стратегій поведінки, вони одночасно демонструють парадокси людського життя, які підпадають під розряд “соціальних дилем”. Найбільш відомими є лабораторні ігри, що отримали назву “дилема в’язня” і “трагедія громадських вигонів”.

“Дилема в’язня”. Ця дилема ілюструється історією двох підозрюваних, яких поодиночі допитує окружний прокурор. Обидва вони винні, однак у прокурора є докази їх провини у скоєні менших злочинів. Тому він пропонує окремо кожному зі злочинців зізнатися: якщо зізнається один, а другий ні, то прокурор гарантує імунітет тому, хто зізнався (а його зізнання використає для обвинувачення іншого в більш тяжкому злочині). Якщо зізнаються обидва, кожен отримає помірне покарання. Якщо жоден не зізнається, то покарання обом буде незначним. Щоб мінімізувати власний термін покарання, багато хто зізнається, не дивлячись на те, що сумісне зізнання веде до більш суворого вироку, ніж обоїльне незізнання. Якщо другий зізнається, перший ув’язнений, зізнавшись теж, отримає по-

Ігрок А

		Ігрок А	
		Зізнався	Не зізнався
Ігрок Б	Зізнався	5 років	6 років
	Не зізнався	6 років	1 рік
		10 років	1 рік

Рис. Дилема в'язня

мірний термін, а не максимальний. Якщо другий не зізнається, перший зможе вийти на свободу. Зрозуміло, що кожен з них розмірковує по-своєму і обидва попадаються в соціальну пастку.

В кожній клітині число над діагоналлю показує вирок в'язня "А". Так, якщо обидва зізнаються, обидва отримують по п'ять років. Якщо не зізнається ні один, обидва отримують по одному року. Якщо зізнається тільки один, його відпустять на волю за вдячність у показаннях, які дозволять приговорити другого до десяти років ув'язнення. Як показано на малюнку, у кожній заранній вибраній стратегії другого гравця (в'язень "Б"), першому (в'язень "А") вигідніше відособитись (бо в цьому випадку він експлуатує готовність співробітничати другого гравця або захищає себе від експлуатації з його боку). Проте, не співробітничавши, обидві сторони отримують набагато більше, ніж якщо б вони довіряли один одному і мали взаємну вигоду. Ця дилема заганяє учасників взаємодії у психологічну пастку, коли обидва усвідомлюють, що вони могли б взаємно вгадати; але, не довіряючи один одному, вони "зациклюються" на відмові від співробітництва. У подібних дилемах прагнення до егоїстичних цілей може стати погубельним для всіх учасників взаємодії.

Багато соціальних дилем включають більше двох учасників. Парниковий ефект, який пророкують, може виникнути через вирубки лісів та вуглекислий газ, що випускається в атмосферу. Внесок в цю проблему кожного автомобіля, що спалює бензин, дуже малий, а шкода від нього розповсюджується на багатьох людей. Для моделювання таких соціальних ситуацій дослідники розробили лабораторні дилеми, які охоплюють багатьох учасників взаємодії. Метафоричним відображенням природи такого роду соціальних дилем виступає названа так екологом Гарретом Хардином (1968) *“трагедія громадських вигонів”*. Він запозичив цю назву у пасовищ, що розташовані серед стародавніх англійських поселень, але “громадськими” можуть бути також повітря, вода, тваринний світ та інші загальні обмежені природні ресурси.

Уявіть собі 100 фермерів навколо вигону, який може прогодувати 100 корів. Якщо кожен пасе одну корову, громадське пасовище використовується оптимально. Але потім хтось вирішує пустити на вигін ще одну корову, і так поступає кожен з фермерів, думаючи, що із 1% лишнього випасу школи не буде. Результатом стає трагедія громадських випасів – витоптаний майданчик без єдиної травинки.

Багато реальних ситуацій є аналогічними цій. Деякі елементи громадської дилеми можна вивчати в лабораторних умовах, наприклад, за допомогою гри *“Гайки”* Джуліана Едні (1979). Гра полягає в наступному. Декілька людей сидять навколо блюда, в якому лежить спочатку 10 гайок. Експериментатор пояснює, що ціллю досліджуваних є зібрати якомога більше гайок. Кожен з досліджуваних може забрати скільки захоче гайок, і кожні 10 секунд кількість гайок, які лежать на блюді, буде подвоюватись. Виникає питання, чи залишать досліджувані в блюді гайки, так би мовити “на розвід”, забезпечуючи тим самим максимальний урожай для всіх? Дослідження Едні показали, що якщо не давати досліджуваним часу на те, щоб домовитись і виробити стратегію, то 65 % з них навіть ні разу не дочекались першого 10-ти секундного подвоєння.

Як і більшість конфліктів в реальному житті, дилема в’язня і дилема громадських вигонів є “іграми з нульовою сумою”. Сума вигравів і програшів обох сторін не обов’язково рівняється нулю. Обидва ігроки можуть виграти, обидва можуть програти. В кожній

групі безпосередні інтереси індивідуума протиставляються груповому благополуччю. Кожна з цих ігор – соціальна пастка, яка демонструє, яким чином, навіть за “раціональної” поведінки індивідумів, вони в результаті можуть спричинити собі шкоду.

Вирішення соціальних дилем можливо декількома способами. Одним з них є схилити людей до співробітництва заради їх взаємної вигоди в ситуаціях, які є соціальними пастками. Дослідження лабораторних дилем виявили декілька способів забезпечення співробітництва. По-перше, це – **регулювання**. Закони і угоди, які приймаються в суспільстві – це регулювання процесу взаємодії в ситуаціях соціальних дилем. Скажімо, ситуація з податками. Якщо податки були б зовсім добровільні, багато хто не виплачував би їх. Тому сучасне суспільство побудоване так, що не залежить від добровільних пожертв у задоволенні своїх потреб в соціальній і військовій безпеці. Закони з охорони природи (якщо вони виконуються) теж накладають рівний тягар на всіх, і якесь підприємство може не боятись, що його конкуренти вирвуться вперед, порушуючи екологічну відповідальність. Подібним чином учасники лабораторних ігор часто знаходять способи регулювати свою поведінку, знаючи, що це на користь загальній справі.

Існує й інший спосіб вирішення соціальних дилем: **зменшення розмірів групи**. В маленьких спільнотах кожна людина відчуває себе більш відповідальною і ефективною, більшою мірою ідентифікує свій успіх з успіхом групи. Будь-які обставини, завдяки яким у людей виникає “ми-відчуття”, сприяють співробітництву. Також саме в малих, а не у великих групах індивіди частіше всього схильні не перевищувати ту долю ресурсів, яка їм може належати. Як зазначав ще Аристотель, чим більший кількості людей належить загальне, тим менше піклування про нього. Наприклад, добровільна економія електроенергії, тепла та ін. у великих за розміром спільнотах, скажімо, у містах, мало імовірна, оскільки шкода від однієї людини розподіляється між багатьма, кожен може не брати себе в розрахунок. Деякі політологи і соціальні психологи (Едні, 1980) доводять, що суспільство краще розподіляти на невеличкі територіальні спільноти. Ще російський революціонер П. Кропоткін у своїй книзі “Взаємна допомога серед тварин і людей”, яка вийшла в 1902 році, висловлював думку про

доцільність у суспільстві маленьких громад, які одноставно приймають рішення заради загальної справи. Раціональна ідея в ній є.

Комунікація – це теж один зі способів уникнути соціальної пастки. Комунікація дозволяє групі набагато поліпшити кооперацію. Обговорення дилеми підвищує групову ідентичність, що підсилює піклування про благополуччя групи. Обговорення дозволяє людям зважитись на співробітництво. Співробітництво є взаємовигідним, але воно потребує ризику. Відкрите, вільне обговорення часто зменшує недовіру. Відсутність співробітництва підсилює недовіру. В експериментах комунікація зменшує недовіру, дозволяючи людям досягти узгодженості, яка забезпечує їх взаємну вигоду.

Отже, в реальному житті, як і в лабораторних експериментах, ми можемо уникнути соціальних проблем, встановлюючи правила, що регулюють егоїстичну поведінку; зберігаючи соціальні групи малими, щоб люди відчували відповідальність один за одного; поліпшивши комунікацію, що зменшить недовіру; змінивши матрицю гри у бік більшої вигідності співробітництва і апелюючи до норм альтруїстичної поведінки.

Коли люди конкурують через обмеженість ресурсів, людські стосунки часто стають ворожими. В своїх знаменитих експериментах Музафер Шеріф виявив, що змагання “я виграв – ти програв” швидко перетворює незнайомців у ворогів, породжуючи відкриту конфронтацію навіть у нормально чесних хлопчаків.

Конфлікти виникають і тоді, коли люди відчують, що з ними обходяться несправедливо. Згідно теорії балансу вкладу і доходу, люди визначають справедливість як розподіл винагород пропорційно внеску кожного. Конфлікти виникають тоді, коли люди не погоджуються з оцінками своїх внесків і сумніваються у справедливості винагород. Деякі теоретики стверджують, що люди інколи визначають справедливість не як баланс, а як зрівнялівку або навіть врахування потреб. Конфлікти часто мають невелике ядро несумісних цілей, що оточені товстою мантиєю викривленого сприйняття мотивів і цілей супротивника. Часто у конфліктуючих сторін виникає дзеркальне сприйняття. Коли обидві сторони впевнені, що “ми миролюбні – вони агресивні”, кожна може звертатись до іншої таким способом, який провокує підтвердження цих очікувань.

Висновки

1. Інтерактивна (англ. *interaction* – взаємодія) сторона спілкування – це та його сторона, яка фіксує не тільки обмін інформацією, але й організацію сумісних дій, що дозволяє реалізувати деяку загальну для партнерів ціль.

В соціальній психології існують різні концепції пояснення соціальної взаємодії. В зарубіжній науці найбільш поширеними є “теорії соціальної дії”, які описують структуру взаємодії. Вітчизняна соціальна психологія розглядає взаємодію через призму активності, діяльності особистості.

2. Загальноприйнятим в соціальній психології є дослідження взаємодії у двох аспектах. Перший аспект – це розглядання взаємодії як контакту двох або більше осіб, в результаті якого відбуваються взаємні зміни їх поведінки, діяльності, стосунків, установок. Існують різні види контактів: просторові, контакти зацікавленості, контакти обміну.

Другий аспект – це розглядання взаємодії як організації діяльності. В цьому аспекті взаємодія розглядається як такий процес, в якому відбувається взаємне зумовлювання індивідуальних дій, які пов’язані циклічною залежністю. Соціальна взаємодія як організація діяльності між людьми складається з таких елементів: діюча особа, потреба в активізації поведінки, ціль діяльності, метод діяльності, інша діюча особа, на яку спрямована дія, результат діяльності.

3. З точки зору інтеракціонізму взаємодія може бути зрозумілою лише в контексті її соціальної ситуації. Саме соціальна ситуація як стійкий, історично сформований фрагмент соціального життя задає партнерам стиль поведінки, сприйняття себе й один одного. На думку інтеракціоністів, людина осягає світ через символічні значення. Опоередкованість взаємодії символами та їх інтерпретацією складає основну особливість людського спілкування. Ця ідея найбільш розвинена у “символічному інтеракціонізмі”, який пов’язано з ім’ям Д.Г. Міда.

4. Дослідження взаємодії з точки зору регулювання дій учасників через їх позиції, а також врахування характеру ситуацій і стилю взаємодії представлено в концепції Е. Берна “транзактний аналіз”. Взаємодія буде ефективною, якщо транзакції (одиниця спілкування, яка визначається позицією особистості, ситуацією і стратегією) співпадають. Кожна ситуація диктує свій стиль поведінки і дії, в кожному з

них людина по-різному “подає” себе, а якщо ця самоподача не є адекватною, то спілкування може перерватись. Якщо стиль сформовано на якійсь конкретній ситуації, а потім його механічно перенесено на іншу ситуацію, то, звичайно, успіх не може бути гарантовано.

5. Розрізняють два основних типи взаємодії: співробітництво і суперництво (конкуренція). Співробітництво передбачає взаємопов’язані дії індивідів, що спрямовані на досягнення загальних цілей зі взаємною вигодою для взаємодіючих сторін. Взаємодія на основі суперництва включає в себе спроби відсторонення, випередження або придушення суперника, який прагне до ідентичних цілей. Ці два типи взаємодій є полярними, супроводжуються протилежними почуттями, установками і орієнтаціями у взаємодіючих індивідів.

Конфлікт – це відкрите протистояння між членами взаємодії, яке виникає внаслідок взаємовиключних інтересів і позицій. Соціально-психологічний конфлікт з точки зору його структури включає: “об’єктивну конфліктну ситуацію”, “сторони конфлікту”, об’єкт конфлікту, “суб’єктивний образ конфліктної ситуації”.

7. Існує два типи конфліктів: конструктивний і деструктивний. Деструктивний конфлікт переводить причини, що створили перешкоду у взаємодії, на “особистості”. Конструктивний конфлікт виникає тоді, коли зіткнення стосується не особистісної несумісності, а виявлення різних точок зору на якусь проблему і способи її вирішення. В цьому випадку конфлікт сприяє формуванню більш глибокого розуміння проблеми і сприяє становленню кооперативної взаємодії.

8. Однією з причин конфліктів є соціальні дилеми, які полягають в тім, що індивідуально вигідні стратегії поведінки ведуть до колективного програшу. Для аналізу соціальних дилем в соціальній психології використовуються лабораторні ігри. Показуючи, яким чином позитивно мислячі люди попадають в пастку взаємно деструктивних стратегій поведінки, вони одночасно демонструють парадокси людського життя, які підпадають під розряд “соціальних дилем”. Найбільш відомими є лабораторні ігри, що отримали назву “дилема в’язня” і “трагедія громадських вигонів”.

В соціальній психології розробляються техніки вирішення соціальних дилем. Зокрема, виявлено декілька способів забезпечення співробітництва: регулювання, зменшення розмірів групи, комунікація.

Основні терміни та поняття

Взаємодія, інтеракція, соціальна взаємодія, діяльність, дія, вчинок, активність, комунікація, контакт, просторовий контакт, контакт зацікавленості, мотив, інтерес, контакт обміну, механізм взаємодії, потреба, ситуація, мотивація, інтеракціонізм, символічний інтеракціонізм, “дзеркальне “Я”, транзактний аналіз, транзакції, транзактний стимул, транзактна реакція, додаткова транзакція, перехресна транзакція, кооперація, співробітництво, конкуренція, узгодженість, конфлікт, енергія сукупного суб’єкта взаємодії, об’єктивна конфліктна ситуація, інцидент, сторони конфлікту, об’єкт конфлікту, суб’єктивний образ конфліктної ситуації, стадії розвитку конфлікту, розв’язання конфлікту, деструктивний конфлікт, конструктивний конфлікт, соціальні дилеми, “дилема в’язня”, “трагедія громадських вигонів”, гра “Гайки”.

Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Співвіднесіть поняття “інтеракція”, “взаємодія”, “соціальна взаємодія”, “дія”, “діяльність”, “активність”, “комунікація”.
2. Чи згодні Ви з визначенням соціальної взаємодії М. Вебером як раціональної і орієнтованої на інших діяльності? Аргументуйте свою відповідь.
3. Який внесок зроблено системно-структурною теорією Т. Парсонса у дослідження проблеми взаємодіяльності?
4. Покажіть, як можна застосувати схему Р. Бейлза в практиці роботи психолога.
5. Яке місце у взаємодії займає контакт? Які види контактів вам відомі? Як ви розумієте термін “публічний ефект”?
6. Дайте визначення взаємодії як організації діяльності. З яких елементів складається взаємодія як організація діяльності?
7. Розкрийте механізм соціальної взаємодії. Покажіть в ньому значення потреби і мотивації індивіда.
8. Дайте характеристику інтраакціоністському напрямку в психології. Яке місце в ньому посідає “символічний інтеракціонізм”?
9. Дайте оцінку “символічному інтеракціонізму” з точки зору його місця і значення в сучасній соціально-психологічній науці.

10. В якому аспекті досліджується взаємодія в транзактному аналізі? Розкрийте зміст цієї концепції.
11. Як ви розумієте позиції “Дитини”, “Родителя” і “Дорослого”, які визначено в концепції Е. Берна? Дайте оцінку стратегіям поведінки людини з точки зору цих позицій.
12. Назвіть основні типи взаємодій з точки зору дихотомічного підходу.
13. Охарактеризуйте основні ознаки кооперації. Як ви розумієте поняття “енергія сукупного суб’єкту”?
14. Дайте визначення соціально-психологічному конфлікту. Чи кожна об’єктивна суперечність перетворюється в конфлікт?
15. Назвіть основні структурні компоненти конфлікту. Яке значення в ньому має формування суб’єктивного образу конфліктної ситуації?
16. Які викривлення об’єктивної ситуації конфлікту можливі у його суб’єктивному образі? Покажіть значення розкриття цих викривлень для профілактики конфліктів.
17. Назвіть стадії розвитку конфлікту. Розкрийте їх зміст.
18. Які відомі вам можливості розв’язання конфлікту? Якому способу його розв’язання ви надаєте перевагу: через зняття інциденту чи через конфронтацію до співробітництва?
19. Дайте характеристику конструктивних і деструктивних конфліктів.
20. Чи згодні ви з висловлюванням Д. Мейерса, що організації, в яких немає конфліктів, очевидно, приречені на згасання? Аргументуйте свою відповідь.
21. Що таке соціальні дилеми? Наведіть приклади.
22. Яке значення мають лабораторні ігри з соціальних дилем для практики розв’язання конфліктів?
23. Розкрийте зміст лабораторної гри “дилема в’язня”. Які ігри такого типу вам відомі?
24. Покажіть, яку загальну сторону парадоксів людського життя розкривають “трагедія громадських вигонів” і гра Д. Едні “Гайки”
25. Які можливі вирішення соціальних дилем пропонуються соціальними психологами? Чому соціальні дилеми важко вирішуються у великих спільнотах?

Література

1. Абельс Х. Интеракция, идентификация, презентация (введение в интерпретативную социологию). – СПб, 1999.
2. Абрамова Г.С. Введение в практическую психологию. – Екатеринбург: Деловая книга. – М.: Изд. Центр «Академия», 1996. – 224 с.
3. Авдеев В.В. Психотехнология решения проблемных ситуаций. – М.: Феникс, 1992. – 128 с.
4. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие. Социально-психологические проблемы. – М.: Изд-во МГУ, 1990. – 240 с.
5. Американская социологическая мысль: Тексты. – М.: МГУ, 1994. – 496 с.
6. Аникеева Н.П. Психологический климат в коллективе. – М.: Просвещение, 1989. – 224 с.
7. Аронсон Э. Общественное животное. – М., 1998.
8. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб: Еврознак, 2002. – 560 с.
9. Берн Э. Трансакционный анализ в психотерапии: Пер. с англ. – СПб: Изд-во «Братство», 1992.
10. Бандура А., Уолтер Р. Подростковая агрессия (изучение влияния воспитания и семейных отношений). – М., 2000.
11. Перспективы социальной психологии: Пер. с англ. – М.: ЭКСМ-Пресс, 2001. – 688 с.
12. Парыгин Б.Д. Социальная психология. – СПб, 1999.
13. Пірен М.І. Деонтологія конфліктів та управління. – К., 2001.
14. Шибутани Т. Социальная психология. – М.: Прогресс. – 196 с.
15. Шихирев П.Н. Современная социальная психология в Западной Европе. – М.: Наука, 1986. – 175 с.
16. Шихирев П. Современная социальная психология. – М.: ИП РАМ, 2000. – 448 с.

Глава 19.

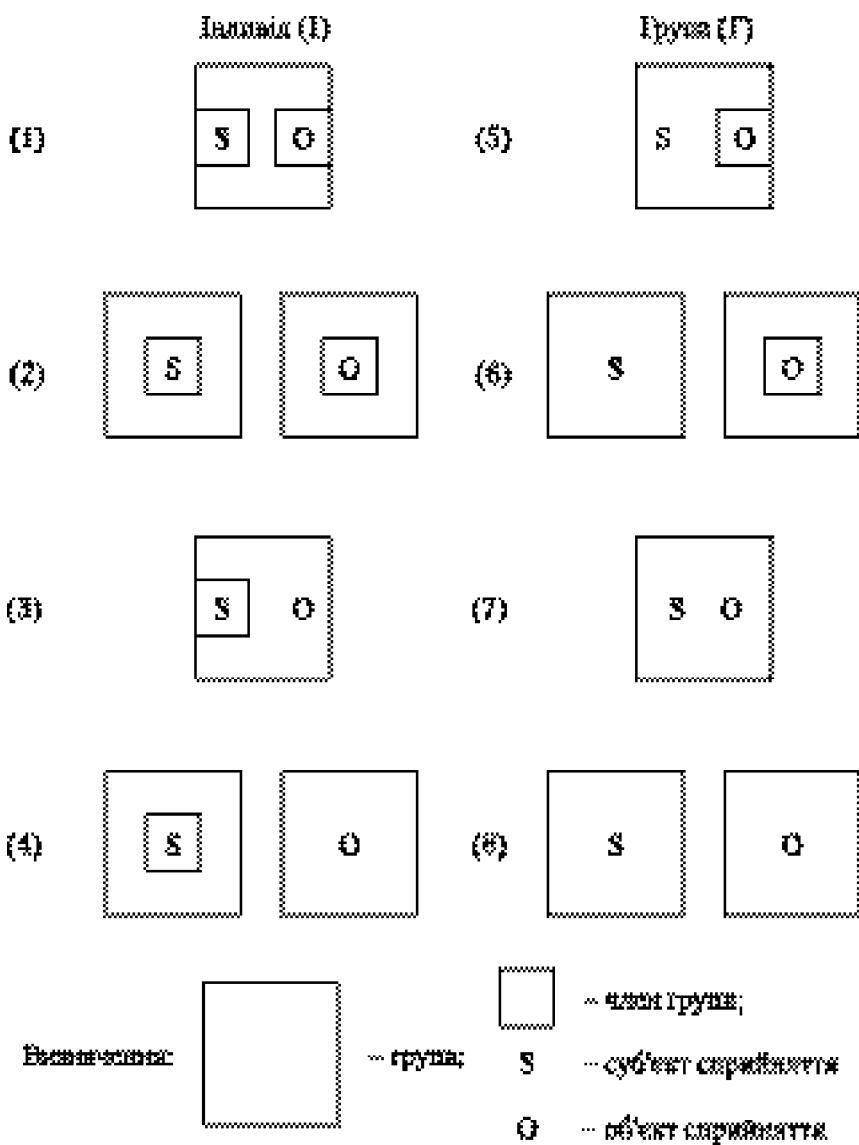
Перцептивна сторона спілкування

Виникнення і успішний розвиток міжособистісного спілкування можливе лише в тому випадку, якщо між його учасниками існує взаєморозуміння. Те, якою мірою люди відображають почуття і риси один одного, сприймають і розуміють інших, а через них і самих себе, здебільшого визначає і сам процес спілкування, і стосунки, які створюються між партнерами, і способи взаємодії. Процес розуміння і пізнання людиною іншого в ході спілкування є обов'язковою складовою спілкування. Умовно цей процес може бути названо перцептивною стороною спілкування.

Поняття соціальної перцепції

Поняття “соціальна перцепція” вперше було введено американським соціальним психологом Дж. Брунером в 1947 р. для визначення так званого “нового погляду” на сприйняття. Цей новий погляд полягав спочатку в тім, що під соціальною перцепцією розумілась соціальна детермінація перцептивних процесів. Далі дослідники, зокрема соціальні психологи, надали йому інший смисл: соціальною перцепцією стали називати процес сприйняття так званих “соціальних об’єктів”, під якими розумілись інші люди, соціальні групи, великі соціальні спільноти. Саме в цьому визначенні цей термін закріпився в соціальній психології. Отже, близькість поняття “соціальна перцепція” до загальнопсихологічного “перцепція” обмежується тільки звучанням, а також тим, що обидва вони мають відношення до механізмів і феноменів сприйняття людиною різних явищ. На цьому їх схожість і вичерпується.

Перцепція в загальнопсихологічному розумінні – це елемент цілісного процесу пізнання і суб’єктивного осмислення світу. Поняття ***“соціальна перцепція”*** відображає складний процес пізнання і розуміння людьми один одного, воно включає в себе все те, що в загальнопсихологічному плані визначається різними термінами і вивчається окремо. Соціальна перцепція – одне з найбільш складних і



Мал. Варіанти соціально-перцептивних процесів

важливих понять соціальної психології, воно є одним із найзначніших внесків соціальної психології в сучасну психологію людини.

В рамках традиції дослідження соціальної перцепції практично надано весь спектр проблем, які потім стали в ній розроблятися. Особливо активно проблеми соціальної перцепції розроблялись в 70-ті роки, хоча проблематика існувала з перших років виділення соціальної психології в самостійну науку, але не під цією назвою.

Процеси соціальної перцепції включають не тільки сприйняття людини людиною, вони включають також власне процес сприйняття спостережної поведінки, її інтерпретацію в термінах причин поведінки і очікуваних наслідків поведінки, що сприймається; емоційну оцінку, побудову стратегії власної поведінки. Соціальна перцепція в повному обсягу представлена Г.М. Андреевою у схемі варіантів соціально-перцептивних процесів (див. мал.).

Ця схема включає різні варіанти не тільки об'єкта, але й суб'єкта сприйняття. Коли суб'єктом сприйняття виступає індивід, то він може сприймати іншого індивіда, який належить до своєї групи (1); іншого індивіда, який належить до "чужої" групи (2); свою власну групу (3); "чужу" групу (4). Якщо навіть не включати в перелік великі соціальні спільноти, які також можуть сприйматися, то і в цьому випадку виходить чотири різних процеси, кожен з яких має свої специфічні особливості. Ще складніша картина у випадку, коли в якості суб'єкта сприйняття інтерпретується не тільки окремий індивід, але й група. Тоді до складного переліку процесів соціальної перцепції ще додається: сприйняття групою свого власного члена (5); сприйняття групою представника іншої групи (6); сприйняття групою самої себе (7); нарешті, сприйняття групою іншої групи (8).

Отже, соціальна перцепція – складне, багатогранне явище, яке не вкладається в традиційні рамки вивчення перцептивних процесів. Це видно хоча б з того, що термін **"сприйняття" в загальній і соціальній психології вживається в різних значеннях**. Цю різницю можна бачити за такими параметрами.

1. На рівні описання **предмета** дослідження. В загальній психології предметна область дослідження сприйняття має досить чіткі межі. Історія дослідження сприйняття в загальній психо-

логії починалась з “розведення” різних пізнавальних процесів, з вичленення сприйняття як одного з них, і лише потім було усвідомлено їх глибокий зв’язок між собою.

В соціальній психології вивчення соціальної перцепції розпочиналось в рамках когнітивної традиції, а тому з самого початку акцент здебільшого робився на когнітивні процеси в сукупності: вони розглядались як єдине, недиференційоване ціле, соціальна перцепція серед них не була ясно вичлененою, сам термін часто вживався для означення всієї сфери когнітивних процесів. Крім цього, галузь соціальної перцепції включала в себе не тільки всі когнітивні процеси, але й сфери, що мають в системі загальнопсихологічного знання свій особливий статус: мотивацію, емоції, особистість. В загальній психології, навіть за умови взаємозумовленості всіх цих сфер, їх якісна специфіка очевидна. В соціальній перцепції когнітивні, мотиваційні, емоційні аспекти менше відособлені: вони виступають як невід’ємна змістовна характеристика будь-якого соціально-перцептивного процесу.

2. Друга відмінність виявляється при характеристиці **структури** перцептивного процесу. В ній можна виділити чотири складових: суб’єкт сприйняття, об’єкт сприйняття, власне процес сприйняття і результат цього процесу – образ. В загальній психології здебільшого вивчаються процесуальні характеристики, а аналіз суб’єкта і об’єкта сприйняття представлено лише в тій мірі, в якій це необхідно для вивчення процесу, тобто процес вивчення перцепції закінчується створенням образу, який далі не досліджується (наприклад, смислова його сторона).

В соціальній психології, навпаки, акцент зроблено на аналізі характеристик суб’єкта і об’єкта сприйняття. Психічні процеси розглядаються тільки як умова побудови образу, фоном досліджень соціальної перцепції є образ як елемент структури перцептивного процесу. Зокрема, О.М. Леонтьєв розглядав образ сприйняття як “орієнтовну основу поведінки”. Образ як “результат” соціально-перцептивного процесу функціонує далі у всій системі взаємовідносин людей. “Образи” іншої людини відіграють важливу роль у спілкуванні, інколи навіть більшу, ніж самі об’єкти спілкування. У сприйнятті складних соціальних об’єктів перцептивна задача полягає в тім, щоб дати одночасно оцінку і об’єктивно, і суб’єктивно значущих характеристик цих об’єктів.

3. Третя відмінність підходів загальної і соціальної психології до проблем перцепції стосується **детермінант** перцептивного процесу.

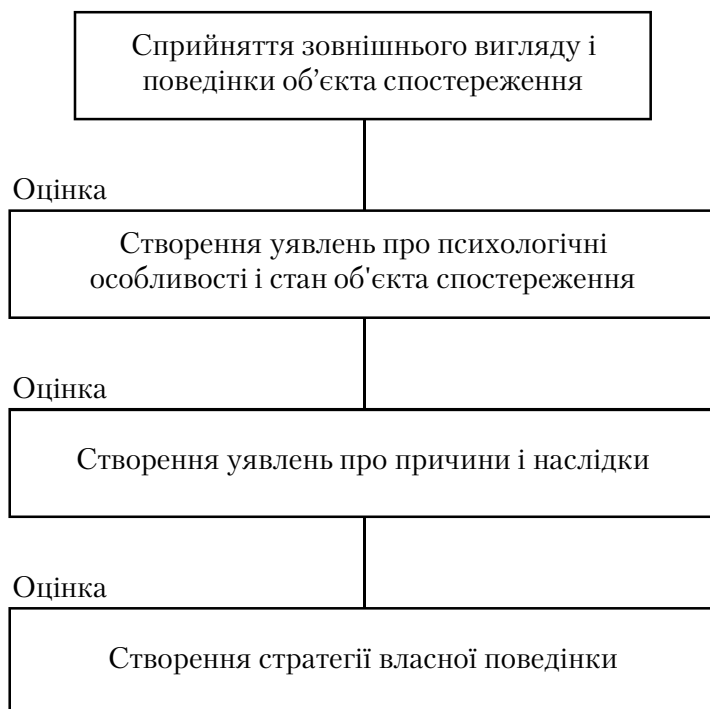
В загальній психології культурно-історична (соціальна) зумовленість перцептивних та інших психологічних процесів виступає як методологічний принцип. В соціальній психології процес детермінації досліджується більш детально: сама діяльність як детермінант перцептивного процесу визначена в її конкретній формі – “сумісна групова діяльність”. Виявлені також параметри діяльності, які детермінують процес сприйняття (рівень її розвитку: тіснота кооперативних зв’язків, її успішність або неуспішність та ін.). Також більш детально досліджені конкретні параметри сприйняття, на які впливає сумісна діяльність (повнота і точність сприйняття, його динаміка, змістовні характеристики, як, наприклад, “набір” якостей іншої людини, які сприймаються суб’єктом сприйняття). Тому для соціально-психологічних досліджень перцептивних процесів є більш важливим, ніж в загальній психології, вивчення їх в умовах реальної соціальної групи.

Названі відмінності в розумінні перцепції в загальній та соціальній психології свідчать, що в останній сприйняття більшою мірою включено в спектр інших пізнавальних процесів, а також більш безпосередньо пов’язано з широким колом “чисто” соціальних проблем. В соціально-психологічній літературі висловлюються думки щодо пошуків більш точного поняття для характеристики процесу сприйняття людини людиною. Мета цього пошуку полягає в тім, щоб включити в процес сприйняття іншої людини в більш повному обсязі деякі інші когнітивні процеси, а саме – в цілому процес пізнання іншої людини. У вітчизняній літературі, наприклад, в дослідженнях О. Бодальова часто як синонім “сприйняття іншої людини” вживається вираз “пізнання іншої людини”. Це більш широке розуміння терміна зумовлено дослідженнями специфічних рис сприйняття соціальних об’єктів, до яких відноситься сприйняття не тільки фізичних характеристик об’єкта, але й поведінкових його характеристик, формування уявлень про його наміри, думки, емоції, здібності, установки та ін. Крім того, в зміст цього поняття включається формування уявлень про ті відношення, які пов’язують суб’єкт і об’єкт сприйняття.

Брунер висловив думку про те, що у сприйнятті соціальних об'єктів особливо велике значення мають ряд додаткових факторів, які не відіграють суттєвої ролі у перцептивних процесах взагалі. Так, наприклад, така характерна риса, як селективність сприйняття тут виявляється дуже своєрідно, оскільки в процес селекції включено значимість цілей суб'єкта, який пізнає, його минулий досвід. Нові враження про об'єкт сприймаються, категоризуються на основі схожості з минулими враженнями. Активна участь суб'єкта сприйняття у транзакціях передбачає роль очікувань, намірів, побажань як специфічних детермінант перцептивної ситуації. Врахування всіх цих обставин є дуже важливим, коли пізнання іншої людини розглядається як складова частина процесу спілкування, як основа не тільки для розуміння партнера, але й для встановлення з ним узгоджених дій.

В загальному розумінні соціальна перцепція – це багатofункціональний психологічний процес сприйняття іншої людини, її зовнішніх ознак, співвіднесення їх з її особистісними характеристиками і інтерпретація та прогнозування на цій основі її вчинків. Дослідження процесу соціальної перцепції включає характеристику суб'єкта і об'єкта сприйняття, вивчення механізмів процесу міжособистісної перцепції, а також ефектів, що супроводжують цей процес. У об'єкта сприйняття доступними для спостереження є лише зовнішні ознаки, серед яких найбільш інформативні зовнішній вигляд (фізичні дані, одяг) і поведінкові (дії, експресивні реакції). Сприймаючи ці ознаки, спостерігач (суб'єкт сприйняття) оцінює їх і робить деякі висновки (іноді неусвідомлено) про внутрішні психологічні властивості партнера. На основі цього він сформує певне ставлення до об'єкта сприйняття. Це ставлення здебільшого є емоційним (подобається – не подобається). На основі тих властивостей, які передбачено спостерігачем у об'єкта спостереження, суб'єкт робить певні висновки відносно того, якої поведінки можна очікувати від об'єкта спостереження і, спираючись на ці висновки, створює власну стратегію поведінки по відношенню до об'єкта сприйняття.

Описаний процес соціальної перцепції М.Р. Бітянова представила у такій схемі.



Об'єкт соціальної перцепції

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

В момент сприйняття людина, яка спостерігається, є для суб'єкта спостереження деякою сукупністю соціально значимих ознак, завдяки яким в певній культурі традиційно транслюються психологічні властивості і стани. Ці ознаки, які інколи називають „пер-

цептивними гачками”, є для даної людини певним соціальним шифром. Сприйняття зовнішнього вигляду людини, вираз її емоцій викликає у відповідь емоційні переживання і реакції у людей. Вміння читати виразні рухи передбачає тонке розуміння всіх відтінків і нюансів у виразі обличчя, жести, пози і рухів тіла іншої людини. Розпізнати індивідуально-психологічні особливості особистості можна по міміці, пантоміміці, по фізіологічним реакціям, що супроводжують емоції – судинним, дихальним, секреторним; по особливостям побудови тіла, рисах обличчя, рисункам кисті рук, пальців та інших природно-біологічних ознаках.

Вивчення і систематизація даних про характерні відмінності зовнішнього вигляду людей і особистості, їх виразних рухів має довгу історію. Ще з давнини, наприклад, певному типу побудови тіла приписувались різні моральні і психологічні особливості. На основі цього вченими було створено досить багато типологій, основаних на особливостях тілобудови людини. Найбільш систематизовано одна з таких типологій представлена в „Трактаті про людську фізіономію” Ежена Ледо (1815), в якому описано п’ять основних типів тілобудови і дано їх психологічні характеристики. В основі цієї типології лежить твердження, що будова тіла людини відповідає, в основному, п’яти геометричним фігурам: чотирикутнику, колу, овалу, трикутнику, конусу. На думку Е. Ледо, кожен тип включає в себе приховані здібності, інстинкти і емоції, які приводяться у дію або залишаються у бездіяльності в залежності від розвитку особистості, її життєвого шляху. Так, невідповідність між типом і темпераментом породжує внутрішні конфлікти, через що з’являються суперечності в почуттях, побажаннях, вчинках, що виявляється у чудернацтвах характеру.

Фізіогноміка, френологія, хіромантія, астрологія, графологія – це галузі знань, які намагались за зовнішніми ознаками тих або інших частин тіла, виразними рухами та іншими особливостями поведінки людини виявити її психологічну сутність.

Фізіогноміка розробляла систему відповідності між рисами обличчя людини і властивостями її характеру, здібностями і талантами. Фізіогноміка виникла в стародавні часи. Засновником її вважають Піфагора, нею займався Аристотель. Багато емпіричного матеріалу міститься в „Поучіннях оратору” Квінтіліана (I в.).

Відомою є книга швейцарського автора І.К. Лафатера „Фізіогномічні моменти” (1777 р.). Австрійський лікар Ф.Й. Галь створив френологію – теорію, в якій намагався систематизувати і розвинути далі знання про зв’язок психічних особливостей людини з зовнішньою формою її черепа. Результати вивчення різних виразних рухів знайшли відображення в роботах Ч. Дарвіна („Про вираження відчуття”, 1872), В. Бехтерева („Об’єктивна психологія”, 1910), які стверджували, що психологія повинна вивчати не тільки явища свідомості і безсвідомого, але й зовнішні вияви в діяльності людини, оскільки вони є вираженням її психіки.

В глибині тисячоліть криються джерела хіромантії – учіння про зв’язок будови кисті руки, форми пальців, опуклостей і западин, ліній і борозенок на долоні з внутрішньою сутністю людини, її минулим і майбутнім. Хіромантію знали у стародавньому Китаї та Індії, а також у Греції і Римі задовго до нашої ери. Не менш стародавню історію мають астрологія, яка розробляла планетарну і зодіакальну типологію людини, а також графологія, яка шукала закономірні зв’язки між почерком і характером індивіда. Дослідження зв’язку між зовнішніми ознаками людини і її психологічними характеристиками в історії розвитку знань здійснювались двома напрямками: перший напрямок ставив своєю метою на основі зовнішніх ознак виявити психологічну сутність, другий – на основі внутрішніх властивостей (зокрема психологічних) виділити типи особистості, які відрізняються зовнішніми ознаками.

На рубежі XIX і XX ст. під впливом антропологів, які звернули увагу на відмінності у будові тіла, а також психіатрів, що побачили індивідуальні відмінності у схильностях до психічних захворювань, концепція зв’язку між тілобудовою і типологічними особливостями людини отримала подальший розвиток, зокрема у французького лікаря Клода Сіго, який в залежності від переважання в організмі однієї з основних систем (дихальної, травневої, мускульної або мозкової) виділив відповідні їм будови тіла. Ці погляди здійснили суттєвий вплив на формування сучасних **конституціональних теорій**, які отримали поширення в психології індивідуальних відмінностей.

Найбільш відомими з цих теорій є типологія німецького психолога і психіатра **Ернеста Кречмера** (1888-1964), гіпотеза якого про співвідношення психічних властивостей людини з конституцією її організму, дала поштовх новим дослідженням проблеми зв'язку між соматичною будовою і психічним складом особистості. Е. Кречмером було розроблено типологію тілобудови, що включала астенічний, пікнічний і атлетичний типи. Окрім класифікації типів тілобудови за Е. Кречмером, існує класифікація У. Шелдона, який визначив такі основні типи тілобудови (соматипи): ендоморфний тип, мезоморфний тип, екторморфний тип. Дослідження, початі Б.Г. Ананьєвим і продовжені М. Обозовим, дозволили уточнити типологію Е. Кречмера і У. Шелдона на основі сучасних психологічних даних. Так, було встановлено, що працездатність, мобільність, ригідність поведінки здебільше залежить від типу тілобудови. Дослідження, проведені В.І. Куліковим, теж підтверджують наявність полярних типів особистості, які мають певні морфологічні і психологічні особливості. Ці типи описуються ним в його роботі „Індивідуальний тест”, „Словесний портрет” (1988).

В типологіях, які виділяються вказаними авторами, ясно прослідковується виділення трикомпонентної структури людської поведінки, в якій виявляється психіка. Ця структура включає в себе когнітивний (пізнавальний, мислительний), афективний (чуттєвий, емоційний) і практичний, або конативний (перетворюючий, сенсорний) компоненти. В людській поведінці завжди є присутнім всі три компоненти, однак один з них, як правило, домінує. Аналізуючи співвідношення цих компонентів, М. Обозов виділив три типи особистостей в залежності від домінування одного з компонентів структури особистості: „мислитель”, „співбесідник”, „практик”.

Крім морфологічних і гуморальних типологій людини, що стосуються, в основному, різних характеристик типу темпераменту, існують ще так звані функціональні типології, в основі яких лежать відмінності основних психологічних функцій або властивостей (мислення, емоцій, волі, відчуття, інтуїції, здібностей і т.ін.). До числа функціональних типологій належать специфічні людські типи І.П. Павлова, класифі-

кація особистостей О.Ф. Лазурського, психологічні типи К.Г. Юнга, акцентуйовані особистості К. Леонгарда та ін.

Кожен з виділених в наведених класифікаціях типів особистості можна фіксувати також і на основі морфологічних ознак. Класифікацію психологічних типів К. Юнга було покладено в основу соціоніки. У візуальному плані, за даними соціоніків, раціональність–ірраціональність краще спостерігається в профілі обличчя. Раціональні профілі більш різко окреслені, більш кутисті, виділяються окремими деталями або їх сукупністю (лінія носа, носо-губної зморшки, підборіддя, надбрівних дуг і т.ін.); „ірраціональні” – мають більш м'які і плавні лінії профілю обличчя. Інтуїтивні типи, як правило, мають високий лоб, слабо окреслене, або невелике трикутне підборіддя; їх обличчя нагадує скоріше овал, ніж круг. Сенсорні типи – круглолиці, підборіддя пружне, а лоб, якщо і високий, то скошений назад. Мислительний і емоційний типи розрізняються за активністю верхньої і нижньої частин обличчя. Перший маніпулює більше верхньою частиною (наморщує лоб, розкриває і щурить очі), а другий – нижньою (посмішка, зуби, щоки). Мислительні типи більш „кісткати”, у емоційних – переважає брюшина і низ грудної клітини, у сенсорних – м'язова маса тіла (кращі культуристи, штангісти, борці, як правило, відносяться до сенсорного типу). Інтуїтивні типи мають серед всіх інших найбільш довгі ноги. Їм також морфологічно більш властиві довгі пальці рук і довга шия.

Знання зовнішніх ознак людини, їх зв'язку з іншими особливостями особистості дуже необхідно психологу, взагалі кожному спеціалісту, діяльність якого пов'язана зі спілкуванням з людьми. Розпізнавання індивідуально-психологічних особливостей особистості шляхом безпосереднього візуального сприйняття, як уже зазначалось, має велике значення в невербальній комунікації. Тому не дивно, що і сучасна наука виявляє неабиякий інтерес до досліджень „мови тіла”. Тільки в останній час вийшло майже одночасно декілька крупних робіт різних спеціалістів в галузі невербальної комунікації, серед яких широко відомі книги Д. Ньюренберга, Г. Валеро, А. Штангля, А. Піза та інші.

Візуальна психодіагностика

На основі використання досліджень сучасної психології з різних типологій і класифікацій, заснованих на виявленні і систематизації характерних зовнішніх відмінностей людей, а також результатів етнічних, антропологічних і лінгвістичних досліджень, основних положень загальної і диференціальної психології, психологами створена ***візуальна психодіагностика*** як система практичних знань і технік пізнання людей за їх зовнішніми ознаками. Візуальна психодіагностика досліджує всі зовнішні виявлення вигляду і поведінки людини з метою вивчення її особистісного змісту. Візуальна психодіагностика (термін введено українським психологом Г.В. Щекіним у 1989 р.) є суцільно пикладним знанням, яке особливо потрібно спеціалістам, що працюють з людьми, для діагностики їх особистісних, індивідуально-типових і професійно важливих якостей.

З візуальної психології вийшло ряд робіт, написаних Г.В. Щекіним, які мають своїм призначенням задоволення потреб спеціалістів кадрових і соціально-психологічних служб у знаннях для розробок методик підбору, підготовки і раціонального використання персоналу в різних галузях виробничої і невиробничої сфери суспільного життя. Практична спрямованість і відносна доступність візуальної психодіагностики, необхідність широкого втілення прикладної психології в різні галузі суспільної діяльності передбачає можливість проведення окремих обстежень особами без спеціальної психологічної підготовки: педагогами, лікарями, керівниками різних рівнів, спеціалістами по роботі з персоналом та ін. В зв'язку із застосуванням технік візуальної психодіагностики виникає проблема точності міжособистісної перцепції. З цього приводу В.Г. Щекін зазначає, що правильна діагностика, яка спирається на наукову інтерпретацію даних обстеження, результати комплексного вивчення людини в рамках особистісного підходу, глибокий аналіз змісту отриманих в діагностичному обстеженні відомостей можуть бути забезпеченими тільки висококваліфікованими спеціалістами, які мають знання в галузі теоретичної психодіагностики, психометрії, теорії психологічних вимірювань, варіаційної статистики. Застосування тестів, експертних оцінок не є методиками прямої реєстрації чисельних якостей особистості іншої людини, вони не зніма-

ють основного недоліку – відсутності можливості перевірити точність сприйняття людини через пряме співставлення з даними об'єктивних методик. Це змушує шукати інші підходи до самої проблеми і шляхів її вирішення. Один з них – осмислення сукупності „перешкод”, які стоять на шляху міжособистісної перцепції. Однією з перешкод є надзвичайна розповсюдженість різних „ходячих уявлень” відносно зв'язку фізичних характеристик людини і її психологічних особливостей. Довільні уявлення про зв'язок різних характеристик людини отримали назву „ілюзорних кореляцій”. Ці ілюзорні кореляції є своєрідними стереотипами, які виникають на основі спрощених уявлень про взаємозв'язок між зовнішніми ознаками людини та її особистісними особливостями. Стереотипи виникають в результаті уявлень, побудованих на уривках знань з психологічних концепцій фізіогноміки, типології особистостей та інших теорій про зовнішні вияви особливостей людини, які функціонують в побутовій свідомості людей у викривленому вигляді. О.О. Бодальов отримав в цьому відношенні цікаві дані: з 72 опитаних ним людей відносно того, як вони сприймають зовнішні риси інших людей, 9 відповіли, що квадратне підборіддя – ознака сильної волі, 17 – що високий лоб – ознака розуму, 3 – ототожнюють жорстке волосся з непокірним характером, 16 – повноту – з доброзичливістю, для двох товсті губи – символ сексуальності, для п'яти малий зріст – свідчення владності, для однієї людини близько посажені очі означають запальність, а для п'яти інших врода – ознака дурості.

Дуже давно в соціальній психології з'явилась ідея знайти різні засоби розвитку перцептивних здатностей у людей. Не дивлячись на те, що питання про можливість навчати людину мистецтву більш точного сприйняття іншої людини є дискусійним, все ж таки зусилля з цього приводу здійснюються. Вони пов'язані з використанням для цих цілей соціально-психологічного тренінгу. Поряд з тим, що тренінг застосовується для навчання мистецтву спілкування загалом, його спеціальні прийоми орієнтовано на підвищення перцептивної компетентності, тобто точності сприйняття. У вітчизняній психології перші такі тренінги розроблено Л.А. Петровською (1989). Осмислення проблеми точності міжособистісної перцепції пов'язано з урахуванням особливостей суб'єкта перцептивних відносин. В перцептивний процес включено мінімум дві людини і кожна з них є активним суб'єктом.

Суб'єкт соціальної перцепції

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

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

Формування першого враження про людину

Найбільш розробленою галуззю соціальної перцепції є дослідження, пов'язані з **формуванням першого враження про людину**. Якщо в процесі тривалого спілкування відносини між людьми стають індивідуальними, які важко якось схематизувати, то на перших етапах спілкування значну роль відіграють різні узагальнені схеми, стереотипи сприйняття вчинків і почуттів іншої людини. В цій ситуації об'єкт сприймається як носій певної ролі, це, так би мовити, ситуація рольової взаємодії. В цій ситуації, як правило, ставиться задача наділення об'єкта певними ознаками, на основі яких може бути побудовано первинний контакт. Ця ситуація визначається як монологічна, об'єктна, бо інша людина сприймається крізь призму соціально сформованих рольових і міжгрупових уявлень, узагальнень. Механізми сприйняття, що релевантні такій задачі, – це схеми першого враження, стереотипізація, внутрішньогруповий фаворитизм. В ситуації формування першого враження про людину виникає ряд ефектів, які зумовлюють особливості сприйняття суб'єктом об'єкта. Це, перш за все, так званий **ефект ореолу** або “гало-ефект”. Суть його полягає в тому, що при сприйнятті незнайомої людини образ створюється не на основі безпосередньо сприйнятого, а вбудовується в деяку попередню інформацію про людину, яка оточує її певним ореолом (позитивним або негативним). Ефект ореолу виявляється у формуванні першого враження в тому випадку, коли є мінімальна попередня інформація про людину, що сприймається. Ореол виступає фільтром, через який пропускається лише обмежена кількість якостей, або позитивних, або негативних.

З цим ефектом пов'язані два інших – ефект “первинності” та “новизни”, які зумовлюють створення образу людини, що сприймається, в залежності від порядку пред'явлення інформації про неї (які якості називаються спочатку і які – потім). Ці ефекти пов'язано зі складною системою організації інформації.

В дослідженнях ефекту ореола виділяються три основних фактори виникнення оціночної помилки і, відповідно, три схе-

ми формування першого враження, які визначаються присутнім в ситуації знайомства певним фактором: перевершеності партнера, привабливості партнера і схожістю об'єкта сприйняття з суб'єктом. Перша схема – це схема соціальної перцепції в ситуації, коли суб'єкт відчуває перевершеність партнера за якимось важливим для нього параметром – розумом, зростом, матеріальним становищем та ін. Сутність помилки у сприйнятті людини, яка перевершує суб'єкта сприйняття за важливим параметром, полягає в тім, що об'єкт оцінюється їм значно вище і по всіх інших значимим параметрам. Кажучи інакше, відбувається його загальна особистісна переоцінка. Наприклад, якщо об'єкт оцінюється як розумний, то він також буде оцінюватись і як порядний, і як хороший співрозмовник і т.ін. І навпаки, якщо людина, яку суб'єкт сприймає як таку, що поступається йому в значимому параметрі, теж попадає в поле дії фактора перевершеності, він незалежно недооцінюється спостерігачем.

Друга схема пов'язана зі сприйняттям партнера як надзвичайно привабливого зовнішньо. Помилка привабливості полягає в тім, що зовнішньо приємну людину люди схильні переоцінити за іншими важливими для них психологічними і соціальними параметрами. Це було підтверджено експериментально. Соціальні психологи Бершайд і Уостер показали, що більш гарних на фотографіях людей оцінюють як більш впевнених у собі, щасливих і відвертих, а гарних жінок чоловіки схильні оцінювати більш турботливими і порядними.

Третя схема сприйняття партнера спрацьовує за умови його схожості з суб'єктом сприйняття. Помилка полягає в тім, що людей, які добре ставляться до людини або поділяють якісь важливі її ідеї, він схильний оцінювати вище і за іншими психологічними показниками. Інакше кажучи, люди, які є близькими до суб'єкта сприйняття своїми переконаннями, виявляються для нього кращими за людей, які мають протилежні погляди. На цьому феномені створено відомі техніки маніпулятивного спілкування, скажімо такі, як правило трьох “так”: зроби так, щоб людина в розмові три рази підряд відповіла на твої запитання “так” (навіть дуже прості), і ти можеш розраховувати на його більшу прихильність у вирішенні принципів питань.

Стереотипізація, ідентифікація, рефлексія

Значним ефектом міжособистісного сприйняття є **стереотипізація**, тобто побудова образу на основі уже існуючого стійкого уявлення про членів певної соціальної групи, наприклад, гендерної, етнічної. Так, яскраво виражені професійні риси носія якої-небудь професії (“всі бухгалтери – педанти”) розглядаються як риси, що властиві всім представникам даної професії і т.ін. Стереотипізація у сприйнятті людини людиною може мати два різних наслідки. З одного боку, вона спрощує процес побудови образу іншої людини, скорочує необхідний на це час. З іншого – у включенні цього механізму може відбутись зрушення в бік якої-небудь оцінки і це може створити упередженість або, навпаки, переоцінку реальних властивостей об’єкта сприйняття.

Когнітивною основою стереотипізації є селекція, обмеження, категоризація великої маси соціальної інформації, що кожної хвилини звалюється на людину. Мотиваційною основою цього механізму є оціночна поляризація на користь своєї групи, яка дає людині почуття належності і захищеності. Г. Теджфел виділяє чотири функції стереотипів: селекція соціальної інформації; створення і підтримання позитивного “Я-образу”; формування і підтримка групової ідеології, яка виправдовує і пояснює поведінку групи; створення і підтримка позитивного “ми-образу”.

Стереотипи виникають як відповідь на реальні взаємовідносини груп. Вони насичуються емоціями, які характерні для цих відносин. Стереотипізація – це механізм, він завжди є там, де відбувається соціальна взаємодія. Він не може бути хорошим або поганим. Стереотипи можуть створювати власну реальність. Вони спрямовують соціальну взаємодію в таке русло, що індивід, який сприймається стереотипно, починає своєю поведінкою підтверджувати стереотипні уявлення про себе іншої людини. Стереотип, який має здатність продовжувати нову реальність відносин та внутрішнього світу людини, що сприймається, отримав загальну назву **“стереотип очікування”**. В педагогічній психології його називають “про рокування, що самоактуалізується”, “ефект Пігмаліона”. Механізм, що забезпечує роботу цього стереотипу, закладено в сам процес со-

ціальної перцепції: суб'єкт сприйняття формує власну стратегію поведінки у відношенні до об'єкта спостереження і реалізує її. Об'єкт, будуючи власну поведінку, відштовхується від цієї стратегії, а відповідно, і від суб'єктивної думки про нього, яка склалась в голові суб'єкта спостереження. Якщо суб'єкт спостереження – авторитетна людина, об'єкт буде намагатись вписатись в ту модель поведінки, яку йому запропоновано. “Пророкування” (суб'єктивна оцінка суб'єкта спостереження) почне діяти.

Стереотип очікування є реально діючим фактором педагогічного процесу. Педагогічна професія є сприятливою щодо умов стереотипізації. Цими умовами є “пророкування вічних істин”, можливість спертись на авторитет. Одним з результатів педагогічної стереотипізації є формування в свідомості учителя образу ідеального учня. Це такий учень, який підтверджує учителя в ролі успішного педагога і робить його роботу приємною: прагне до знань, дисциплінований, слухняний. Дітей, схожих на цей ідеал, учитель сприймає не тільки як хороших учнів, але й як хороших людей, приємних у спілкуванні, порядних і розвинутих. Діти, які підходять під протилежний образ поганих учнів, сприймаються як агресивні, погані люди, є джерелами негативних емоцій педагога. А далі очікування, що формуються у учителів у відношенні до дитини, починають визначати його реальну поведінку і досягнення. Під впливом “стереотипу” очікування формується само-сприйняття дитини. Зворотний зв'язок від учителів до учня, що являє собою очікування, спрацьовує, за словами Р. Бернса як “пророкування, що самоактуалізується”. В західній соціальній психології з цього приводу було здійснено ряд експериментальних досліджень. Так, в одному з експериментів Папарді виявляв думку учителів перших класів про темпи засвоєння навичок читання у хлопчиків і дівчаток. Було виділено одну групу учителів, які вважали, що тут гендерні відмінності не мають значення, і другу групу, яка вважала, що хлопчики гірше засвоюють такі навички. Через рік було здійснено заміри, які показали, що в класах учителів першої групи відмінностей в якості читання між хлопчиками і дівчатками не було, а в класах учителів другої групи такі відмінності були.

В дослідженнях соціального психолога Гарвуда показано, що стереотип очікування може формуватися не тільки на основі ідеального образу учня або установок учителя, але й на основі імені дитини. Так, діти, ім'я яких подобалось учителеві, мали більш позитивне ставлення до себе порівняно з дітьми, імена яких не подобались учителям. Ім'я учня може впливати також на очікування учителя, які пов'язані з успіхами в навчанні даної дитини.

Стереотип очікування може виявлятися не тільки в установках і очікуваннях учителя, але й в його поведінці. В педагогічній практиці цей стереотип виявляється у відношенні до відповідей учнів. “Хороших” учнів підтримують активніше, “поганим” учням учитель з самого початку дає зрозуміти, що нічого путнього від нього не чекає. Неусвідомлюючи, учитель, щоб підтвердити свої очікування, підказує “хорошим учням” у відповідях, хоча учитель впевнений, що “витагує” саме “поганого” учня. Стереотип очікування виявляється в характерних висловлюваннях учителів на адресу “хороших” і “поганих” учнів. Стереотип очікування має позитивні наслідки, якщо учителю вдалось виробити позитивні очікування у відношенні слабких дітей. Загалом, результат впливу на учня стереотипу очікування визначається такими факторами: уявленням учителя про здібності учня; уявленням самого учня про свої можливості; значимість думки учителя для учня. Отже, можна чекати результатів в тих випадках, коли учитель, що оцінює учня, є для нього авторитетом, і коли сам учень високої думки про свої можливості; а також і в тих випадках, коли учитель дуже високої думки про здібності дитини і у самого учня немає слів для самопідтримки. Особливо сильно і згубно стереотип очікування може спрацювати в початкових класах школи.

Інша ситуація, в якій здійснюється процес соціальної перцепції, може бути визначеною як діалогічна, орієнтована на взаєморозуміння. Це ситуація міжособистісної взаємодії, яка потребує не просто категоризації особи, що сприймається і співвіднесення її з певною групою або роллю, але й розуміння, встановлення довірливих відносин в процесі спілкування або сумісної діяльності. В цій ситуації діють такі механізми: ідентифікація, емпатія, аттракція, соціальна рефлексія.

Ідентифікація, як уже зазначалось, означає ототожнення себе з іншими, здатність “стати на точку зору” іншої людини, зрозуміти її. Розрізняють два значення терміна “розуміння”. В першому значенні “розуміти” означає співчувати (емпатія) і прийняти людину такою, як вона є. Ситуація іншої людини не стільки “промірковується”, скільки “переживається”. Але в ряді ситуацій “зрозуміти людину” не означає повністю стати на її позицію. “Розуміння” – це більш когнітивний процес, ніж ідентифікація співчуття. В нього більшою мірою включені міркування, доводи, пошуки аргументів та ін. В процес соціальної перцепції включено також **рефлексію** – усвідомлення індивідом того, як він сприймається партнерами зі спілкування. Це не просто розуміння іншого, а знання того, як інший розуміє мене, своєрідний подвійний процес дзеркального відображення внутрішнього світу іншої людини, в якому є присутнім “образ” партнера. Процес соціального сприйняття потребує тут включення цілого ряду операцій, які притаманні мисленню. Традиції дослідження рефлексії в соціальній психології досить старі. Ще в кінці XIX ст. Дж. Холмс описав механізм рефлексії на прикладі дидактичного спілкування деяких Джона і Генрі, показавши, що у цьому спілкуванні фактично виявляються шість позицій: Джон, яким його створив Господь Бог; Джон, яким він бачить себе сам; Джон, яким його бачить Генрі. Відповідно, три таких самих позиції і у Генрі. Інші дослідники, зокрема Т. Ньюком і Ч. Кулі доповнили це описання ще двома позиціями: Джон, яким йому уявляється його образ в свідомості Генрі, і, відповідно, Генрі, яким йому уявляється його образ у свідомості Джона.

Зв'язок соціальної перцепції з рівнем і формуванням самосвідомості людини є прямо пропорційним, а саме, чим багатше уявлення про іншу людину, тим більш повним стає і уявлення про саму себе. Ще Л.С. Виготський підкреслював, що особистість стає для себе тим, чим вона є в собі, через те, як вона уявляється іншим. Таку ж ідею висловлював Д.Г. Мід, вводячи в аналіз взаємодії “генералізованого Іншого”. Слід зауважити, що уявлення про себе через уявлення про іншого формується обов'язково за умови, що цей “Інший” не є абстракція, а існує в конкретній соціальній діяльності. Індивід співвідносить себе з іншим не взагалі, а трансформуючи це співвіднесення в

залежності від ситуації взаємодіяльності. В ході пізнання іншої людини одночасно здійснюється декілька процесів: емоційна оцінка цього іншого, намагання зрозуміти склад його вчинків і заснована на цьому стратегія зміни її поведінки та побудова стратегії своєї власної поведінки. Однак в ці процеси включено мінімум дві людини, і кожна з них є активним суб'єктом. Отже, співставлення себе з іншим здійснюється немов би з двох сторін: кожен з партнерів уподібнює себе іншому. У побудові стратегії взаємодії кожному потрібно приймати до уваги не тільки потреби, мотиви, установки іншого, але й те, як цей інший розуміє його потреби, мотиви, установки.

Каузальна атрибуція

Ситуація, в якій відбувається соціальна перцепція, пов'язана також з аналізом причин поведінки об'єкта сприймання. Наші судження про те, що дії людей, цілих народів, націй залежать від того, як ми пояснюємо їх поведінку. В світлі власних пояснень ми можемо розцінити факт позбавлення життя деякої особи як навмисне вбивство, ненавмисне вбивство, самозахист або патріотизм. В залежності від того, як ми це проінтерпретуємо, ми можемо розцінити дружлюбне ставлення до нас як любов або як спробу здобути прихильність. Враховуючи важливу роль таких пояснень, соціальні психологи вивчають процес інтерпретації і оцінки дій інших людей. Висновки людей про те, чому люди діють певним чином, дуже важливі: вони визначають їх реакції і рішення відносно інших. Проте не тільки необхідність об'єднати зусилля штовхає людей шукати пояснень поведінки інших. В багатьох дослідженнях підкреслюється, що пізнання причини людських вчинків є стійкою людською потребою. Ця властивість тлумачення поведінки притаманна кожній людині, складає багаж її життєвської психології. У будь-якому спілкуванні люди якимось чином, навіть не ставлячи це в якості спеціального завдання, отримують уявлення про те, чому і навіщо людині дано одночасно зі сприйняттям вчинку іншої людини сприймати і його дійсну причину. У буденному житті люди часто не знають дійсних причин поведінки іншої людини або знають їх недостатньо. Тоді, в умовах дефіциту інформації, вони по-

чинають приписувати один одному причини поведінки або якісь зразки поведінки чи якісь більш загальні характеристики. Виникає ціла система способів такого приписування – **атрибуція** (від *lat. attributio* – наділяти, приписувати). Цими способами можуть бути: приписування на підставі схожості поведінки особи, яка сприймає, з якимось іншим зразком, який мав місце в минулому досвіді аналізу власних мотивів, які передбачені в аналогічній ситуації. Галузь соціальної психології, яка аналізує процеси приписування, отримала назву **каузальної атрибуції**. Каузальна атрибуція – це **своєрідна інтерпретація та оцінка людиною причин і мотивів поведінки інших на ґрунті буденного, життєвського досвіду**. Вона може стосуватись сприймання не тільки окремих людей, а й соціальних груп і самої себе. Теорії каузальної атрибуції широко представлені в західній соціальній психології.

Дослідження каузальної атрибуції направлені на вивчення прагнень пересічної людини, “людини з вулиці”, зрозуміти причину і наслідки тих подій, свідком або учасником яких вона є. Це включає інтерпретацію своєї і чужої поведінки, що і складає міжособистісне сприйняття. Якщо на перших етапах дослідження атрибуції мова йшла лише про приписування причин поведінки іншої людини, то пізніше стали вивчатись способи приписування більш широкого класу характеристик: намірів, почуттів, якостей особистості. Сам феномен приписування виникає тоді, коли у людини є дефіцит інформації про іншу людину, замінити її приходиться процесом приписування.

Сучасна теорія каузальної атрибуції базується на положеннях, розроблених Фріцом Хайдером (1958), який вважається автором цієї теорії. Теорія каузальної атрибуції намагається пояснити, яким чином люди приписують характеристики і якості іншим людям. Ця теорія стверджує, що в соціальних ситуаціях спостерігається наступна послідовність: людина спостерігає поведінку іншої людини, робить логічний висновок про наміри цієї людини, базуючись на діях, які сприймаються, і далі приписує йому якісь приховані мотиви, що узгоджуються з цією поведінкою. Ф. Хайдер проаналізував “психологію здорового глузду”, завдяки якій людина пояснює повсякденні події, і прийшов до висновку, що люди прагнуть приписати поведінку внутрішнім (наприклад, особистісним схильностям) або

зовнішнім причинам (наприклад, якісь ситуації). Учитель може поцікавитись, в чому причина поганої успішності дитини – в недостатній мотивації і здібностях (“атрибуція за схильностями”) чи фізичних і соціальних обставинах (“атрибуція за ситуацією”). Ця відмінність між внутрішніми (диспозиційними) і зовнішніми (ситуаційними) причинами часто стирається, тому що зовнішні ситуації породжують внутрішні зміни. Отже, теорія каузальної атрибуції – це теорія про те, як люди пояснюють поведінку інших, чи приписують вони причину дій внутрішнім диспозиціям людини (стійким рисам, мотивам і установками) чи зовнішнім ситуаціям. Дослідники атрибуції виявили схильність людей ігнорувати ситуаційні причини дій і їх результатів на користь диспозиційних.

Фундаментальна помилка каузальної атрибуції

Тенденцію спостерігачів недооцінювати ситуаційні і переоцінювати диспозиційні впливи на поведінку інших Лі Росс назвав фундаментальною помилкою атрибуції. Характер фундаментальної помилки описують Е. Джонс і Р. Нісбет на такому прикладі. Коли невстигаючий студент розмовляє з науковим керівником про свої проблеми, то часто можна зафіксувати їх різні думки з цього приводу. Студент, природно, посилається на обставини: здоров'я, стрес, домашні справи, втрату сенсу життя і т.ін. Науковий керівник хоче вірити в це, але в душі не погоджується, бо добре розуміє, що справа не в обставинах, а в поганих здібностях або ледарстві, неорганізованості студента. Позиції в даному випадку різні в учасника події (студент) і спостерігача (викладач). Так само помічено, що в автобіографіях великих людей, особливо політичних діячів, часто відмічається, що їх “завжди не розуміли”, вони приписували причину обставинам, хоча справа була не в них. Автори цих біографій – “учасники”, і вони апелювали не до своєї особистості, а до обставин. Читачі ж, виступаючи в якості “спостерігачів”, скоріше за все побачать в автобіографії особистість автора. Саме на таких спостереженнях і базується виділення фундаментальної помилки атрибуції, яка полягає в переоцінці особистісних і недооцінці ситуаційних причин. Л. Росс назвав це явище “зверхатрибуцією”. Він також визначив умови, що спричиняють цю помилку, а саме:

1. **“Неправдива згода”** виражається в тому, що сприймаючий приймає свою точку зору як “нормальну” і тому думає, що іншим повинна бути властивою така ж точка зору. Якщо вона інша, значить, справа в “особі” того, хто сприймає. Феномен “неправдивої згоди” виявляється не тільки в переоцінці типовості своєї поведінки, але й у переоцінці своїх почуттів і переконань. Деякі дослідники вважають, що “неправдива згода” взагалі є головною причиною, за якою люди вважають власні переконання єдино вірними.

2. **“Нерівні можливості”** відмічаються в рольовій поведінці: в певних ролях легше виявляються власні позитивні якості, і апеляція відбувається саме до них (тобто знову-таки до особистості людини, в даному випадку до її ролі, яка дає їй можливості більшою мірою виразити себе). Тут сприймаючий легко може переоцінити особистісні причини поведінки, просто не прийняв до уваги рольову позицію діючої особи.

Л. Росс продемонстрував це з допомогою такого експерименту. Він розділив групу досліджуваних на “екзаменаторів” і тих, “хто екзаменується”. Перші задавали різні питання, а другі, як могли, відповідали на них. Далі Росс попросив тих і інших досліджуваних оцінити свою поведінку. “Екзаменатори” оцінили себе і тих “хто екзаменується” досить високо, а останні приписали більшу ступінь поінформованості “екзаменаторам”, їх особистості. В даному випадку не була уточнена та обставина, що за умовами експерименту “екзаменатори” виглядали “розумніше” просто тому, що це було зумовлено їх рольовою позицією. В буденному житті цей механізм включається у приписування причин в ситуації начальник–підлеглий.

3. **“Більша довіра взагалі до фактів, ніж до суджень”**, виявляється в тім, що перший погляд завжди спрямовано на особистість. У спостерігаємому сюжеті особистість дана безпосередньо: вона – безумовний “факт”, а обставини ще потрібно “вивести”. У людей різний підхід до поведінки інших, за якими вони спостерігають зі сторони. Коли вони спостерігають дії інших, то людина попадає в центр уваги, а ситуація стає відносно прихованою. Якщо використати поняття фігури і фона, яке прийнятне в гештальтпсихології, то людина – це фігура, яка виділяється з оточуючого фона середовища. Тому людина здається причиною того, що відбувається.

4. **“Легкість побудови хибних кореляцій”**. Сам феномен хибних кореляцій є добре відомим і описаним. Він полягає в тім, що наївний спостерігач спонтанно з’єднає якісь дві особистісні риси як обов’язково супровідні одна одній. Особливо це стосується нерозривного об’єднання зовнішньої риси людини і якоїсь її психологічної властивості (наприклад, “всі повні люди – добрі”, “всі чоловіки невисокого зросту – владолюбні” та ін.). “Хибні кореляції” полегшують процес атрибуції, дозволяючи майже автоматично приписувати причину поведінки особистості, яка спостерігається, створюючи довільний “зв’язок” рис і причин.

5. **“Ігнорування інформаційної цінності того, що не відбулося”**. Основою для оцінки вчинків людей може бути не тільки те, що “спричинилось”, але й те, чого людина “не зробила”. Однак, у наївному спостереженні така інформація про “не-спричинене” часто ігнорується. Поверхово сприймається саме “спричинене”, а суб’єкт “спричиненого” – особистість. До неї, перш за все, і апелює наївний спостерігач.

Існує ряд пояснень того, чому так розповсюджена фундаментальна помилка атрибуції. Вважається, що “перша атрибуція” – завжди особистісна, вона робиться автоматично, і лише потім починається складна робота з перевірки судження про причину. Ф. Хайдер стверджував, що “причинну одиницю” створює завжди “діяч і дія”, але “діяч” завжди “більш опуклий”, тому погляд сприймаючого перш за все звертається саме на нього.

Більш глибокі пояснення феномена фундаментальної помилки даються тими авторами, які апелюють до деяких соціальних норм, представлених в культурі. Так, для західної традиції більш привабливою ідеєю, що пояснює успіх людини, є посилення на її внутрішні, особистісні якості, ніж на ситуацію. Вся Західна інтелектуальна і моральна традиція забезпечує підтримку пояснення поведінки людини в термінах диспозиції.

В теоріях атрибуції досліджується проблема **“спостерігач – учасник”**. В експериментах Е. Джонса і Р. Нісбета встановлено, що перцептивні позиції спостерігача події і його учасника суттєво відмінні. І ця відмінність виявляється, зокрема, в тім, в якій мірі кожному з них властива фундаментальна помилка атрибуції.

Виявлено, що вона властива перш за все спостерігачеві. Учасник же часто приписує причину обставинам.

Це пояснюється наступним:

1. Спостерігач і учасник володіють **різним рівнем інформації**: спостерігач мало знає про ситуацію, в якій розгортається дія. Він перш за все схоплює очевидне, а очевидне – особистість діяча. Учасник же краще ознайомлений з ситуацією і, більш того, – передісторією дії. Вона його навчила рахуватися з обставинами, тому він і схильний більшою мірою апелювати до них.

2. Спостерігач і учасник володіють **різним “кутом зору”** на спостережуване, у них різний перцептивний фокус. Це було яскраво проілюстровано у відомому експерименті М. Стормса. На бесіду, яка фіксувалась камерами, було запрошено двох іноземців. Крім того, були присутні два спостерігача, кожен з яких фіксував характер бесіди свого підопічного. Далі суб'єктам бесіди було пред'явлено запис їх дій. Тепер вони виступали вже як спостерігачі самих себе. Стормс припустив, що можна змінити інтерпретацію поведінки, змінюючи “візуальну орієнтацію”. Гіпотеза була повністю підтвердженою. Якщо порівняти судження суб'єкта “А” про себе (в бесіді) в тому випадку, коли він виступав учасником, з тими судженнями, які він висловив, спостерігаючи себе, то вони суттєво розходились. Більш того, судження суб'єкта “А” про себе, коли він себе спостерігав, практично повністю співпадали з судженням його спостерігача. Те ж саме відбулося і з суб'єктом “Б”. Отже, учасники, коли бачать себе на екрані, дають більш “особистісну” атрибуцію своєї поведінки, так як тепер вони не є учасниками, а спостерігачами. Разом з тим і “справжні” спостерігачі теж змінюють свій кут зору. На початку експерименту вони були справжніми “спостерігачами” і тому бачили особистісні причини поведінки підопічних (саме цю їх картинку повторили колишні учасники, побачивши себе на екрані). Далі спостерігачі, хоча і залишались спостерігачами, але дивились уже не первинні дії свого підопічного, а ніби-то вторинне їх відтворення на екрані. Вони тепер краще знають “передісторію” і стають схожими на учасника дії, а тому приписують більшою мірою ситуаційні причини.

Висновки

1. Соціальна перцепція – це багатофункціональний процес, який передбачає сприйняття зовнішніх ознак людини, співвіднесення їх з її особистісними характеристиками, інтерпретацію і прогнозування на цій основі її вчинків.

Дослідження процесу соціальної перцепції включає характеристики об'єкта і суб'єкта сприйняття, вивчення механізмів процесу міжособистісної перцепції, а також ефектів, що супроводжують цей процес.

2. Об'єкт соціальної перцепції – це автор повідомлень, які сприймаються, інтерпретуються спостерігачем. Він є для суб'єкта спостережень сукупністю значимих ознак, “перцептивних гачків”. “Перцептивні гачки” – це шифр об'єкта сприймання. Історія вивчення зовнішніх характеристик об'єкта в їх взаємозв'язку з його внутрішніми, психологічними особливостями сягає у давнину. На основі вивчення цього взаємозв'язку в історії науки було створено чисельну кількість класифікацій типів особистості.

3. Розпізнавання індивідуально-психологічних особливостей особистості шляхом безпосереднього візуального сприйняття має велике значення в процесі спілкування. Знання зовнішніх ознак людини, їх зв'язку з іншими особливостями особистості необхідно спеціалістам, діяльність яких пов'язана з роботою з людьми. В цьому відношенні виникає необхідність засвоєння ними технік візуальної психодіагностики. В зв'язку із засвоєнням технік візуальної психодіагностики виникає проблема точності міжособистісної перцепції. Осмислення цієї проблеми пов'язано з урахуванням активної вибірковості сприйняття суб'єкта соціальної перцепції.

4. В соціальній психології досліджуються психологічні особливості суб'єкта сприйняття, які впливають на адекватність сприйняття. У відповідності з ситуацією соціальної перцепції суб'єктом можуть використовуватись різні механізми сприйняття іншої людини.

В ситуації формування першого враження виникає ряд ефектів, які опосередковують процес сприйняття людини людиною. Ефект ореолу полягає в тім, що в образ сприйняття вбудовується попе-

редній досвід суб'єкта. Ефект стереотипізації полягає в тому, що побудова образу сприйняття відбувається на основі уже існуючих схем, стійких уявлень. Стереотип, що має здатність створювати нову реальність, отримав назву "стереотип очікування". Стереотип очікування є реально діючим фактором педагогічного процесу.

В ситуації міжособистісного розуміння використовуються ідентифікація, емпатія, атракція, соціальна рефлексія.

В ситуації нерозуміння, яка виникає в сумісній діяльності, застосовується механізм каузальної атрибуції.

5. Каузальна атрибуція – це своєрідна інтерпретація та оцінка людиною причин і мотивів поведінки інших на ґрунті буденного досвіду. Феномен атрибуції (приписування) виникає тоді, коли у людини є дефіцит інформації про іншу людину.

Теорія каузальної атрибуції – це теорія про те, як люди пояснюють поведінку інших, чи приписують вони причину дій внутрішнім диспозиціям людини (стійким рисам, мотивам і установкам), чи зовнішнім ситуаціям.

Дослідники атрибуції виявили схильність людей ігнорувати ситуаційні причини дій і їх результатів на користь диспозиційних. Тенденцію суб'єктів сприйняття недооцінювати ситуаційні і переоцінювати диспозиційні впливи на поведінку інших було названо фундаментальною помилкою атрибуції.

Основні терміни та поняття

Перцепція, соціальна перцепція, структура перцептивного процесу, предмет соціальної перцепції, детермінанти перцептивного процесу, об'єкт соціальної перцепції, фізіогноміка, френологія, хіромантія, графологія, астрологія, конституціональні типи особистості, візуальна психодіагностика, точність міжособистісної перцепції, суб'єкт соціальної перцепції, ефект ореолу, ефект новизни, ефект первинності, ефект стереотипізації, стереотип очікування, соціальна рефлексія, атрибуція, каузальна атрибуція, диспозиційна атрибуція, ситуаційна атрибуція, фундаментальна помилка атрибуції.

Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. В чому полягає відмінність вживання терміну “перцепція” в загальній психології і соціальній психології?
2. Дайте визначення поняттю “соціальна перцепція”. Розкрийте його зміст, покажіть багатофункціональність цього процесу.
3. Який зміст Ви вкладаєте у вислів, що об’єкт соціальної перцепції є автором повідомлення, яке інтерпретується спостерігачем?
4. Розшифруйте вислів: „“перцептивні гачки” є соціальним шифром об’єкта соціальної перцепції”.
5. Що таке фізіогноміка? Назвіть видатних вчених, які причетні до такого роду знань. Яке місце посідає фізіогноміка в теорії соціальної перцепції?
6. Чому, на вашу думку, розвиток знань з фізіогноміки, френології, хіромантії, графології, астрології загальмувався? Яке значення ці сфери знань мають для розвитку психології індивідуальних відмінностей?
7. Назвіть найбільш відомі Вам теорії типологій особистості. Покажіть їх зв’язок з дослідженнями зовнішніх ознак особистості.
8. Що таке візуальна психодіагностика? Покажіть її практичне значення. Чи використовуєте Ви в своїй практиці яку-небудь із технік візуальної психодіагностики?
9. В зв’язку з чим виникає і в чому полягає проблема точності міжособистісної перцепції?
10. Чи можна розвинути перцептивні здібності за допомогою тренінгу?
11. Дайте визначення суб’єктові перцептивного процесу. Які його особливості впливають на адекватність сприйняття?
12. Покажіть, як рівень культури суб’єкта впливає на його перцептивні здібності.
13. Розкрийте значення вікових і статевих особливостей особистості суб’єкта перцепції, які впливають на адекватність його сприйняття.
14. Покажіть особливості процесу соціальної перцепції в ситуації рольової взаємодії.

15. Які ефекти сприйняття виникають в ситуації першого враження про людину?

16. Розкрийте сутність “ефекту ореолу” і покажіть фактори, що впливають на цей ефект.

17. Дайте характеристику стереотипізації як ефекту міжособистісного сприйняття.

18. Що таке “стереотип очікування”? Покажіть позитивні і негативні його сторони в ситуації педагогічного процесу.

19. Дайте характеристику процесу соціальної перцепції в ситуації діалогічної взаємодії.

20. Які Ви знаєте значення поняття “ідентифікація”? Що означає “зрозуміти людину”?

21. Визначте роль соціальної рефлексії у соціальній перцепції. Покажіть відмінності загальнопсихологічного поняття “рефлексія” і його соціально-психологічного тлумачення як соціальної рефлексії.

22. Що таке каузальна атрибуція? Розкрийте зміст цього феномену.

23. Які Ви знаєте способи каузальної атрибуції?

24. В чому полягає фундаментальна помилка каузальної атрибуції?

25. Визначте умови, що спричиняють фундаментальну помилку каузальної атрибуції.

26. Покажіть, як досліджується в теоріях атрибуції проблема “спостерігач–учасник”.

Діагностика домінуючої перцептивної модальності (С. Єфремцева)

Інструкція. Відповідайте на питання, “згоден” чи “не згоден”. В опитувальнику обведіть кільцем номери тих запитань, на які Ви відповіли “згоден”.

Опитувальник

1. Люблю спостерігати за хмарами і зірками.
2. Часто наспівую собі потихеньку.
3. Не визнаю моду, яка незручна.
4. Люблю прогулюватись в садку.

5. Колір автомашини для мене має значення.
6. Пізнаю по кроках, хто увійшов у кімнату.
7. Мене розважає наслідування діалектам.
8. Зовнішньому вигляду надаю серйозного значення.
9. Мені подобається приймати масаж.
10. Коли є час, люблю спостерігати за людьми.
11. Погано себе почуваю, коли не насолоджуюсь рухами.
12. Дивлячись на одяг у вітрині, знаю, що мені буде добре в ньому.
13. Коли почую стару мелодію, до мене повертається минуле.
14. Люблю читати під час їжі.
15. Люблю поговорити по телефону.
16. У мене є схильність до повноти.
17. Віддаю перевагу слуханню оповідання, коли хтось читає, ніж читати самому.
18. Після поганого дня мій організм у напрузі.
19. Охоче і багато фотографую.
20. Довго пам'ятаю, що мені сказали приятелі або знайомі.
21. Легко віддати гроші за квіти, бо вони прикрашають життя.
22. Увечері люблю прийняти ванну.
23. Стараюсь записувати свої особисті справи.
24. Часто розмовляю з собою.
25. Після тривалої їзди на машині довго приходжу до тями.
26. Тембр голосу багато що мені говорить про людину.
27. Надаю значення манері одягатися, яка властива іншим.
28. Люблю потягуватись, розправляти кінцівки, розминатися.
29. Занадто тверда або занадто м'яка постіль для мене є мукою.
30. Мені важко знайти зручне взуття.
31. Люблю дивитись теле- і відеофільми.
32. Навіть після двох років можу впізнати обличчя, які колись бачив.
33. Люблю ходити під дощем, коли краплі стукають по парасольці.
34. Люблю слухати, коли говорять.
35. Люблю займатися рухливим спортом або використовувати будь-які рухальні вправи, іноді і потанцювати.
36. Коли близько тікає будильник, не можу заснути.
37. У мене непогана стереоапаратура.

РОЗДІЛ V. СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ ВЗАЄМОДІЇ ЛЮДЕЙ

38. Коли слухаю музику, відбиваю такт ногою.
39. На відпочинку не люблю оглядати пам'ятки архітектури.
40. Не можу терпіти безпорядок.
41. Не люблю синтетичних тканин.
42. Вважаю, що атмосфера у приміщенні залежить від освітлення.
43. Часто відвідную концерти.
44. Само потискання руки багато говорить про дану особистість.
45. Охоче відвіую галереї і виставки.
46. Серйозна дискусія – це цікаво.
47. Через доторкання можна сказати значно більше, ніж словами.
48. У шумові не можу зосередитись.

Обробка та інтерпретація результатів

Підрахуйте, в якому розділі ключа більше кружечків, – це і є ваш провідний тип.

Ключ

Візуальний	Аудіальний	Кінестетичний
1, 5, 8, 10, 12, 14, 19, 21, 23, 27, 31, 32, 39, 40, 42, 45	2, 6, 7, 13, 15, 17, 20, 24, 26, 33, 34, 36, 43, 46, 48	3, 4, 9, 11, 16, 18, 22, 25, 28, 29, 30, 35, 38, 41, 44, 47

Рівні перцептивної модальності:

13 і більше – високий

8–12 – середній

7 і менше – низький

Література

1. Анкинщикова Г. Соматическая и психофизиологическая организация человека. – Л., 1977.
2. Андреева Г.М. Социальное познание. Психология социального познания: Учебное пособие. – М., 2000. – 288 с.
3. Андреева Г.М. Социальная психология. – М: Изд-во МГУ, 1980.

4. Аронсон Э. Общественное животное. – М., 1998.
5. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб: Еврознак, 2002. – 560 с.
6. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. – М.: Изд-во МГУ, 1982.
7. Бодалев А.А. Личность и общение: Избр. труды. – М.: Педагогика, 1993. – 272 с.
8. Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мысли: Учебное пособие. – М., 2001.
9. Гросс Н. Астрология для всех. – М., 1991.
10. Корнев М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: Підручник. – К.: Либідь, 1995. – 304 с.
11. Кречмер Є. Строение тела и характер: Пер. с нем. – М., 1930.
12. Куликов В. Индивидуальный тест «Словесный портрет». – Владивосток, 1988.
13. Лазурский А. Классификация личностей. – Л., 1924.
14. Леонгард К. Акцентуированные личности: Пер. с нем. – К.: Вища школа, 1989. – 375 с.
15. Майерс Д. Социальная психология. – СПб, 1997.
16. Межличностное восприятие в группе / Под ред. Г.М. Лазарева. – М.: МГУ, 1982.
17. Ньюренберг Д., Калеро Г. Как читать человека словно книгу: Пер. с англ. – М., 1988.
18. Обозов Н.Н., Щекин Г. Психология работы с людьми. Советы руководителю. – К., 1990.
19. Орбан-Лембрик Л.Е Соціальна психологія: Навч. посібник. – Київ: Академвидав, 2003.
20. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб, 2000.
21. Перспективы социальной психологии: Пер. с англ. – М.: ЭКСМ-Пресс, 2001. – 688 с.
22. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам: Пер. с англ. – Нижний Новгород, 1992.
23. Психология межличностного познания / Под ред. А.А. Бодалева. – М., 1983.

24. Психологические исследования общения. – М.: Наука, 1985. – 344 с.

25. Семиченко В.А., Заслуженюк В.С. Мистецтво взаєморозуміння. Психологія та педагогіка сімейного спілкування: Навч. посібн. для студентів вищих навчальних закладів. – 2-е видання. – К.: Веселка, 1998. – 214 с.

26. Степанов А. Популярная хиромантия. – М., 1990.

27. Томас Ф. Тайны лица: Физиогномика: Пер. с англ. – М., 1991.

28. Трусов В.Н. Социально-психологические исследования когнитивных процессов / По материалам зарубежных экспериментальных работ. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1980. – 144 с.

29. Филатова О.Г. Социальная психология. Конспект лекций. – СПб, 2000.

30. Фуа П. Графология в повседневной жизни: Пер. с француз. – Париж, 1980.

31. Хирология: учебный курс Мюнхенского института парапсихологии: Пер. с нем. – М., 1991.

32. Шекин Г.В. Визуальная психодиагностика: познание людей по их внешности и поведению: Монография. – К., МАУП, 1995. – 672 с.

33. Шихирев П.Н. Современная социальная психология в Западной Европе. – М.: Наука, 1986. – 175 с.

34. Штангель А. Язык тела. Познание людей в профессиональной и обыденной жизни: Пер. с англ. – М., 1986.

Розділ VI.

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ СПІЛЬНОСТЕЙ І ГРУП

В нашому світі проживає біля 6 млрд окремих індивідів, які в процесі своєї життєдіяльності об'єднуються у певні групування, яких нараховується дуже багато, і всі вони різні. Існує біля 200 національно-державних об'єднань, 4 млн громад у різних населених пунктах, 20 млн економічних організацій і сотні мільйонів інших формальних і неформальних груп, чи це сім'я, збори мешканців або побачення закоханих. Іноді групи – це просто люди, які знаходяться поруч.

Як же ці групи впливають на своїх членів? Чи може один член групи впливати на інших, і якщо так, то яким чином це відбувається і з якими наслідками? Проблема груп, в які об'єднуються люди в процесі своєї життєдіяльності, – це важливе питання не тільки соціальної психології, але й соціології. В соціальному аспекті групи виділяються і досліджуються з точки зору місця, яке вони займають в системі суспільних відносин як ячейка цих відносин. Для соціально-психологічного підходу є характерним інший аспект дослідження груп. Група розглядається з точки зору значимості її для індивіда. Соціально-психологічний аналіз групи передбачає визна-

чення таких її характеристик, які значимі для людини в психологічному плані; визначення норм, цінностей та інших особливостей групи, які формують і зумовлюють свідомість і поведінку людини.

Існування різних об'єднань, груп і їх вплив на психіку окремої людини – це об'єктивний результат історичного розвитку людської цивілізації. Вони об'єктивно існують незалежно від відношень представників тієї або іншої науки, яка досліджує ці об'єднання. Факт впливу цих об'єднань на індивідуума неоднаково усвідомлювався і оцінювався мислителями різних епох. Соціальна психологія тільки в останні півтора століття приєдналась до наук, які мають свій специфічний інтерес у вивченні людських спільнот і об'єднань.

Спілкування в контексті конкретної групи, особистісні зміни, що відбуваються під впливом соціального оточення, сама група як суб'єкт цілеспрямованої активності – це найбільш значимий зміст соціальної психології як наукової дисципліни з перших років її існування. В окремі періоди розвитку психологічного знання соціальна психологія і групова психологія вважались синонімами. Так було в Росії на початку ХХ ст. (ідеї В.М. Бехтерева, Л.С. Виготського), це також значною мірою властиво соціально-психологічним гілкам інтеракціонізму і біхевіоризма. Отже, проблема групи – центральна проблема соціальної психології

20. Проблема групи в соціальній психології

Визначення поняття „група”

Здається, що відповідь на питання, що таке група, є самозрозумілим. В побутовій мові це поняття використовується, щоб визначити досить стійку сукупність індивідів, що пов'язані єдиною ціллю, задачею, загальним інтересом. З точки зору даного визначення, група може розглядатись як будь-яка сукупність людей, що включені в послідовну координаційну діяльність, яка свідомо чи підсвідомо підпорядкована якій-небудь загальній цілі, досягнення якої принесе учасникам певне задоволення.

Щодо наукового визначення поняття група, то тут існують різні його варіанти в залежності від наукової парадигми, в якій воно використовується. Наприклад, спеціаліст з групової динаміки Марвін Шоу стверджує, що всі групи мають таку загальну ознаку як взаємодія їх членів. Він визначає групу як спільноту, що складається з двох або більше взаємодіючих і взаємовпливаючих один на одне індивідів. Австрійський соціальний психолог Джон Тернер вважає головною характеристикою групи почуття “ми” і “вони”.

Історія наукового вивчення соціальних груп нараховує майже півтора століття. Чисельна кількість авторів різної теоретичної орієнтації займались дослідженнями в цій галузі. Поняття “соціальна група” має давню традицію розробки і його застосування як в західній, так і у вітчизняній науках.

Вітчизняний дослідник А.І. Донцов виділяє три важливих моменти, що пов'язані з еволюцією слова “група” і перетворенням його в наукове поняття:

– В XVIII ст. термін починає використовуватись в європейських мовах для визначення реальних людських спільностей, члени яких можуть бути об'єднаними деякою загальною ознакою.

– В 2-й половині XIX ст. реальність, що означена цим терміном, стає об'єктом вивчення особливої науки – соціальної психології.

– В 10–20 рр. ХХ ст. основним об'єктом дослідження соціальної психології стає мала група – об'єднання, в яке людина включена безпосередньо самим ходом життєдіяльності. Поняття групи входить в активний лексикон кожного соціального психолога. Саме виділення групи в якості предмета дослідження сприяло тому, що соціальна психологія укріпилась як молода, але повноцінна гуманітарна дисципліна.

А.І. Донцов визначає соціальну групу як відносно стійку сукупність людей, яка історично зв'язана спільністю цінностей, цілей, засобів або умов соціальної життєдіяльності. Сумісна діяльність членів групи більшістю вітчизняних авторів розглядається як важливий фактор функціонування і розвитку соціальної групи (Г.М. Андрєєва, В.В. Абраменкова, М.Н. Корнєв та ін.). Сумісна діяльність, її характер й зміст визначають ті відносини, які виникають і розвиваються між членами групи на всіх рівнях.

Основними характеристиками сумісної діяльності є:

- присутність її учасників в одному просторі і часі, що дає можливість спілкуватись, обмінюватись діями, інформацією, відносинами;
- наявність єдиної цілі – передбачуваного результату, що відповідає загальним інтересам і сприяє реалізації потреб кожного з учасників групового процесу;
- розподіл функцій і ролей між учасниками сумісної діяльності, який зумовлено характером самої діяльності і необхідністю цілеспрямованого управління її активністю.

Цими психологічними характеристиками сучасної діяльності визначаються властивості і особливості соціальної групи. Отже, можна сказати, що соціальні групи – це об'єднання з двох або більше людей, які взаємодіють один з одним і залежать один від одного, тому що цього вимагають їх потреби.

Виникає питання: чи можна назвати групою людей, які знаходяться поруч, але не взаємодіють (наприклад, в одній аудиторії студенти здають екзамен)? Американський соціальний психолог Е. Аронсон визначає такі групи як **несоціальні групи**. Несоціальні групи визначаються як групи, що складаються з двох або більше людей, які знаходяться в одному й тому ж місці, але не взаємодіють один з одним (наприклад, уболівальники однієї футбольної коман-

ди). Такі групи теж вивчаються соціальною психологією. Основне питання, що стосується цих груп: як впливає на людину сам факт присутності інших людей? Слова “сам факт присутності” означають, що ці люди не спілкуються з нами, не заохочують і не карають, тобто вони нічого не роблять, просто є присутніми або як пасивні спостерігачі або “співдіячі”. Співдіячі – це група людей, яка працює індивідуально, одночасно, але поодиноці виконуючи роботу, яка не передбачає суперництва.

Як вже відмічалось в попередніх розділах, 100 років тому психолог Норман Тріплет (1898) помітив, що велосипедисти показують кращий результат, коли вони змагаються один з одним, а не з секундоміром. Тріплет поставив один з найперших лабораторних експериментів з соціальної психології, в якому намагався перевірити цей феномен. Він виявив, що діти, яким пропонували з максимально можливою швидкістю змотати леску спінінга, разом зі співдіячами працювали швидше, ніж наодинці. Подальші експерименти, які проводились в перші десятиріччя 20 ст., показали, що у присутності інших підвищується також швидкість, з якою люди виконують прості приклади на помноження і викреслюють в тексті задані літери. Підвищується точність виконання простих завдань на моторику. Цей ефект було названо соціальною фасилітацією. Його було виявлено також у тварин. Наприклад, у присутності інших мурашки швидше риють пісок, а курчата скльовують більше зерен.

Однак інші дослідження, які було проведено в той самий час, показали, що у рішенні деяких задач присутність інших погіршує результат. В присутності інших особень свого виду таргани, папуги проходили лабіринт повільніше, ніж звичайно. Такий же негативний ефект спостерігався і у людей. Присутність інших знижувала ефективність у заучуванні безглузвих складів, у проходженні лабіринту і у вирішенні складних прикладів на помноження.

Через 25 років після цих експериментів соціальний психолог Роберт Зайенс зробив спробу узгодити між собою суперечливі на перший погляд результати, застосувавши для цього принцип експериментальної психології, який полягає в тім, що збудження завжди підсилює домінуючу реакцію. Підвищення збудження поліпшує

виконання простих задач, для яких найбільш імовірною (“домінуючою”) реакцією є правильне рішення. Люди скоріше розгадують прості анаграми, такі як “лебх”, коли вони збуджені. В складних задачах, де правильна відповідь сама собою не напрашується, збудження приводить до неправильної реакції. Збуджені люди, як правило, гірше вирішують складні анаграми.

Якщо соціальне збудження підсилює домінуючу реакцію, воно повинно поліпшувати виконання простих задач і погіршувати виконання складних. Намотування льоски, рішення простих прикладів на помноження і виконання завдань, пов’язаних з їжею, все це легкі задачі, для яких реакція добре засвоєна або вроджено домінує. Тому природно, що в присутності інших людей виконання таких завдань помітно поліпшується. З іншого боку, засвоєння нового матеріалу, проходження лабіринту і рішення складних математичних задач – це більш важкі завдання, для яких правильна відповідь менш імовірна. Тому немає нічого дивного в тому, що в присутності інших людей збільшується кількість невірних відповідей в таких задачах. Одне й те ж саме загальне правило – збудження сприяє домінуючій реакції – в обох випадках спрацьовує.

Отже, соціальна фасилітація в традиційному значенні – це тенденція, яка спонукає людей краще виконувати прості або дуже знайомі задачі в присутності інших. У сучасному значенні фасилітація – це підсилення домінантних реакцій в присутності інших.

Гіпотеза, згідно з якою збудження сприяє домінуючій реакції, була підтверджена після майже 300 дослідів, які було проведено за допомогою більш як 25000 добровільних учасників. В одному з експериментів Зайенс і Стівен Сейлз пропонували досліджуванім вимовити кожне слово з деякого набору безглузких слів від 1 до 16 разів. Потім вони пояснювали, що ці слова по одному будуть з’являтися на екрані. Досліджуванім пропонували кожного разу відмічати, яке із слів з’явилося. В той час, як в дійсності на екрані протягом однієї соті секунди експонувались лише хаотичні чорні лінії, досліджувані “бачили” здебільшого ті слова, які до цього називали частіше. Ці слова стали домінуючою реакцією. Люди, які виконували те ж саме завдання у присутності двох інших досліджуваних, “вгадували” домі-

нуючі слова ще частіше. Отже, люди вибирають домінуючі слова (повторені 16 разів) частіше, а субординантні (повторені лише один раз) – рідше, якщо при цьому є присутніми спостерігачі.

Спортсмени застосовують добре засвоєні навички, і це допомагає зрозуміти, чому нерідко їх результати поліпшуються завдяки енергійній підтримці вболівальників. Звичайно, несоціальні групи є цікавим об'єктом дослідження в соціальній психології. Проте, коли йдеться про визначення поняття “група”, то більшість соціальних психологів у цьому понятті розуміють не просто різноманітну компанію людей, що випадково опинились в одному й тому самому місці. Коли йдеться про групу, то уявляють собі людей, які зібрались разом для виконання якоїсь задачі.

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

Що заставляє людей об'єднуватись в групи? Вступаючи у взаємовідносини з іншими, люди задовольняють декілька основних людських потреб, які є настільки глибокими, що можна навіть стверджувати, що у людини є вроджена потреба належати до соціальної групи. В нашому еволюційному минулому встановлення зв'язків між людьми було дуже суттєвим для виживання. Коли люди об'єднувались один з одним, їм було легше полювати і збирати харчові рослини, знаходити партнерів і піклуватись про дітей. Внаслідок цього потреба у належності стала вродженою і існує в будь-якому суспільстві.

Членство в соціальній групі має також ряд інших переваг. Інші люди можуть бути джерелом інформації, допомагаючи розв'язувати сумніви відносно характеру соціальної ситуації. Група стає також суттєвою частиною ідентичності людини, допомагаючи їй визначитись відносно того, хто вона така (свідчення тому – велика кількість людей, що носять певні атрибути, які засвідчують про належність до певної групи, наприклад, футболки з зображенням своєї улюбленої групи). Групи також приймають участь у формуванні соціальних норм, тобто певних правил, що визначають, яка поведінка буде доречною. Отже, група – це така реальність, завдяки якій людина задовольняє багато своїх потреб.

В одній зі своїх робіт відомий дослідник груп Курт Левін ставить питання: “Що означає група для людини?” І відповідає на нього так: 1) група – ґрунт для функціонування особистості; 2) група – засіб для реалізації цілей; 3) людина є частиною групи, носієм її ідей; 4) група – життєвий простір для людини.

Для соціальної психології словосполучення “людина в групі” і “людина як член групи” виступають як синоніми: вивчати людину в групі – значить розглядати її як члена групи. Людина як член групи – тільки одна з іпостасей самореалізації і самовиявлення людини, але дуже важлива, в ній людина проживає значну частину свого особистого часу. З приводу цього К. Левін зауважив, що соціальний клімат, в якому живе дитина, є важливим для її розвитку так само, як повітря, яким вона дихає. Група, до якої вона належить, – це ґрунт, на якому вона буде дорослішати. Її ставлення до групи і його статус в ній – найбільш важливі фактори, що забезпечують відчуття безпеки. Не дивно, що та група, частиною якої є людина, і культура, в якій вона живе, значною мірою детермінують її поведінку і характер. Іншими словами, вони значною мірою визначають її особистий стиль життя, направленість і продуктивність її планів.

В роботах таких європейських психологів ХХ ст., як М. Шеріф (50-ті рр.), Г. Теджфел (80-ті рр.), Дж. Тернер (90-ті рр.) людина в групі – одна з іпостасей її існування. Вона виникає на основі самоідентифікації людини з нормами і цінностями своєї групи. Когнітивною основою становлення цієї форми людського буття є процес, який визначається Дж. Тернером як самокатегоризація (співвіднесення себе з певною соціальною категорією на протипагу іншої соціальної категорії). Існує три рівні категоризації: вищий – як людської істоти на відміну від інших форм життя і нежиття; проміжний – як члена деяких соціальних груп на протипагу іншим соціальним групам; нижчий – як істоти, що унікально відрізняється від інших людських істот (і своєї, і чужої групи).

Група допомагає людині засвоїти її норми і цінності, здійснити соціалізацію. Людина не може перебувати поза якою-

небудь групою довгий час. Поза суспільством, поза групою собі подібних вона деградує, втрачає здатності спілкування, взаємодіяльності. Прототип Робінзона Крузо (Даніеля Дефо) – моряк А. Селкір після тривалого перебування на безлюдному острові так і не зміг, повернувшись додому, стати знову повноцінним членом суспільства: він шукав самотності, жив в глухому кутку усадьби свого батька і досить скоро помер. На жаль, для людини вільний і широкий вибір групи не завжди є можливим. А тому ми все життя шукаємо найбільш придатну для нас спільноту, вибираємо ті або інші групи, адаптуємося до них, стверджуємося в тій або іншій ролі, боремося за змінення статусу, шукаємо компроміс між вимогами групи і власними принципами. По відношенню до особистості група може грати як позитивну, так і негативну роль. Якщо вона забезпечує задоволення потреб особистості, а встановлений нею статус відповідає очікуванням особи, це можна вважати позитивним моментом у розвитку особистості (професійному, соціальному, культурному, фізичному і т.ін.). Якщо цього не спостерігається, можлива деградація особистості, викривлення розвитку, конфлікт між особистістю і групою. Особливо це є важливим для особистості, яка знаходиться на стадії задоволення потреб в повазі і самореалізації.

Негативний вплив групи на особистість може виявлятися у здатності групи підпорядковувати собі людину, заставити її вчиняти дії, які суперечать її власним переконанням, але це відбуватиметься в тому випадку, коли перебування в ній людини є більш цінним, ніж збереження власних моральних принципів або якщо вихід з групи ставить під загрозу здоров'я, життя. Отже, основними ознаками групи є: сумісна діяльність (її зміст та характер); цілі та задачі цієї діяльності; певний тип відносин між індивідами, які складаються на основі взаємодіяльності; прийняті в групі норми та правила, які б відповідали цим відносинам; усвідомлення членами групи своєї належності до неї („ми-почуття”); наявність групових атрибутів (назва, символи, числа), які засвідчують це „ми-почуття”; зовнішня та внутрішня організація, яка відповідає відміченим вище ознакам.

Основні характеристики групи

До елементарних параметрів групи належать: композиція групи (або її склад); структура групи, групові процеси, групові норми і цінності, система санкцій. Ці параметри можна класифікувати за двома ознаками: тими, що характеризують групу як ціле, і тими, що стосуються характеристик людини як члена групи.

До першої групи параметрів відносяться: композиція (склад) групи, групові структури і групові процеси. В зв'язку з різноманітністю груп **композицію (склад)** групи можна описувати за багатьма показниками в залежності від їх значимості. В кожному конкретному випадку потрібно починати з визначення того, яка реальна група вибирається для вивчення: шкільний клас, спортивна команда, виробнича бригада. В залежності від цього будуть визначатись значимі характеристики: вікові, професійні або соціальні чи моральні. Дослідник задаватиме деякий набір параметрів для характеристики складу групи, враховуючи також тип діяльності. Всі особливості конфігурації, функціонування і розвитку групи будуть залежати від того, якими властивостями характеризується діяльність групи: який спосіб діяльності передбачає, на які цінності взаємовідносин орієнтує учасників і т.ін. Через різні концепції і теоретичні підходи до цього питання проходить думка про те, що сумісна цілеспрямована групова діяльність членів групи розгортається як мінімум у двох напрямках: реалізація основної цілі групи і підтримка внутрішньої групової цілісності. Відповідно види і форми групової діяльності, що спрямовані на досягнення основної соціальної цілі, заради якої і була створена група, прийнято визначати як інструментальні. Діяльності, що спрямовані всередину групи, на її згуртування, розв'язання конфліктів, розвиток емоційних зв'язків, визначаються як експресивні. Наявність двох напрямків діяльності багато що визначає в психології групи, особливостях групової взаємодії, суттєво визначаючи також і композицію групи. Ознаки, що входять в композицію групи, визначаються з врахуванням специфіки самої групи, типу і змісту її діяльності. Те ж саме можна сказати відносно **структури групи**. Групові структури виникають як наслідок стійких функціональних і міжособистісних відносин членів групи між собою. Ви-

діливши певну ознаку, на основі якої утворюються ті чи інші стійкі відносини, можна побудувати деяку структуру, в якій кожен член групи займатиме певну позицію. Прийнято виділяти і вивчати вертикальні і горизонтальні групові структури.

До вертикальних структур відносяться структури, які утворюються сукупністю позицій членів групи в системі офіційних відносин, які розвиваються для досягнення інструментальних цілей групи. В організованій групі, що утворена для досягнення певної цілі, можна виділити три рівні вертикальної структури:

- офіційні ділові відносини, які виникають з приводу діяльності і регламентуються штатним розкладом та посадовими інструкціями;
- неофіційні ділові відносини, які виникають в процесі вирішення ділових задач і змістовно пов'язані з даними задачами, але не визначаються посадовими інструкціями;
- неофіційні емоційні відносини, які виникають і розвиваються на основі емоційної симпатії/антипатії, змістовно і процесуально не пов'язані з цілями сумісної групової діяльності.

Кожен член групи тією чи іншою мірою включений у взаємодію на всіх трьох рівнях вертикальної структури. А.В. Петровським розроблена модель групової структури, в якій існує три шари відносин в групі, кожен з яких створює свої феномени, процеси і ядро. Графічно ця модель представлена таким малюнком.



В якості ядра розглядається сумісна діяльність, ті її характеристики, що задають параметри відносин, які навколо них будуються. Це, перш за все, психологічний зміст діяльності. Тут формується і розвивається структура офіційних відносин, розгортаються психологічні феномени керівництва.

Внутрішній шар – це відношення кожного члена групи до діяльності, її цілей і цінностей. Це відношення буде різним в залежності від того, якою мірою членами групи прийняті ці цілі і цінності.

Середній шар – це міжособистісні відносини членів групи, які опосередковуються змістом цілей і цінностей групи. Вони подібні неофіційним діловим відносинам, бо побудовані на основі відношень кожного учасника групи до її цілей і цінностей. Саме в цьому шарі відносин формується лідерська структура.

Зовнішній шар створює міжособистісні відносини членів групи, які побудовані на емоційних стосунках симпатії–антипатії. Це той шар емоційних відносин, в якому формується і діє соціометрична структура.

Горизонтальні структури визначають позицію членів групи в системі відносин, які побудовані за різними критеріями. Так як діяльність групи є багатомірною і виникає на цій основі багато різних відносин, то, відповідно, утворюється багато структур: структура комунікацій, лідерська структура, структура статусів, структура за захопленнями і т.ін. В даному випадку основне – це аналіз структури групової діяльності, що включає в себе аналіз функцій кожного члена групи в цій сумісній діяльності.

Групові процеси характеризують групу в її динаміці. Групові процеси – це міжособистісні відносини з точки зору їх становлення, змін удосконалення і порушень. До них відносяться процеси розвитку, згуртованості і нормативного тиску. Крім того, ряд групових явищ може існувати тільки в динаміці. До них відноситься процес прийняття групового рішення.

До другої групи параметрів, якими характеризуються групи, відносяться ті, що стосуються місця індивіда в групі в якості її члена. Входячи в свою групу, людина розкривається для інших учасників взаємодії і для самої себе з певної сторони. Її поведінка, орієнтована на досягнення особистісних цілей, набуває деяких типових для даної групи рис. Для описання людини як члена групи в соціальній психології використовуються поняття: групові очікування (експектації), норми, санкції, статус, позиція, роль.

Система групових очікувань (експектацій)

Система групових очікувань (експектацій) є важливим компонентом характеристики місця індивіда в групі, що визначає властивості і особливості поведінки людини як члена групи. Поняття „експектації” (очікування) фіксує той простий факт, що кожен член групи не просто виконує в ній свої функції, але й обов’язково сприймається, оцінюється іншими. З цього приводу Т. Шибутані розмірковує, що люди рідко бувають ізольованими, діючими наодинці, як незалежні агенти. Навіть коли людина фізично знаходиться одна, вона орієнтується у своїй діяльності на те, якою буде на це реакція інших. Людська поведінка організується у відповідь на експектації, які приписуються іншим людям. Система групових очікувань – це певна сукупність уявлень про те, як повинен поводитись той або інший член групи в певній ситуації. Група через систему очікуваних зразків поведінки, які відповідають кожній ролі, певним чином контролює діяльність своїх членів. Від кожної ролі очікується виконання деяких функцій. І не тільки простий перелік їх, але й якість виконання цих функцій.

В основі групових очікувань і уявлень про членів групи лежать **групові норми і групові санкції**. Групові норми за своєю суттю є уявленнями, що вироблені членами групи в процесі їх життєдіяльності про належні для даної групи способи поведінки. Всі групові норми є соціальними нормами, тобто являють собою моделі, зразки, еталони належної з точки зору суспільства в цілому і соціальних груп та їх членів поведінки. У всіх суспільствах існують норми відносно того, яка поведінка буде доречною для членів даного суспільства. Деякі з цих норм визначаються всіма членами суспільства (правові закони), інші варіюються від групи до групи (наприклад, неписані правила, що диктують членам групи, який одяг потрібно носити). В неформальних об’єднаннях, наприклад, існують норми і правила, які діють тільки в цих об’єднаннях. Соціальні норми – дуже сильні фактори, що впливають на поведінку людини. Це видно хоча б з того, що відбувається з людьми, які порушують ці норми: інші члени групи починають уникати їх, а інколи, в крайніх випадках, навіть примушують їх вийти з групи. Всі виявлення поведінки членів

групи сприймаються, оцінюються, регламентуються у відповідності з соціальними нормами. Для того, щоб стимулювати нормативну поведінку і знижувати імовірність появи ненормативності як масового явища, в кожній групі створюється і діє система **санкцій**. Санкції – це механізм, завдяки якому група “повертає” свого члена на шлях дотримання норм. Санкції можуть бути двох типів: заохочувальні і каральні, позитивні і негативні. Система санкцій призначена не для того, щоб компенсувати недодержування норм, а для того, щоб забезпечити додержування норм. Дослідження групових санкцій потребує конкретного аналізу конкретних груп, бо зміст санкцій повинен відповідати змістові норм, а такий аналіз неможливо зробити без аналізу конкретних властивостей групи.

Статус особистості в групі. В роботах соціальних психологів останнього часу це поняття застосовується для пояснення різних феноменів. По-перше, поняття “статус” трактується як деякий набір прав і можливостей, які людина отримує одночасно зі своєю службовою посадою. Наприклад, іноді окремо визначаються статус авторитета і статус керівника однієї особи. Найбільш широке застосування поняття “статус” отримало у описанні міжособистісних стосунків, які вимірюються соціометричною методикою, тобто як характеристика місця члена групи в системі емоційних переваг. Поняття приросло до методики, його зміст суттєво звузився, в той час як у характеристиці статусу індивіда в групі потрібно враховувати відносини більш широкої соціальної системи, в яку входить дана група, тобто “статус” самої групи. Адекватна трактовка терміна “статус” передбачає, що він розглядається як психологічна величина, яка має відношення до становища людини в різних структурних утвореннях малої групи (не тільки емоційної). Кожна людина розкривається в групі через властиві їй якості і особливості, які вона змогла задіяти у здійсненні сумісної діяльності. Через сприйняття цих якостей інші учасники створюють образ даного члена групи і далі – свою власну поведінку по відношенню до нього. Сам член групи, сприймаючи особливості ставлення до себе, створює власний образ “Я в групі”. В результаті він реалізує поведінку, яка надає йому певне місце, становище в групі.

В інтеракціонізмі існує традиція розведення двох видів групового статусу людини: конвенційного і особистісного. На думку Т. Шибутані, соціальний статус – це позиція людини в суспільстві: повага, якою він користується, і його престиж базуються на тому, до якої категорії вона належить і як оцінюється ця категорія в системі соціальної стратифікації. Людина зберігає свій соціальний статус, якщо вона живе у відповідності з конвенційними нормами, які управляють поведінкою людей цієї групи. Особистісний статус – це оцінка людини “в якості людської істоти”, яку він отримує в своїй первинній групі. Збереження особистого статусу пов’язано зі скоєнням дій і вчинків, які допомагали б людині підтримувати її стосунки з іншими членами первинної групи. Для людини її особистий статус є великою індивідуальною цінністю.

Г.М. Андреева визначає поняття “статус” як сукупність об’єктивно властивих людині характеристик, що визначають сприйняття її іншими членами групи, самосприйняття і, як з цього виходить, її становище в системах групових відносин. Ще одна характеристика індивіда в групі – це **“роль”**. Поняття “групова роль” концептуально краще всього розроблено в інтеракціонізмі. Роль тісно пов’язана зі статусом, і в самому загальному визначенні вона є поведінкою, яка соціально очікується від людини – носія певного статусу. У більшості груп існують чітко визначені ролі. Якщо норми описують, як потрібно поводитись всім членам групи, то ролі – це правила, яким повинні відповідати люди, що займають в групі певні позиції. На підприємстві, наприклад, начальник і підлеглий виконують різні ролі і передбачається, що в цій ситуації вони і поводитимуться по-різному. Як і норми, ролі мають велике значення для життєдіяльності людей, бо завдяки їм люди знають, що можна очікувати один від одного. Коли члени групи слідуєть ряду конкретних, ясно окреслених ролей, вони почувають себе задоволеними і успішно діють. Для забезпечення ефективності групової діяльності, досягнення групових цілей потрібні розподіл і кооперація функцій. Типологій групових ролей досить багато, в їх основі лежать відносини влади – підпорядкування або переваги – відторгнення. Найбільш яскраве уявлення про рольовий розподіл в групі дає аналіз таких груп, де є жорстка ієрархія, нестача ресурсів і проблеми з їх

розподілом. Статусно-рольовий розподіл в такій групі найчастіше визначається таким набором ролей.

– Альфа – лідер групи, найбільш енергійний, авторитетний, користується правом першочергового присвоєння благ.

– Бета – друга особа в групі з відповідним правом на блага, менш енергійна, але часто більш інтелектуальна, ніж “альфа”; часто являється хранителем групових норм і правил.

– Гамма – 1 – наближені, опора, соратники, команда “альфи”.

– Гамма – 2 – частіше багаточисельна група інертних членів групи, які підпорядковуються, стають жертвами маніпуляцій представників верхнього рівня.

– Гамма – 3 – опозиція, підгрупа незадоволених своїм статусом, але змушених підпорядковуватись; по відношенню до них застосовується політика “батога та пряника” (“пряником” може бути введення в число наблжених (кооптація), а “батогом” – обмеження прав, отриманого винагородження, достатку, вигнання з групи і навіть до фізичної розправи).

– Гамма – 4 – блазень, який дозволяє собі (з дозволу лідера) критичні зауваження, підтримує видимість демократії, свободи слова і т.ін., за статусом може бути на рівні від “гамма – 1” до “гамма – 3”.

– Омега – “козел відпущення”, особа, яка приймає на себе групову агресію. Така роль для групи є необхідною для згуртування, демонстрації єдності, відчуття почуття “ми” (на противагу “омезі”, яка як раз і є “вони”). Якщо особа в позиції омеги не згодна зі своїм статусом і покидає групу, група знаходить іншу на цю роль. Досить сильно такий груповий тиск виявляється і в групах соціально незрілих особистостей – дітей, правопорушників.

Існує дві потенційно небезпечні ситуації, пов’язані з соціальними ролями. Перша полягає в тім, що людина може настільки “увійти в роль”, що його особистісна ідентичність і його особистість просто-напросто зникають. Ф. Зімбардо і його колеги провели експеримент, завдяки якому вони довели, що соціальні ролі настільки сильні, що вони здатні поглинути особистісну ідентичність, в результаті чого людина стає дійсно тим, кого вона грає. Експеримент полягав у наступному. В приміщенні факультету психології Стенфордського університету зробили імітацію тюр-

ми і запросили студентів за платню зіграти ролі ув'язнених і наглядачів (1973). “Наглядачів” і “ув'язнених” одягнули в належну уніформу. Дослідники планували спостерігати студентів протягом двох тижнів, щоб з'ясувати, чи почнуть вони поводитись як справжні тюремні ув'язнені і наглядачі. І як з'ясувалось, студенти дуже швидко засвоїли надані їм ролі – настільки швидко, що учені змушені були перервати експеримент уже через шість днів. Багато хто з “наглядачів” почали поводитись агресивно, грубо і навіть жорстоко, вигадуючи різні способи образити “ув'язнених”. “Ув'язнені”, навпаки, стали пасивними, немічними і замкненими. Деякі з них “впали” в такий тривожний і депресивний стан, що їх прийшлося звільнити від участі в експерименті раніше за інших. Кожен з учасників знав, що це – психологічний експеримент, і що “тюрма” – лише імітація. Однак люди настільки “входили в роль”, що їх особиста ідентичність і почуття розсудливості майже зникли.

Якщо соціальні ролі здійснюють на людей такий сильний вплив у імпровізованій тюрмі, то можна собі уявити, яку силу вони мають у справжній тюрмі, а також і в інших ситуаціях з чітко визначеними ролями. Друга небезпечна ситуація, що пов'язана з соціальною роллю – це та ціна, яку приходится платити, якщо дії людини не відповідають очікуванням оточуючих. Очікування, що пов'язані з соціальними ролями, особливо часто приводять до непорозумінь, якщо розподіл цих ролей довільний або несправедливий, як у випадку з суспільними очікуваннями, що базуються на належності людини до певної статі. Як уже йшлося в розділі про гендерну культуру суспільства, у всіх культурах існують конкретні правила відносно маскуліної і феміної поведінки. Ці рольові очікування можуть обмежувати свободу дій людини, а також ставати причиною негативного ставлення до тих, хто поводитьсь не так, як від них очікується. Е. Аронсон наводить такий приклад. Гетеросексуальний чоловік 51 років, одружений, має двох дітей, але не хоче відповідати одній деталі традиційної чоловічої ролі – він любить вдягатись в жіночий одяг. Він дорого платить за свою нетрадиційну пристрасть: його будинок двічі піддавався нападу, його арештовувала поліція, і він ледве не втратив роботу.

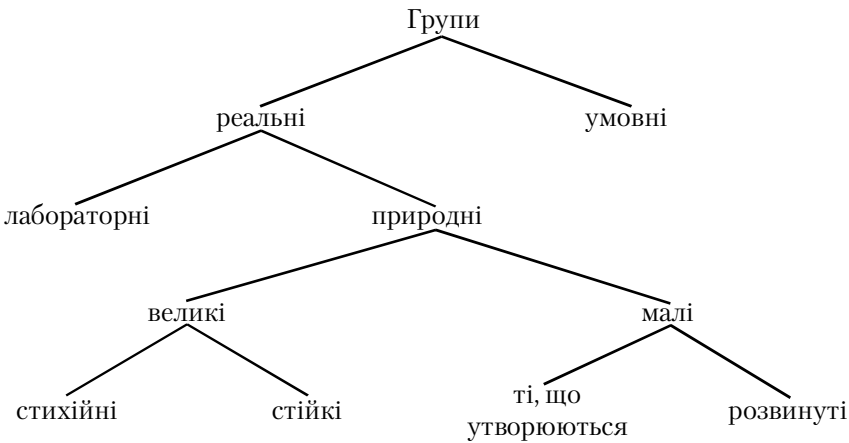
Гендерні ролі не є чимось таким, що людина може вибрати. Проте більшість ролей в соціальних групах не так жорстко завдані, це позиції, які людина вибирає або прагне отримати і на решті отримує. Наприклад, якщо людина вибрала роль студента, і якщо вона буде добре працювати, то імовірно, що колись вона може взяти на себе роль професора, або адвоката, або президента фірми. Можливо, що найважливішою роллю в групі є роль лідера, бо від здібностей лідера залежить успішність діяльності групи, а іноді і саме її виживання. То не дивно, що більшість соціально-психологічних робіт в аналізі соціальної ролі присвячено саме ролі лідера.

Розглянуті параметри соціальної групи – це лише певна концептуальна схема, на основі якої можна аналізувати групи. На деякі параметри було звернуто більшу увагу, ніж на інші. Ті параметри, яких в цьому розділі було лише трішки зачеплено, досліджено в соціальній психології настільки широко, що вони являють собою самостійні розділи, про які потрібно говорити окремо.

Класифікація груп

Існують різні класифікації соціальних груп в залежності від принципів, на основі яких вони побудовані. Американський дослідник Юбенк виділив сім різних принципів, які можуть бути основою такої класифікації: рівень культурного розвитку, тип структури, задачі і функції, тип контактів в групі та ін. Основою класифікації груп можуть бути також і інші фактори, зокрема: тривалість існування групи, принципи її формування, принципи доступності членства в ній. Так чи інакше загальною ознакою всіх запропонованих класифікацій є форма життєдіяльності групи. Г.М. Андреева вважає, що якщо виходити з того, що група є суб'єктом соціальної діяльності, то принципи класифікації груп будуть іншими. Основою такої класифікації повинна бути соціологічна класифікація груп у відповідності з їх місцем в системі суспільних відносин.

З точки зору соціально-психологічного підходу Г.М. Андреева пропонує класифікацію, яку можна відобразити графічно на такому малюнку.



Умовні (номінальні) групи – це групи, які виокремлені за певною формальною ознакою (освіта, вік, стать, професія, етнічна, політична чи релігійна належність). Члени такої групи можуть не перебувати в безпосередньому контакті. Такі групи часто називають статистичними.

Соціальна психологія зосереджує увагу на реальних групах, основою яких є об'єктивний процес обміну діяльністю та її результатами. Реальні групи – це об'єднання людей, що взаємодіють між собою. Такі групи утворюються для досягнення спільних цілей, які об'єднують людей на основі їх потреб та інтересів.

Серед реальних груп існує і такий їх вид, як лабораторні групи, які здебільше фігурують в загально-психологічних дослідженнях. На відміну від них існують природні групи. Соціально-психологічний аналіз здійснюється в обох різновидах реальних груп.

Природні групи можуть бути великими і малими. Критерієм такого розподілу є безпосередність та опосередкованість спілкування. Ще однією суттєвою ознакою цих груп є їх чисельність. Кількісний склад групи – важлива її характеристика. Її нижня та верхня межі – важливий чинник взаємодії, прийняття рішення, керівництва, а також її динамічних процесів. З приводу нижньої та верхньої меж психологами висловлюють-

ся різні думки. Вважається, що група може мати двох осіб (діади). Деякі дослідники висловлюють думку, що нижньою межею малої групи є 3 особи (тріади). Існують також різні думки щодо верхньої межі малої групи (від 7-10 до 45 і більше її членів). Деякі психологи, посилаються на магічне число 7 ± 2 . Досвід людства показує, що різні функціональні первинні угруповання (дитячі, виробничі, наукові, військові) коливаються десь у цих межах.

У малій групі спілкування відбувається як безпосереднє, велика група характеризується опосередкованим, здебільшого анонімним характером спілкування, що зумовлено неможливістю прямого контакту членів групи через численність її членів. До великих груп належать нації та етнічні спільності, класи, соціальні рухи, вікові групи. В окремих випадках (вікові, статеві) великі групи збігаються з номінальними групами. В соціальній психології великі групи досліджені неоднаково. Одні з них мають солідну традицію дослідження (масові явища і рухи), інші (класи, нації) – представлені менше в якості об'єкта соціальної психології. Великі групи поділяються на організовані і неорганізовані. Перші мають певні структурно-формальні, організаційні (склад групи, система комунікацій та ін.) та відповідні соціально-психологічні (групові цінності, норми та ін.) характеристики. Неорганізовані групи характеризуються стихійністю виникнення (натовп).

В соціальній психології деякі дослідники висловлюють думку щодо доцільності виокремлення поряд з малими та великими середніх груп. Критеріями їх виділення є наявність єдиного простору, в якому відбувається взаємодіяльність, наявність певних повноважень координуючих і керівних осіб, з якими періодично контактують члени середніх груп, а також наявність малих груп, які входять до складу середніх груп (клас в школі, виробничий колектив на підприємстві). У середніх групах порівняно з малими безпосередній контакт здійснюється з певними уповноваженими представниками групи. У великих групах контакти з уповноваженими особами набувають багатошаблевого опосередкованого характеру.

Психологічний вплив групи на особистість може бути різним (позитивним або негативним) в залежності від кількості членів цієї групи.

Позитивні наслідки збільшення кількості членів групи.

1. Зі збільшенням групи в ній з'являється більше людей із яскраво вираженою індивідуальністю. Це створює сприятливі умови для широкого і різнобічного обговорення різних питань

2. Чим більше група, тим легше розподілити обов'язки між її членами у відповідності з їх можливостями і здібностями в інтересах загальної цілі.

3. Більша за чисельністю група може зібрати і переробити за той самий час більшу кількість інформації.

4. В більшій групі більша кількість людей може приймати участь у виробітці і прийнятті рішення.

5. З ростом групи підвищується її "ресурс талантів". Це збільшує імовірність прийняття оптимальних рішень. Для задач, що мають багато альтернативних варіантів рішення, ця обставина є вельми суттєвою.

Негативні наслідки збільшення кількості членів групи.

1. Зі збільшенням числа членів групи може зменшуватись її згуртованість, зростає імовірність утворення і розпаду на маленькі угруповання. Це суттєво утруднює досягнення єдності в обговоренні в групі питань.

2. Великою групою важко управляти, організовувати взаємодію її членів, налагоджувати між ними нормальні ділові і особисті взаємостосунки.

3. Ріст групи може привести до збільшення розходжень у думках і загострення взаємовідносин.

4. Зі збільшенням групи статус і авторитет одних її членів зростає, інших – зменшується, збільшується психологічна дистанція між ними. Можливості для розвитку і використання своїх здібностей, задоволення потреб у спілкуванні, самовираженні, визнанні у одних членів групи зростає, у інших – зменшується, що створює несприятливі умови для розвитку особистості.

5. Зі збільшенням групи середній внесок кожного учасника в результаті сумісної діяльності здебільше знижується.

Висновки

1. Соціальна група – це об'єднання двох або більше людей, які взаємодіють один з одним і залежать один від одного в тому розумінні, що загальні потреби і цілі заставляють їх розраховувати один на одного.

Група – це така реальність, завдяки якій людина задовольняє багато потреб, а саме: потребу у виживанні, у функціонуванні особистості, у засвоєнні людського досвіду, у самооцінці, у самоідентичності, у позитивних емоціях і т.ін.

2. До елементарних параметрів групи належать: композиція (склад), структура групи, групові процеси, групові норми і цінності, система санкцій. Ці параметри можна класифікувати за двома ознаками: тими, що характеризують групу як ціле, і тими, що стосуються характеристик людини як члена групи.

Композиція групи визначається в залежності від того, яка реальна група досліджується і які ставляться цілі в дослідженні. Значимі характеристики (стать, вік, професійні чи моральні якості задаються дослідником). Теж саме можна сказати відносно групових структур. Визначають горизонтальні структури (лідерська структура, структура статусів, структура комунікацій та ін) та вертикальні структури (неофіційні відносини, офіційні відносини, неофіційні ділові та ін.).

До групових процесів відносяться процеси розвитку, згуртованості, нормативного тиску, прийняття рішення.

До другої групи параметрів відносяться характеристики групи, що стосуються місця індивіда в групі в якості її члена. Для цього використовуються такі поняття: групові очікування (експектації), цінності, норми, санкції, статус, позиція, роль.

3. Існують різні класифікації соціальних груп в залежності від принципів, на основі яких вони побудовані. В залежності від кількості членів групи поділяються на великі і малі. За мірою безпосереднього впливу на особистість виділяються первинні і вторинні групи: за мірою зв'язку з іншими групами виділяються закриті і відкриті групи. В залежності від сили впливу на особистість розрізняють групи членства і референтні групи. За

мірою організації розрізняють неорганізовані, випадкові групи і цільові організовані. В залежності від тривалості існування виділяються короткочасні і довготривалі (сталі) групи. За мірою міцності і стійкості внутрішніх зв'язків розрізняють згуртовані, малозгуртовані і роз'єднані групи.

Основою класифікації можуть бути й інші критерії. Американський дослідник Юбенк виділив сім різних принципів, які можуть бути основою класифікації: рівень культурного розвитку, тип структури, задачі і функції, тип контактів в групі та ін. Так чи інакше, загальною ознакою всіх існуючих класифікацій групи є форма життєдіяльності групи.

Основні терміни та поняття

Соціальна група, несоціальна група, сумісна діяльність, самокатегоризація, композиція групи, склад групи, структура групи, групові процеси, групові норми, санкції, інструментальна діяльність, експресивна діяльність, вертикальна структура групи, горизонтальна структура групи, групові експектації, групові норми, групові правила, групові атрибути, групові санкції, статус особистості, позиція особистості, соціальна роль, типологія групових ролей, класифікація груп, критерії класифікації, номінальні групи, реальні групи, лабораторні групи, природні групи, великі групи, малі групи, групи членства, референтні групи, первинні і вторинні групи, довготривалі і короткочасні групи, закриті і відкриті групи, організовані і неорганізовані групи.

Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Чим відрізняються соціальні групи від несоціальних груп? Що є основною характеристикою соціальних груп?
2. Дайте визначення поняттю “соціальна група”.
3. Співвіднесіть історію розвитку соціальної психології з еволюцією поняття “група”. Чи згодні Ви з думкою про те, що саме виділення групи в якості предмета дослідження сприяло тому, що соціальна психологія виділилась в окрему дисципліну?

4. Покажіть зв'язок основних характеристик сумісної групової діяльності з основними параметрами соціальної групи.
5. Чому сам факт присутності людей в одному місці не може визначити соціальну групу? Аргументуйте свою відповідь.
6. Назвіть причини об'єднання людей в групи. Які потреби людини можуть задовольнятися тільки в групі і чому?
7. Назвіть елементарні параметри групи. За якими двома ознаками можна їх класифікувати?
8. Дайте характеристику композиції (складу) групи.
9. Охарактеризуйте групу за її структурою, розкрийте вертикальну і горизонтальну структуру групи. Дайте характеристику моделі групової структури, розробленої А.В. Петровським.
10. Який зміст Ви вкладаєте в поняття “групові процеси”?
11. Яке значення для функціонування групи має система групових очікувань (експектацій)? Аргументуйте свою відповідь.
12. Як пов'язані групові норми і групові санкції? Розкрийте зміст взаємозалежності цих феноменів.
13. Який зміст вкладається в поняття “статус особистості”? Чому особистий статус людини є великою індивідуальною цінністю? Аргументуйте свою відповідь.
14. Дайте визначення поняттю “соціальна роль”. Як соціальна роль пов'язана з виконанням функцій людиною?
15. Покажіть, які існують потенційно небезпечні ситуації, що пов'язані з соціальними ролями. Що означає поняття “увійти в роль”? Прокоментуйте експеримент Ф. Зімбардо з приводу впливу соціальної ролі на ідентичність особистості.
16. Скільки класифікацій груп Ви знаєте? Що покладено в основу класифікацій груп? Наведіть приклади відомих Вам класифікацій груп.
17. Чи може кількість членів групи впливати на характеристики самої групи? Якщо так, то яким чином?
18. Покажіть позитивні і негативні наслідки збільшення кількості членів групи.

Література

1. Андреева Г.М. Социальная психология: Учебник для вузов. – М.: Наука, 1995. – 324 с.
2. Аникеева Н.П. Психологический климат в коллективе. – М.: Просвещение, 1989. – 224 с.
3. Аронсон Э. Общественное животное. – М., 1998. – 517 с.
4. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб: Еврознак, 2002. – 560 с.
5. Донцов А.И. Психология коллектива. Методологические проблемы исследования. – М.: Изд-во МГУ, 1984. – 208 с.
6. Корнев М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: Підручник. – К.: Либідь, 1995. – 304 с.
7. Левин К. Разрешение социальных конфликтов. – СПб, 2000.
8. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2003.
9. Парыгин Б.Д. Социальная психология. – СПб, 1999.
10. Перспективы социальной психологии: Пер. с англ. – М.: ЭКСМ-Пресс, 2001. – 688 с.
11. Петровский А.В. Личность. Деятельность. Коллектив. – М.: Политиздат, 1982.
12. Реан А.А., Коломинский Я.Л. Социальная педагогическая психология. – СПб, 2000.
13. Обер М.А., Гильман Ф. Психология индивида и группы: Пер. с фр. – М.: Прогресс, 1988.
14. Смелзер М. Социология. – М., 1994.
15. Шибутани Г. Социальная психология: Пер. с англ. – Ростов на дону: Феникс, 1998. – 544 с.
16. Шихирев П. Современная социальная психология. – М.: ИП РАМ, 2000. – 448 с.

21. Соціальна психологія малих груп

Вже понад 100 років мала група залишається предметом дослідження численної кількості соціально-психологічних шкіл і напрямків. Інтерес соціальної психології до малих груп настільки великий, що всю традиційну соціальну психологію можна розглядати як соціальну психологію малих груп.

Мала група – це безпосереднє соціальне оточення індивіда. В цьому розумінні вона виконує функції зв'язуючого кільця в системі “особистість – суспільство”. Людина усвідомлює свою належність до суспільства і свої суспільні інтереси через належність до певних соціальних груп і організацій, завдяки яким вона приймає участь у житті суспільства. Мала група відіграє важливу роль у вихованні і становленні особистості, її соціалізації, являючись провідником тих ідей, установок, цінностей і норм поведінки, які існують в даному суспільстві як цілісній системі. Малі групи є відносно самостійними суб'єктами суспільних відносин. З одного боку, вони відображають в собі ті суспільні відносини, в які вони органічно включені, і трансформують їх у своєрідні внутрішньогрупові відносини, з іншого – на основі особистих контактів між членами групи виникає мережа емоційних, психологічних відносин. Обидві системи відносин – об'єктивних (суспільних) і суб'єктивних (психологічних) зливаються в єдину систему міжособистісних групових відносин, що надає малим групам особливої якості, яка відрізняє їх від інших соціальних груп.

Родовою ознакою малої групи є належність саме до груп соціальних, видовою – безпосередній стійкий особистісний контакт (спілкування, взаємодія). Прикладами малих груп є сім'я, виробнича бригада, шкільний клас, науковий, військовий та інший колективи.

Мала група стала фокусом інтересу соціальної психології з декількох причин. По-перше, ускладнення самого суспільного життя, що було зумовлено посиленням диференціації видів людської діяльності і включенням людей у чисельні утворення за цими видами діяльності, посилило роль малих груп в житті людини і вимагало уваги дослідників до цих груп, бо саме в них приймаються групові рішення, від яких залежить успіх всього виробництва. По-друге,

важливою причиною інтересу дослідників до малих груп був також і той факт, що проблема малих груп з'явилась немов би на перехресті психології і соціології, на стику яких і формувалась соціальна психологія. Малі групи стають тим предметом дослідження, в якому віддзеркалюється специфіка самої соціальної психології. Третя причина полягає в тім, що мала група виявилась тією одиницею аналізу, де був можливий соціально-психологічний експеримент. Як відомо, метод лабораторного експерименту стає на перехресті XIX-XX ст. критерієм науковості психології, зокрема й соціальної психології. Отже, мала група немов би “допомогла” соціальній психології укріпитись в якості експериментальної дисципліни.

Будь-який дослідник, що приступає до аналізу об'єднань людей, яке є чимось “надіндивідуальним”, інтуїтивно розуміє, що це надіндивідуальне утворення є малою групою, з якою людина пов'язана з перших днів свого життя, і не просто відчуває на собі її вплив, але через цю групу (групи) отримує першу інформацію про зовнішній світ і надалі організує свою діяльність. В цьому розумінні феномен малої групи немов би лежить на поверхні і зрозумілий на основі здорового глузду. Проте з факту очевидності існування малих груп не випливає зрозумілості їх глибинних сутнісних характеристик, механізмів зв'язку між членами групи та їх впливів на особистість. Перш за все залишається проблемою саме визначення поняття “малих груп”.

Головні підходи до вивчення малих соціальних груп

Оскільки проблема малих груп як основна проблема соціальної психології заявила про себе на Заході, то цікаво хоча б в загальних рисах нагадати початок історії її дослідження. Г.М. Андреева виділяє три етапи в дослідженні малих груп, кожен з яких вніс щось нове в саму трактовку сутності малої групи, її ролі для особистості.

Найбільш ранні дослідження малих груп було проведено в США в 20-хрр. XX ст. Це були дослідження так званих “коактних” груп, тобто груп, які трактувались як “факт присутності інших”. Ці дослідження виявили феномен фасилітації. Другий етап – це переходу від вивчення коактних груп до вивчення взаємодіяльності індивідів в малій

групі. Було виявлено, що найважливішим параметром групової взаємодіяльності є не просто “факт присутності”, а сумісна діяльність. Було доведено, що ті ж самі проблеми в умовах сумісної взаємодії вирішуються в групі більш коректно, ніж в умовах їх індивідуального вирішення. У більш детальних дослідженнях було встановлено також, що результати вирішення задач в групі залежать також і від характеру самої діяльності, але ця ідея на цьому етапі дослідження не отримала розвитку. Третій етап дослідження малих груп характеризується їх більшою розгалуженістю. Дослідження малих груп було спрямовано не тільки на виявлення впливу групи на індивіда, але й характеристики групи як малої групи: її структуру, типи взаємодій індивідів в групі. Було удосконалено також і методи вимірювання різних групових характеристик. В галузі дослідження малих груп поставлено багато важливих питань, проведено сотні цікавих і витончених у технічному відношенні експериментів, вивчено в деталях чисельні процеси і ефекти малих груп. Ці питання вирішувались в рамках різних теоретичних схем, з точки зору різних методологічних підходів, а тому і відповіді на них отримано неоднозначні. До сих пір залишаються дискусійними такі питання, як визначення поняття “мала група”, принципи виділення малих груп, кількісні їх характеристики, зокрема її нижня і верхня межі.

Отже, проблема малої групи рівною мірою цікавить представників різних теоретичних орієнтацій. Серед їх строкатості найбільше виділяються три напрямки: соціометричний, соціологічний і школа “групової динаміки”.

Соціометричний напрямок вивчення малих соціальних груп

Соціометричний напрямок вивчення малих груп пов'язано з ім'ям Якоба (Джекоба) Леві Морено (1892-1974) американського психіатра, соціального психолога. Він закінчив Віденський університет за двома спеціальностями: філософії і медицини. В період навчання у Відні захоплювався поглядами Фрейда, а пізніше – соціологічною теорією Ч. Кулі (автор теорії “дзеркального Я” і один з засновників теорії малих груп). З 1925 р. Дж. Морено працював у

США, де в 1940 році заснував інститут соціометрії і психодрами. Дж. Морено є засновником **соціометрії**.

Поняття соціометрія (від лат *societas* – суспільство і грец. *metreo* – вимірюю) в сучасному його тлумаченні означає: 1) теоретичний напрямок у вивченні малих соціальних груп у соціальній психології та соціології, який досліджує емоційні міжособистісні відносини і екстраполює свої висновки на великі соціальні групи та суспільство в цілому; 2) кількісне вимірювання емоційних відносин в малих групах (соціометричні техніки).

Термін “соціометрія” виник в кінці ХІХ ст. в зв’язку з описанням можливих способів вимірювання соціального впливу одних груп людей на інші. Теоретичне і ідеологічне обґрунтування соціометрії як методу пізнання і вимірювання соціальних явищ здійснено Дж. Морено. Морено виходив з необхідності створення “наскрізної науки”, яка б охопила всі рівні соціального життя людей і включила б не тільки вивчення соціальних проблем, але й їх вирішення. Згідно цього, в розумінні Морено **“соціономія”** (наука про основні соціальні закони) повинна реалізувати себе в **“соціодинаміці”** (науці більш низького рівня про процеси, насамперед ті, що відбуваються в малих групах), **“соціометрії”** (системі методів виявлення і кількісного вимірювання емоційних, міжособистісних взаємовідносин людей в малих групах), а також у **“соціатрії”** (системі методів лікування людей, чії проблеми і труднощі пов’язані з недостатніми навичками поведінки в малих групах).

Об’єктом соціометричної теорії є реально існуючі малі соціальні групи, які мають достатній досвід сумісного групового життя. Предметна галузь – емоційні стосунки в групах (симпатії, антипатії та ін.). Згідно з концепцією Дж. Морено, емоційні стосунки людей в групах являють собою атомістичну структуру суспільства, яка недоступна пересічному спостерігачеві і може бути виявленою тільки за допомогою соціальної мікроскопії – теорії, яку Дж. Морено створив як елемент більш широкої концепції – мікросоціології. Як зауважує Морено, “соціальна мікроскопія” у з’єднанні з соціометричними прийомами поклала початок теоретичним і практичним основам **мікросоціології**. Вивчення “первинних атомістичних структур

людських відносин” розглядалось Морено як “попередня і необхідна основна робота для більшості макросоціологічних досліджень”.

Сутність “загальної теорії соціометрії” полягає у ствердженні того, що соціальні системи включають в себе не тільки суб’єктивні, зовнішньо виявлені відносини (макроструктуру), але й суб’єктивні, емоційні відносини, які часто є прихованими (мікроструктуру). Як зазначає Морено, всі напруги, конфлікти в суспільстві зумовлено неспівпаданням макро- та мікроструктур, тобто система симпатій /антипатій, яка відображає відносини на рівні мікроструктури, часто не вміщується в рамки заданої індивіду макроструктури. Отже, задача полягає в тім, щоб перебудувати макроструктуру таким чином, щоб привести її у відповідність з мікроструктурою. Тобто необхідна своєрідна **“соціометрична революція”**, сутність якої полягає в тому, щоб розв’язати всі конфлікти в сучасному суспільстві шляхом підбору або перестановки людей відповідно до їх симпатій. Недаремно головна робота Дж. Морено називається “Соціометрія. Експериментальний метод і наука про суспільство. Підхід до нової політичної орієнтації” (1958).

Соціометрична методика, що виявляє симпатії і антипатії для того, щоб здійснити деякі переміщення в середині групи, отримала широке розповсюдження. На основі застосування цієї методики виник цілий напрямок дослідження малих груп, особливо в прикладних галузях.

Прикладна соціометрія техніки опитування і збору даних (соціометричний тест, соціоматриці, соціограми, соціометричні індекси), було розроблено у дослідженнях з ліквідації різних конфліктів у малих групах. Соціометричний тест, аутосоціометрія, ретроспективна соціометрія та інші процедури базуються на вербальних звітах досліджуваних про внутрішньогрупові міжособистісні “вибори” у відповідних ситуаціях. Окрім загальної картини симпатій/антипатій (соціограми) ці методи дозволяють описати індивідуальні самооцінки становища людини в групі, виділити неформальних лідерів і “ізольованих”. Отримані за допомогою розрахунків групові індекси показують ступінь згуртованості індивідів в групі, її інтегрованість, обсяг і інтенсивність взаємодії людей, що входять в групу і т.ін.

Сучасні соціально-психологічні і соціологічні дослідження малих груп і первинних (контактних) колективів майже завжди включають метод соціометрії (як основного, так і допоміжного). Особли-

вим розділом прикладної соціометрії є так званий **соціометричний театр** – метод групового тренінгу, що використовує закономірності групової міжособистісної взаємодії. Цей метод має два різновиди: **психодрама і соціодрама**. В першому випадку створюється експериментальна група, яка виступає аналогом театральної трупи. “На сцені” програються ситуації взаємодії людей, досліджувані тренуються у виконанні міжособистісних ролей. В соціодрамі “грають” природні групи (сім’я, виробничий колектив), в яких “актори” можуть мінятися ролями (наприклад, син виконує роль батька, начальник – підлеглого). Розігруються реальні життєві ситуації, відпрацьовуються навички виконання ролей і розуміння інших людей, що виконують ті або інші ролі. На думку Дж. Морено, психічне здоров’я, адекватність поведінки людини залежить від її становища у внутрішній, неформальній структурі відносин в малій групі. Нестача симпатій породжує життєві труднощі. Соціометричні процедури дозволяють визначити становище людини в неформальних зв’язках, зрозуміти її проблеми. В психотерапевтичному театрі пацієнт отримувал полегшення завдяки програванню певних психічних станів і соціальних ролей на сцені, навчався необхідним навичкам дії в умовах кожного даного “моменту” і “спонтанної творчості”.

Соціометрія Дж. Морено здійснила значний вплив на розвиток соціальної психології малих груп. Методи соціометрії, психодрами і соціодрами стали робочими інструментами, що дають корисну інформацію і використовуються у лікуванні неврозів, для профілактики і пом’якшення конфліктів, вимірювання соціально-психологічного клімату групи, виявлення в них неформальних лідерів та ін.

В нашій країні соціометрія використовується як метод дослідження, який дає можливість одержати кількісні характеристики групи: величину статусу кожної групи, наявність угруповань всередині групи, міру згуртованості або роз’єднання, дані про напружені або конфліктні діади, тріади, мікрогрупи. У розробку соціометричної методики зробили значний вклад вітчизняні дослідники (І.П. Волков, Я.Л. Коломинський, А.О. Реан, В.І. Паніотто та ін.), які досліджували соціометричний статус групи в залежності від віку, мотивації виборів і т.ін.

Соціологічний напрямок вивчення малих соціальних груп

Соціологічний напрямок у вивченні малих груп пов'язано з традицією, яка була закладена в експериментах американського соціального психолога Елтона Мейо (1880-1949), зокрема його відомими Хоторнськими дослідженнями, що було проведено в США протягом 1924–1932 рр. на Хоторнських підприємствах (Чикаго). Хортонський експеримент складався з трьох основних фаз. Перша розпочиналась експериментами з освітлення в спеціальній “дослідній кімнаті”. На цій фазі передбачалось виявити залежність між змінами в інтенсивності освітлення і виробництвом праці. Результат виявився несподіваним: зі збільшенням освітлення виробництво у робітників підвищилось не тільки у “дослідній кімнаті”, але й у контрольній групі, де освітлення залишалось незмінним. Коли ж освітленість почали знижувати, то продуктивність продовжувала зростати як у експериментальній, так і в контрольній групах. На цій стадії було зроблено два основних висновки: немає прямого механічного зв'язку між однією змінною в умовах праці і продуктивністю; потрібно шукати більш важливі чинники, що визначають трудову поведінку. З цією метою експерименти було поглиблено, в число змінних було включено температуру приміщення, вологість, різні сполучення робочого часу і пауз відпочинку. Тут також були несподіванки: продуктивність стійко зростала протягом перших двох з половиною років без будь-якого зв'язку зі змінами, які вводились в експеримент і, збільшившись більш як на 30 %, надалі стабілізувалась. Як засвідчили самі робітники, їх фізичний стан, здоров'я теж поліпшилось, що підтвердилось також скороченням порушень (запізнь, прогулів і т.ін.). Ці явища тоді пояснювались зниженням втомленості, монотонності, збільшенням матеріальних стимулів, зміною методів керівництва. Але головним з тих факторів, що було виявлено, був так званий “груповий дух”, що виявився у робітників “дослідної кімнати” завдяки системі пауз відпочинку. Підсилення “групового духу” виявлялось у допомозі захворілим товаришам, у підтримці тісних контактів у позаробочий час і т.ін. В результаті стало ясно, що, по-перше, умови праці впливають на трудову поведінку не безпосередньо, а опосередковуються

через їх відчуття, сприйняття, установки і т.ін.; і, по-друге, що міжособистісне спілкування в умовах виробництва здійснює сприятливий вплив на ефективність праці.

Наступна фаза експерименту стосувалась тільки суб'єктивної сфери відношення заводських робітників до своєї роботи, умов праці, керівництва і т.ін. З цією метою було опитано 21 тис. чоловік. На основі отриманих даних було зроблено висновок про те, що лише у рідкісних випадках незадоволеність робітників була об'єктивно детермінованою. Головна причина цього бачилась в індивідуальному відчутті, останні зумовлювались попереднім досвідом індивіда, його стосунками з товаришами, в сім'ї і т.ін. А це означає, що проста зміна будь-яких елементів зовнішнього середовища може не принести бажаного результату. Дослідники зробили також висновок, що подібні інтерв'ю можна використовувати також як засіб психологічної “розрядки” незадоволених, поліпшення “розуміння” ними ситуації; як імітацію “обговорення” наболілих питань тощо. Отже, під час експерименту було несподівано додатково виявлено таку змінну як факт участі у самому заході. Цей факт зумовив підвищення виробництва праці навіть у тих випадках, коли були відсутніми об'єктивні покращання її умов. Мейо пояснив це як виявлення особливого **почуття соціабельності** – потреби відчувати себе “причетним” до якоїсь групи. Потім було побудовано цілу програму заходів з психологічної адаптації персоналу до умов праці.

На третій фазі Хоторнського експерименту дослідники звернулись до методу “дослідної кімнати”, але поставили іншу задачу – вийти за рамки індивідуально-психологічного підходу і розглянути поведінку індивіда у світлі його стосунків, контактів, взаємодії з іншими членами колективу. Результати дослідження (спостереження і інтерв'ю) показали, що виробнича група має складну соціальну організацію зі своїми нормами поведінки, взаємними оцінками, різноманітними зв'язками, що існують, окрім тих, які встановлювались організацією формальною. Зокрема, ці незадані формально норми регулювали вироблення, відношення з керівництвом, “сторонніми” та інші аспекти внутрішньогрупового життя. Кожен з членів робітничої групи займав той або інший статус у відповідності зі ступенем визначення, престижу, якими наділяло його дане мікросередовище. Серед контингенту робітників в

“дослідній кімнаті” було виділено невеликі групи (їх було названо неформальними) на основі соціально-психологічної спільності їх членів. На думку дослідників, ці групи виявились такими, що здійснювали визначний вплив на трудову мотивацію робітників. А це означало відповідь на питання, що було поставлено на початку про головні фактори виробництва праці.

Основний результат Хоторнських експериментів полягає в наступному: 1) перегляду ролі людського фактора у виробництві, відхід від концепції робітника як “економічної людини”, виведення на перший план психологічних і соціально-психологічних аспектів трудової поведінки; 2) відкриття явища неформальної організації, яке розкрило багато сторін складного соціального життя виробничого колективу.

Е. Мейо, вивчаючи вплив різних факторів на підвищення продуктивності праці, прийшов до відкриття ролі людського і групового факторів. В основі концепції Е. Мейо лежать наступні положення: 1) людина являє собою “соціальну тварину”, що орієнтована і включена в контекст групової поведінки; 2) жорстка ієрархія підпорядкованості і бюрократична організація несумісні з природою людини і її свободою; 3) керівники промисловості повинні орієнтуватися більшою мірою на людей, ніж на продукцію, що забезпечуватиме соціальну стабільність суспільства і задоволеність індивіда своєю роботою. Рационалізація управління з врахуванням соціальних і психологічних факторів трудової діяльності людей – основний шлях вирішення суспільних суперечностей.

На основі експериментальних досліджень Е. Мейо виникла теорія “людських стосунків”, основні положення якої стали опозицією тейлоризму. Вона критикує тейлорівську концепцію “економічної людини”, яка вважала головним стимулом людської діяльності лише матеріальну зацікавленість і замінила властивий тейлоризмові біологічний підхід до людини аналізом психо-соціальної діяльності індивіда, висунувши вимогу “людина – головний об’єкт уваги”. Теорія “людських стосунків” перетворилась в офіційну програму управління, в яку входить вивчення широкого спектру проблем: аналіз впливу групи на поведінку, мотиви, цінності індивіда в процесі трудової діяльності; дослідження структури і механізмів функціону-

вання неформальних груп; вивчення ролі і місця підприємництва в структурі району, міста. Теорія “людських стосунків” включає також і соціолінгвістичний аспект: вона вивчає засоби спілкування і засоби передачі інформації робітників в процесі трудової діяльності, специфіку мови, структуру їх мови. Теорія “людських стосунків” викладається як учбова дисципліна у всіх школах бізнесу.

Школа “групової динаміки”

Школа “групової динаміки” являє собою найбільш психологічний напрямок досліджень малих груп і пов’язана з ім’ям **Курта Левіна** (1890-1947) – німецького і американського соціального психолога, який в 1933 році емігрував з Німеччини в США, де викладав в Стенфордському і Корнельському університетах. Два роки він проводив дослідження з проблем дитячої психології, за результатами якої його було запрошено в Мессачусетський технологічний інститут з пропозицією заснувати і очолити новий дослідницький Центр групової динаміки. Хоча він помер всього через декілька років після призначення на цю посаду, його програма досліджень виявилась настільки ефективною, що і в наші часи зберегла свою актуальність для наукової діяльності дослідницького центру, який тепер відноситься до штату Мічиган.

Протягом тридцяти років своєї професійної діяльності К. Левін багато сил віддав вивченню широкого кола питань, пов’язаних з проблемами мотивації. Найбільший внесок зроблено ним в експериментальне вивчення волі, афектів, проблем особистості, соціальної психології малих груп. В основі поглядів на особистість і її соціальну поведінку у Левіна лежить взяте ним з фізики поняття “поле”. “Поле” – це “психологічна єдність” особистості і її оточення, що створюється потребами людини і валентністю (значимістю) оточуючих людей і предметів та пов’язана з оцінкою їх можливості сприяти або перешкоджати задоволенню потреб. Соціальна поведінка (відображення подій, які відбуваються в “полі”, пересування з однієї її області в іншу під впливом валентності об’єктів, зміна самої структури поля) описувалось К. Левіним в поняттях топології і векторного пересування. В концепції поля виявилось прагнення перебу-

дувати соціально-психологічні уявлення за зразком точних наук, перш за все фізики. К. Левін був одним з першопроходців в соціально-психологічній науці, і його досягнення дають йому право зайняти достойне місце в історії науки.

Головною особливістю соціальної психології К. Левіна є введення поняття “групова динаміка”, яке застосовуване як по відношенню до індивідуальної, так і групової поведінки. Згідно з його поглядами, так само, як індивідуум і його оточення формують **психологічне поле**, так і група і її оточення формують **соціальне поле**. Соціальна поведінка виявляється всередині групи і визначається конкуруючими підгрупами, окремими членами, обмеженнями і каналами спілкування. Таким чином, групова поведінка в будь-який момент часу стає функцією загального стану соціального поля.

К. Левін проводив дослідження в різних соціальних ситуаціях. Його експерименти з групою хлопчиків, які стали класичними, включали в себе вивчення різних стилів керівництва: авторитарного, демократичного і заснованого на неутручанні, а також їх вплив на продуктивність праці і поведінки. Експерименти такого роду відкрили нову сторінку в галузі соціальних досліджень і зробили значний внесок в розвиток соціальної психології.

Окрім цього К. Левін підкреслював важливість вивчення колективних дій і супутніх проблем з метою проведення корекції соціальної поведінки. Занепокоєний зростанням міжрасової напруги, він провів групове дослідження з широкого кола питань, присвячених сумісному мешканню і наданню рівних можливостей працевлаштування осіб з різним кольором шкіри, а також запобіганню появи расових забобонів у їх дітей. Його підхід до вивчення цих питань дозволив розробити строгі експериментальні методи аналізу соціальних проблем. У проведенні занять зі зниження міжгрупових конфліктів і підвищення потенціалу кожного члена суспільства К. Левін всіляко заохочував тренування з розвитку сприйнятливості. Його групи соціально-психологічного тренінгу стали попередниками груп розв'язання конфліктів, таких популярних в 60-70-ті роки.

Відмічені тут три традиційні напрямки дослідження малих груп, кожен з яких зумовив певну лінію у їх вивченні, не вичерпують всього різноманіття уявлень про малу групу. Останнім часом розподіл

досліджень малої групи за традиційними напрямками змінюється поділенням їх за такими функціональними процесами, які найбільшою мірою цікавлять дослідників: напрямком дослідження лідерства; “саморегуляції” індивідів; проблем спілкування з іншими; механізмів прийняття рішень в групі; комунікативних, інтерактивних зв’язків і процесів; соціально-психологічної перцепції та ін. Дослідження малих груп мають прикладний характер. Вони включають питання управління в малих групах, особливо взаємовідносини між керівником і підлеглими, проблеми оптимізації соціально-психологічного клімату спілкування, виховання і освіти, корекція девіантної поведінки, соціально-психологічної допомоги у деяких психічних розладах і т.п.

Існує багато підходів, визначень, постановок проблеми, а ще більше – критики на адресу опонентів. Як на ілюстрацію цього можна послатись на різні **визначення малої групи**, які вже наводились, і які ще можна навести. Наприклад, П. Сорокін визначає малу групу як “сукупність індивідів, які знаходяться у психічній взаємодії один з одним”, а Ф. Олпорт – як “сукупність ідеалів, уявлень і навичок, що повторюються в кожній індивідуальній свідомості і існують тільки в цих свідомостях”. Дж. Тернер визначає групу “як зібрання індивідів, які поділяють соціальну категоризацію себе і діють на її основі”.

Неможливо уявити собі визначення, яке б влаштувало всіх без винятку і мало б також хоча б якийсь конкретний зміст. Московською соціально-психологічною школою (Г.М. Андреева) запропоновано визначення малої групи як нечисельної за своїм складом групи, члени якої об’єднані загальною діяльністю і знаходяться в безпосередньому особистісному контакті, що є основою для виникнення групових норм, процесів і міжособистісних стосунків. Такого ж напрямку у визначенні малої групи дотримуються українські соціальні психологи, визначаючи “малу соціальну групу як кількісно невелику групу, де люди об’єднані спільною діяльністю. Безпосередньо контактують один з одним, мають спільну мету та інтереси, які визначають певну організацію, тривалість існування та деяку однорідність поведінки її членів (М.Н. Корнєв. А.Б. Коваленко). У відповідності з цими визначеннями дві ознаки утворюють основу для виникнення малої групи як психологічного феномена: сумісна

діяльність в її психологічному аспекті – цінності, цілі, задачі і засоби взаємодіяльності – та безпосередній контакт, тобто можливість організації міжособистісного спілкування. На цій основі виникає і розвивається власне мала група як соціально-психологічне явище.

Розвиваючи даний підхід до визначення малої групи, А.І. Донцов виділяє 8 ознак, які характеризують взаємодію людей в малій групі:

- 1) регулярно і тривало контактують без посередників;
- 2) мають загальну ціль, реалізація якої дозволяє задовольнити їх значимі потреби і інтереси;
- 3) приймають участь в загальній системі розподілу функцій і ролей у внутрішньогруповій взаємодії;
- 4) поділяють загальні норми і правила взаємодії всередині групи і міжгрупових ситуаціях;
- 5) задоволені членством у групі і тому відчують солідарність і вдячність групі;
- 6) мають ясне і диференційоване уявлення один про одного;
- 7) пов'язані стабільними емоційними стосунками;
- 8) уявляють себе як членів однієї групи і аналогічно сприймаються з боку.

Як уже зазначалось, кількісні ознаки групи мають суттєве значення у її характеристиці. Інтерес до цього питання з'явився пізніше, ніж розпочались інтенсивні дослідження малих груп. Більшу частину досліджень особливостей малих груп проведено на діадах, тобто парах, однак є всі підстави вважати, що дійсна мала група починається з тріади. Діада є специфічною малою групою, структури і процеси розгортаються в ній не в повному обсязі, набувають усіченої форми. Виходить, що де-юре мала група починається з трьох чоловік, а де-факто – з двох. Спроби встановити для малої групи “верхню межу” теж вважаються незадовільними. Зрозуміло, що вона знаходиться не вище рівня 2-3 десятків. А конкретно? Для учбової групи – це буде одна межа, для тренінгової – інша, для спортивної команди – третя. Найбільш вдалим можна визнати функціональний підхід до визначення верхньої межі малої групи. Суть його полягає в наступному: в групі стільки людей, скількох можна ефективно об'єднати для досягнення даної конкретної цілі. Психологічний зміст суцільної діяльності зумовлює і можливе число учасників даної групи.

Класифікація малих груп

Чисельність малих груп у суспільстві передбачає їх велику різноманітність, а тому з метою дослідження потрібна їх класифікація. Неоднозначність поняття потрібна їх класифікація. Неоднозначність поняття малої групи породжує також неоднозначність різних класифікацій. На сьогодні відомо біля п'ятдесяти різних основ їх класифікацій. З цих класифікацій найбільш поширеними є три: 1) поділ малих груп на “первинні” і “вторинні”; 2) поділ їх на “формальні” і “неформальні”; 3) поділ на “групи членства” і “референтні групи”.

Історично першим є розподіл малих груп на **“первинні”** і **“вторинні”**, що було запропоновано американським дослідником Ч. Кулі (1864-1929). Первинні групи (сім'я, дитячі групи, сусіди) є, згідно з визначенням Ч. Кулі, основними соціальними осередками і характеризуються інтимними, особистісними, неформальними зв'язками, безпосереднім спілкуванням, сталістю і малочисельністю. Первинна група характеризується високим рівнем солідарності, глибоко розвинутим почуттям “ми”. Ці групи здійснюють найбільший вплив на формування соціальних ідеалів індивіда і є первинними в тому розумінні, що індивід отримує в них перший досвід соціальної єдності.

Через первинну групу людина найбільш ефективно засвоює цінності і традиції суспільства, в них відбувається первинна соціалізація особистості. Вважається, що відсутність або нестача міжособистісних зв'язків в період первинної соціалізації може вилитися у погіршення особистих якостей людини і основних характеристик людської природи взагалі, що може ускладнитись духовною неповноцінністю, і негативною поведінкою людини.

Ч. Кулі вказує на дві основні функції первинних груп: 1) бути джерелом моральних норм, які людина отримує в дитинстві і якими керується протягом всього свого життя; 2) бути засобом підтримки і стабілізації дорослої людини. Ч. Кулі визначав особистість як суму психічних реакцій людини на думку про неї оточуючих (теорія “дзеркального”Я”). Первинна група формує особистість, але кожна первинна група є частиною суспільства, великої соціальної гру-

пи, тому вона є трансформатором ідей, установок і норм, що існують в суспільстві як цілісній системі. Отже, первинні групи формують особистість не самі по собі, а як органічна частина всієї соціальної системи вцілому.

Хоча формально первинні групи притаманні людському суспільству на всіх етапах його розвитку, зміст групових відносин і значення цих груп для особистості змінюється в зв'язку з перетворенням як соціально-економічних відносин в суспільстві в цілому, так і окремих соціальних процесів. На противагу терміну “первинна група” введено термін “вторинна група”, яка визначається як сукупність людей, які опосередковано зв'язані загальною діяльністю у досягненні загальної цілі. В соціальних зв'язках вторинного типу відсутня повністю або частково безпосередня взаємодія членів соціального об'єднання. Наприклад, для робітника підприємства бригада є первинною, а колектив підприємництва в цілому – вторинною групою.

Вторинні групи (суспільні інститути, класи, нації, партії), згідно з концепцією Ч. Кулі, утворюють соціальну структуру суспільства, в яку сформований індивід втягнений лише частково як носій певної функції. Як стверджує Ч. Кулі, “людське життя” постійно еволюціонує, і уявити його можна лише описуючи окремі соціальні факти, якими є досвід первинної групи, що синтезує в собі індивідуальну і загальну свідомість. Первинну групу і суспільство зв'язує ідеал “морального співтовариства” – домінуючого соціального уявлення відносно найбільш загальних питань зміни і розвитку. Цей ідеал потребує розширення демократії, комунікації, гуманізації соціальних реформ еволюційного характеру. Отже, первинні і вторинні групи тісно взаємопов'язані і характер цього взаємозв'язку визначає стан суспільства.

Історично другою із запропонованих класифікацій малих груп є розподіл їх на **формальні і неформальні**. Вперше такий розподіл груп було запропоновано теж американським дослідником Е. Мейо у проведенні ним відомих хоторнських експериментів. Згідно концепції **Е. Мейо, формальна група** – це вид малої групи, становище і поведінка окремих членів якої строго регламентується офіційними правилами організації і соціальними інститутами. Це такий тип

організації соціальних відносин, який характеризується розподілом функцій, знеособленістю і домовленістю відносин; однією строго визначеною ціллю співробітництва, сильною раціоналізацією функцій (як загальногрупових, так і індивідуальних), низькою залежністю від традицій і т.ін. Формальна група – це об'єктивне соціальне утворення, елемент соціальної структури суспільства (наприклад сім'я) або елемент його структурної підсистеми (виробнича бригада, наукова кафедра, військовий підрозділ та ін.). Формальна група утворюється для виконання функцій, які чітко визначені певною системою більш високого рівня. Так, наприклад, виробниче підприємство визначає основну функцію виробничої бригади. Всередині бригади відбувається диференціація цієї функції в залежності від індивідуальної позиції кожного члена бригади.

Структура формальної групи і тип її поведінки визначаються групою більшого масштабу або суспільства в цілому. У відношенні до індивідів, які в неї входять, формальна група є чимось зовнішнім, незалежним від їх волі, бажань, емоцій. Формальна група приписує кожному члену певну функцію; визначає певний режим її виконання, безвідносно до їх особистісних особливостей; передбачає відповідні норми відносин з іншими членами групи а також форми і критерії оцінки його діяльності, винагороду і стимулювання.

Міжособистісні стосунки у формальних групах складаються в межах встановлених офіційних рамок. Авторитет визначається посадою, а не особистими якостями. Прикладом може бути виробнича бригада, в якій розмір, структура, функції, виробниче завдання і лідер регламентовані правилами виробничої організації.

Всередині формальних груп Е. Мейо було виявлено також і “неформальні” групи. Після хоторнських експериментів, в яких було виявлено сутність робітничої бригади як такої малої соціальної групи, в якій кожен робітник почуває себе не одинаком, а членом спаяної соціальної організації, термін “неформальна група” став широко застосовуватись в соціальній психології.

Неформальна група – це вид малої групи, яка виникає в рамках формальної соціальної організації на основі міжособистісних відносин, загальних інтересів, взаємних емпатій і т.ін. Це такий тип організації соціальних відносин, який характеризується віднос-

ною незалежністю від соціальних структур, нечітко вираженою ціллю групової діяльності і неформальним контролем, оснований на традиції і залежним від міри усвідомленості групового членства. Неформальну групу називають також “психологічною” або “групою за інтересами”, бо в основі її утворення лежать або чисто психологічні, емоційні відношення, або загальні особисті інтереси. Суттєву роль у її утворенні відіграє ситуація. Вона утворюється на особистісній основі в результаті ініціативи індивідів, які її складають. В групі в цілому довільно розвивається система поведінки, яка сприяє задоволенню потреб її членів.

Неформальна група може утворюватись як в рамках формальної групи, так і поза формальною групою. В першому випадку вона вторинна по відношенню до загальної групової організації. У другому випадку вона не залежить від формальної, утворюється на основі просторової близькості (сусіди), спільності інтересів (“неформальні”), єдності психологічних характеристик (підлітки-однолітки), особистої симпатії (друзі) та ін. Контакти членів носять яскраво виражений особистісний характер. Ця група не завжди має чітку організацію, її порядок базується на традиції, повазі і авторитеті. Факторами згуртованості виступають симпатії, навички, інтереси її членів. Вона має неформального лідера, контроль здійснюється за допомогою неформальних норм і традицій, сутність яких залежить від рівня згуртованості групи, ступеня її “закритості” для членів інших соціальних систем.

Основна функція неформальної групи, за концепцією Е. Мейо, полягає у захисті робітниками своїх економічних інтересів: збереження незалежної норми виробітки, що відповідає неформальному груповому стандарту. Дослідження показали, що індивідуальна продуктивність праці знаходиться під сильним впливом міжособистісних відносин в бригаді. Суспільна думка на рівні малої групи є моральним регулятором відношення до праці. Тому Е. Мейо і його послідовники в розумінні і поясненні неформальних робочих груп в цілому і діяльності їх членів зокрема, бачили центральну проблему соціально-психологічного дослідження малих груп.

Виявлення двох структур в малих групах (формальної і неформальної) має велике значення для соціальної реальності. З дослід-

ження цих структур було зроблено висновки, які мають певний соціальний смисл, а саме: можливість використовувати неформальну структуру відношень в інтересах організації. Здійснено велику кількість експериментальних досліджень, присвячених виявленню впливу певного співвідношення формальної і неформальної структур групи, наприклад, на її згуртованість, продуктивність і т.ін. Особливе значення ця проблема має у дослідженні питання управління і керівництва групою. Співвідношення формальної і неформальної структур в малій групі визначає її **соціально-психологічний клімат**. За допомогою цього поняття визначаються моральна і емоційна сторони системи людських відносин, які склались в групі. Психологічний клімат включає в себе сукупність моральних норм і цінностей, якими керуються члени групи в своєму ставленні до справи, що їх об'єднує а також до інших членів групи. Психологічний клімат суттєво характеризує емоційний настрій, який переважає в групі.

Третя традиційна класифікація малих груп виділяє **групи членства і референтні групи**. Поняття “референтна група” було введено американським соціальним психологом Г. Хайменом. В його експериментах було показано, що частина членів малих груп (це були студенти) поділяє норми поведінки, що прийнятні не в цій групі, а в якійсь іншій, на яку вони орієнтуються. Такі групи, в яких індивіди не включені реально, а норми цих груп приймають, Хаймен назвав референтними групами. Розглядаючи малі групи, що здійснюють вплив на поведінку індивіда, інший американський дослідник М. Шеріф розділив їх на два види: групи членства, членом яких індивід являється, проте з їх цінностями і нормами не співвідносить свої погляди і поведінку, і референтні групи, цінності і норми якої індивід поділяє. Пізніше інші дослідники (Р. Мертон, Т. Ньюком) поширили поняття “референтна група” на всі об'єднання, які є для індивіда еталоном в оцінці їх власного соціального становища, дій, поглядів і т.ін. Це може бути як група, до якої належить даний індивід, так і група, членом якої він хотів би стати або був раніше.

Розрізняють **реальну і умовну референтну групу**. Реальна – це група людей, які є для особистості еталоном реалізації оптимальних для неї соціальних норм і цінностей; умовна – це відображені у свідомості індивіда його ціннісні і нормативні орі-

ентації, його життєві ідеали, що виступають в формі персоніфікованих еталонів і ідеалів. Ці персоніфіковані образи людей являють собою “внутрішню аудиторію”, на яку особистість орієнтується в своїх думках і діях.

В системі відносин “особистість – суспільство” референтна група виконує три головних функції:

1) статусну (інформативну), яка сприяє формуванню в індивіда уявлення про його місце в соціальній структурі суспільства, його соціальний статус і еталоні виконання соціальних ролей, що відповідають цьому статусу;

2) регулятивну (або нормативну), яка встановлює і інтерпретує для особистості соціальні норми суспільства та інших соціальних груп і через них певний тип поведінки, який зумовлюється цими нормами;

3) світоглядну (ціннісно-оціночну), яка визначає установки, цінності, ідеали і цілі особистості.

Розподіл малих груп на групи членства і референтні групи відкриває цікаві перспективи для практичних досліджень, зокрема теорія референтних груп застосовується у вивченні соціальної мобільності, процесу адаптації особистості до різного соціального середовища; ефективності засобів масової комунікації.

Висновки

1. Мала група – це малочисельна за своїм складом соціальна група, члени якої об’єднані спільною діяльністю і знаходяться у безпосередньому стійкому особистому спілкуванні один з одним, що є основою для виникнення як емоційних відносин, так і особливих групових цінностей і норм поведінки. Родовою ознакою малих груп є належність до соціальних груп, видовою – безпосередній стійкий особистий контакт (спілкування, взаємодія). Мінімальний розмір малої групи – два чоловіки, максимальний – декілька десятків чоловік. За даними соціально-психологічних досліджень найбільш ефективною є мала група з 5-7 чоловік.

2. Історія дослідження малих груп розпочалась разом зі становленням соціальної психології як самостійної емпірико-експериментальної науки. На початку ХХ-го століття американський соціолог

Ч. Кулі запропонував для визначення груп, де домінує безпосереднє спілкування, термін “первинні групи”. Саме в групах такого типу дослідники бачили основний аспект впливу на особистість, на відміну від “вторинних” або неформальних груп.

З 20-30-х рр. розпочинається етап експериментально-емпіричного дослідження малих груп. Формується школа “групової динаміки” К. Левіна, яка вперше розпочала вивчати такі групові феномени, як лідерство, управління, прийняття групового рішення і т. ін. Під її впливом розповсюджується культура лабораторного експерименту в дослідженнях групової поведінки. Цікаві дослідження в умовах лабораторного експерименту з вивчення групових норм і групового тиску на особистість проводили М. Шеріф і С. Аш.

На основі даних досліджень поступово сформувалось знання про соціальну групу як про конкретну реальність, яка відрізняється від суми індивідів, які в неї входять.

Значним внеском у вивчення малої соціальної групи були роботи американського соціального психолога Е. Мейо, який став засновником теорії людських відносин, що виникла в 20-х роках як альтернатива теорії і практиці управління Ф. Тейлора. Завдяки Е. Мейо і його “хоторнським експериментам” (вивчення факторів, які впливають на виробництво праці) дослідники вперше виявили дію соціально-психологічних (групових, колективних) властивостей, таких, як характер міжособистісних відносин, психологічний клімат групи, неформальна сторона відносин в керівництві, групові норми і правила.

З. Головними підходами до вивчення малих соціальних груп є: соціометричний, соціологічний і “школа групової динаміки”.

Соціометричний напрямок, що пов’язаний з ім’ям Дж. Морено, включає: 1) теорію вивчення малих груп, яка досліджує емоційні міжособистісні відносини і поширює свої висновки на великі соціальні групи та суспільство в цілому; 2) кількісне вимірювання емоційних відносин в малих групах; 3) систему методів лікування людей (соціатрія), проблеми і труднощі яких пов’язано з нестачею навичок поведінки в малих групах. Соціометрія використовується як метод дослідження, що дає можливість одержати кількісні характе-

ристики групи; величину статусу кожної групи, наявність угруповань всередині групи; міру згуртованості або роз'єднання, дані про напружені або конфліктні діади, триади, мікрогрупи.

Соціологічний напрямок у вивченні малих груп пов'язано з традицією, яку було закладено хоторнськими експериментами Е. Мейо. Вивчаючи вплив різних факторів на підвищення продуктивності праці, він прийшов до відкриття ролі людського і групового факторів. В основі концепції Мейо лежать наступні положення: 1) людина являє собою “соціальну істоту”, яка орієнтована і включена в контекст групової поведінки; 2) жорстка ієрархія підпорядкованості і бюрократична організація несумісні з природою людини і її свободою; 3) керівники промисловості повинні орієнтуватися більшою мірою на людей, ніж на продукцію, що забезпечуватиме соціальну стабільність суспільства і задоволеність індивіда своєю роботою. Раціоналізація управління з врахуванням соціально-психологічних факторів трудової діяльності людей – основний шлях вирішення соціальних суперечностей.

Школа “групової динаміки” є найбільш психологічним напрямком дослідження малих груп, що пов'язано з ім'ям К. Левіна, який ввів поняття “групова динаміка”, застосувавши його як по відношенню до індивідуальної, так і групової поведінки. Згідно з його поглядами, так само, як індивідуум та його оточення формують психологічне поле, так і група та її оточення формують соціальне поле. Соціальна поведінка виявляється всередині групи і визначається конкуруючими підгрупами, окремими членами, обмеженнями і каналами спілкування. Таким чином, групова поведінка в будь-який момент часу стає функцією загального стану соціального поля.

4. З існуючої чисельності класифікацій малих груп найбільш поширеними є три: 1) поділ малих груп на “первинні” і “вторинні”; 2) поділ їх на “формальні” і “неформальні”; 3) поділ на “групи членства” і “референтні групи”.

Первинні групи – це такі групи, в яких індивід отримує перший досвід соціальної єдності. Вони характеризуються інтимними, особистісними, неформальними відносинами, безпосереднім спілкуванням, сталістю і малочисельністю. Вторинні групи – це сукупність

людей, які опосередковано зв'язані загальною діяльністю. Вони утворюють соціальну структуру суспільства, в яку особистість втягнена лише частково як носій певної функції.

Формальні групи – це вид малих груп, поведінка і становище окремих членів яких строго регламентується офіційними правилами організації і соціальними інститутами. Неформальні групи – це вид малих груп, який виникає на основі міжособистісних відносин, загальних інтересів, взаємних симпатій / антипатій.

Референтні групи – це такі об'єднання, які є для індивіда еталоном в оцінці ним власного соціального становища, дій, поглядів і т.ін. Групи членства – це групи, норми і цінності яких не засвоюються індивідами, хоча вони є членами цих груп.

Основні терміни та поняття

Соціальна група, мала соціальна група, соціометрія, соціономія, соціодинаміка, соціатрія, мікросоціологія, психодрама, соціодрама, почуття соціабельності, хоторнські експерименти, теорія “людських стосунків”, соціальна поведінка, групова динаміка, психологічне поле, соціальне поле, первинні групи, вторинні групи, формальні групи, неформальні групи, групи членства, референтні групи, соціально-психологічний клімат групи.

Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Співвіднесіть поняття “соціальна група” і “мала група”.
2. Дайте визначення поняттю “мала соціальна група”.
3. Укажіть причини, з яких мала група стала фокусом інтересу соціальної психології у ХХ столітті.
4. Визначте головні підходи до вивчення малих соціальних груп у соціальній психології.
5. В якому значенні вживається поняття “соціометрія”? Дайте характеристику соціометрії як теорії малих груп.
6. Наведіть приклади використання на практиці соціатрії. Чим відрізняється психодрама від соціодрами?

7. Дайте характеристику мікросоціології Дж. Морено. Чи можлива в реальності “соціометрична революція”?
8. Які ви знаєте соціометричні техніки? Для чого вони використовуються?
9. Що таке соціально-психологічний клімат групи і як він вимірюється? Яке значення має соціально-психологічний клімат групи для окремого індивіда?
10. В чому сутність хоторнських експериментів? Хто їх проводив і з якою метою?
11. Яке основне наукове відкриття було зроблено в результаті проведення хоторнських експериментів?
12. Хто є засновником теорії “людських стосунків”? Розкрийте її основний зміст.
13. В чому полягає протилежність “теорії людських стосунків” і тейлоризму? Аргументуйте свою відповідь.
14. В чому полягають особливості вивчення малих груп школою “групової динаміки” К. Левіна?
15. Як ви розумієте поняття “психологічне поле”, “соціальне поле” і “соціальна поведінка”?
16. Які ознаки взаємодії людей, що характерні для ситуації малої групи, виділяє А. Донцов?
17. Дайте кількісну характеристику малої групи. Визначте їх нижню та верхню межі.
18. Які вам відомі класифікації малих груп? Визначте ті з них, які є найбільш поширеними.
19. Що таке первинна група? Покажіть її значення для життєдіяльності особистості. Чому первинні групи потрібно розглядати в єдності з вторинними?
20. Яку функцію в суспільстві і життєдіяльності індивіда виконують формальні групи? Дайте визначення поняттю “формальна група”.
21. Яке значення в життєдіяльності людини мають неформальні групи? Дайте визначення поняттю “неформальна група”.
22. Чому потрібно розглядати формальні і неформальні групи у взаємозв’язку? Аргументуйте свою відповідь.

23. Що таке соціально-психологічний клімат групи? Яке значення має цей феномен для соціально-психологічної науки і соціальної реальності?

24. Дайте визначення поняттю “референтна група”. Які функції в системі “суспільство – особистість” виконує референтна група?

25. Визначте сфери прикладних соціально-психологічних досліджень, де застосовується теорія референтних груп.

**Діагностика психологічного
клімату в малій виробничій групі
(В.В. Шпалінський, Е.Г. Шелест)**

Інструкція. Перед вами опитувальник з двома колонками з протилежними за змістом судженнями. Кожне з них – своєрідний параметр психологічного клімату первинного колективу. В лівій колонці – судження, що відповідають ознакам здорового психологічного клімату, в правій – антипод кожного судження. Між антиподами – п’ятибальна шкала. Чим ближче до лівого або правого судження в кожній парі ви зробите відмітину, тим більше виражено дану ознаку у вашому колективі. Середня відповідь “3” являється проміжною, яка свідчить про наявність обох ознак.

Опитувальник

Ознаки здорового психологічного клімату	Шкала оцінки	Ознаки нездорового психологічного клімату
1. Я рідко бачу на початку робочого дня похмурі і пісні обличчя своїх колег.	5-4-3-2-1	1. Більшість членів колективу приходять на роботу з буденним настроєм, не відчуваючи натхнення і підйому.
2. Більшість з нас радіє, коли з’являється можливість поспілкуватись один з одним.	5-4-3-2-1	2. Члени нашого колективу виявляють байдужість до емоційного спілкування.

Продовження на наступній сторінці

Продовження таблиці

Ознаки здорового психологічного клімату	Шкала оцінки	Ознаки нездорового психологічного клімату
3. Доброзичливість і довірливі інтонації переважають в нашому діловому спілкуванні.	5-4-3-2-1	3. Нервозність, явна або прихована дратівливість забарвлює наші ділові стосунки.
4. Успіхи кожного з нас щиро радують всіх інших і майже ні у кого не викликають задрощів.	5-4-3-2-1	4. Успіх майже кожного з нас може викликати хворобливу реакцію оточуючих.
5. В нашому колективі новак скоріше за все зустріне доброзичливість і привітність.	5-4-3-2-1	5. В нашому колективі новак ще довго буде почуватись чужаком.
6. У випадку неприємностей ми не спішимо звинувачувати один одного, а намагаємось спокійно розібратись у їх причинах.	5-4-3-2-1	6. У випадку неприємностей у нас будуть намагатись звалити провину один на одного або знайдуть винного.
7. Коли поряд з нами наш керівник, ми відчуваємось природно і розкуто.	5-4-3-2-1	7. В присутності керівника багато з нас відчувають себе скуто і напружено.
8. У нас прийнято ділитись своїми сімейними радіощами і турботами.	5-4-3-2-1	8. Багато хто з нас вважає за краще "своє" носити "в собі".
9. Несподіваний виклик до керівника у більшості з нас не викликає негативних емоцій.	5-4-3-2-1	9. Несподіваний виклик до керівника у багатьох з нас супроводжується негативними емоціями.

Продовження таблиці

Ознаки здорового психологічного клімату	Шкала оцінки	Ознаки нездорового психологічного клімату
10. Той, хто порушує трудову дисципліну, відповідає у нас не тільки перед керівником, але й всім колективом.	5-4-3-2-1	10. Той, хто порушує трудову дисципліну, відповідає у нас лише перед керівником.
11. Більшість критичних зауважень ми висловлюємо один одному тактично, виходячи з найкращих побажань.	5-4-3-2-1	11. У нас критичні зауваження частіше за все носять характер явних або прихованих випадів.
12. Поява керівника викликає у нас приємне поживлення.	5-4-3-2-1	12. Поява керівника у більшості з нас особливих радощів не викликає.
13. В нашому колективі гласність – це норма життя.	5-4-3-2-1	13. До справжньої гласності в нашому колективі ще далеко.
Разом балів		

Обробка та інтерпретація

Підсумкові результати психологічного клімату за даною шкалою знаходяться в діапазоні від 65 до 13 балів.

Високої сприятливості психологічного клімату відповідають показники в діапазоні 42-65 балів; середньої сприятливості – 31-41 бал; незначної сприятливості – 20-30 балів.

Кількісні показники менш як 20 балів свідчать про несприятливий психологічний клімат.

Література

1. Американская социологическая мысль: Тексты. – М.: МГУ, 1994. – 496 с.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. – М.: Изд-во МГУ, 1980.
3. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Современная социальная психология на Западе. – М., 1978.
4. Аникеева Н.П. Психологический климат в коллективе. – М.: Просвещение, 1989. – 224 с.
5. Аронсон Э. Общественное животное. – М., 1998.
6. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб: Еврознак, 2002. – 560 с.
7. Белкин П.Г., Емельянова Е.Н., Иванов М.А. Социальная психология научного коллектива. – М.: Наука, 1987. – 214 с.
8. Донцов А.И. Психология коллектива. Методологические проблемы исследования. – М.: Изд-во МГУ, 1984. – 208 с.
9. Коломинский Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах. – М.: Изд-во БГУ, 1976.
10. Корнев М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: Підручник. – К.: Либідь, 1995. – 304 с.
11. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой группы. – М.: Изд-во МГУ, 1991. – 207 с.
12. Межличностное восприятие в группе / Под ред. Г.М. Лазарева. – М.: МГУ, 1982.
13. Немов Р.С., Кирингин А.Г. Путь к коллективу. Книга для учителей о психологии ученического коллектива. – М.: Педагогика, 1988. – 145 с.
14. Орбан-Лембрик Л.Е Соціальна психологія: Навч. посібник. – Київ: Академвидав, 2003.
15. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб, 2000.
16. Перспективы социальной психологии: Пер. с англ. – М.: ЭКСМ-Пресс, 2001. – 688 с.
17. Парыгин Б.Д. Социальная психология. – СПб, 1999.

18. Парыгин Б.Д. Социально-психологический климат коллектива. Пути и методы изучения. – Л.: Наука, 1981. – 192 с.
19. Петровский А.В. Личность. Деятельность. Коллектив. – М., 1982.
20. Петровский А.В., Шпалинский В.В. Социальная психология коллектива. – М.: Просвещение, 1978. – 176 с.
21. Платонов Ю.П. Психология коллективной деятельности. Теоретико-методологический аспект. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1990. – 184 с.
22. Реан А.А., Коломинский Я.Л. Социальная педагогическая психология. – СПб, 2000.
23. Робер М.А., Тильман Ф. Психология индивида и группы: Пер. с франц. – М.: Прогресс, 1988.
24. Смелзер Н. Социология. – М., 1994.
25. Шапарь В.Б. Методы социальной психологии. – Ростов на Дону, 2003.
26. Шихирев П. Современная социальная психология. – М.: ИП РАМ, 2000. – 448 с.
27. Щепанский Я. Элементарные понятия социологии. – М.: Прогресс, 1970.

Глава 22. Соціально-психологічні дослідження динаміки малих груп

Визначення поняття “групова динаміка”

Проблематика тих явищ, які можна віднести до динамічних процесів малої групи, досить широка. По-перше, це група проблем в руслі “особистість – мала група”. Сюди можна віднести ті з них, що стосуються механізмів трансформації групою загальних норм і цінностей суспільства і доведення їх до індивідів. Разом з тим важливим питанням є виявлення способів засвоєння особистістю цих цінностей, норм і установок. Отже, ці проблеми стосуються такого ракурсу дослідження, в якому з’ясовується, що відбувається всередині малої групи. По-друге, важливим аспектом дослідження динаміки малих груп є розвиток самої групи, особливості групових процесів, їх модифікація на кожному з етапів розвитку.

В широкому розумінні слова групова динаміка, на відміну від статичної є сукупністю тих динамічних процесів, які одночасно відбуваються в групі в якусь одиницю часу і які знаменують рух групи, тобто її розвиток.

Вперше поняття “групова динаміка” було використано К. Левіном у статті “Експерименти в соціальному просторі”, що була опублікована в одному з американських наукових журналів в 1939 році. В 30-х рр. ХХ ст. завдяки роботам К. Левіна і його членів виник науковий напрямок групової динаміки, який спирався на загальний системний підхід до груп, розроблений в гештальтпсихології. Основні теоретичні принципи групової динаміки такі:

- група є ціле, яке існує у великому соціальному “полі” з багатьма перехресними динамічними зв’язками;
- група є дещо більше, ніж сума її членів, вона має свою власну структуру і свої цілі;
- критерій визначення групи є взаємозалежність її членів;
- група є “динамічним цілим”, зміна в будь-якій її частині приводить до зміни цілого;
- кожен член групи існує в соціальному полі, в якому всі індивідуальні проблеми безпосередньо пов’язані з груповими;

– кожна група має певні структурні (тип організації, рівень єдності і диференціації частин) і динамічні властивості (групові цілі, групова ідеологія, яка представлена системою цінностей).

Особливостями досліджень групової динаміки є широке використання лабораторних контрольованих експериментів з групами і практична направленість отриманих результатів. Найбільш відомі дослідження групової динаміки пов'язані з вивченням стилей лідерства, мотивації прийняття групового рішення, що були здійснені в 30-40-х роках під безпосереднім керівництвом К. Левіна. Методики, що розроблено школою “групової динаміки” широко використовуються і в інших теоретичних схемах, тому поняття “групова динаміка” не обов'язково прив'язується до школи К. Левіна, а означає також особливий вид лабораторного експерименту, спеціально призначений для вивчення групових процесів.

Сучасні дослідження групової динаміки включають практично всі питання, що пов'язані зі структурою і функціонуванням груп та поведінкою індивідів в груповій ситуації. Найважливішими з динамічних процесів малої групи є: процес утворення малих груп; психологічні механізми, які роблять групу групою: феномен групового тиску на індивіда, розвиток групової згуртованості; процеси лідерства і прийняття групового рішення. Інший аспект динамічних процесів може бути представлено явищами групової життєдіяльності, етапами розвитку групи, один з яких може бути представлено такою стадією, як колектив.

Утворення малої групи

Оскільки малі групи існують в різноманітних сферах суспільного життя, то способи їх утворення є досить різними. Найчастіше вони диктуються зовнішніми по відношенню до групи факторами, наприклад, умовами розвитку якоїсь організації, в рамках якої виникає мала група. Можна сказати, що мала група утворюється відповідно з потребою суспільного розподілу праці і взагалі з потребою функціонування суспільства. Наприклад, виробнича бригада створюється у зв'язку з виникненням нового виробництва, а шкільний клас – у зв'язку з приходом дітей у систему освіти і т.ін. У всіх цих

випадках причини утворення малої групи знаходяться поза самою групою і поза індивідами, які до неї входять, ці причини лежать в більш широкій соціальній системі, з якої група набирає систему приписів відносно своєї структури, розподілу ролей і статусів, а також цілі групової діяльності. Всі ці фактори складають зовнішні обставини, передумови виникнення і існування групи і не є психологічними механізмами її утворення, які могли б пояснити, як ззовні задана група стає групою в психологічному значенні цього слова.

Питання психологічних механізмів утворення групи (психологічне оформлення групи) можливо досліджувати двома шляхами. Перший передбачає аналіз механізму прийняття кожним членом групи уже існуючої групової ціннісно-нормативної системи. Це проблема, яка стосується не стільки утворення групи, скільки “підключення” до неї нового члена. В цьому випадку аналіз передбачає дослідження феномену тиску групи на індивіда, підпорядкування його групі.

Другий шлях дослідження механізму утворення групи передбачає вивчення процесу створення групових норм та цінностей за умови одночасного вступу в групу багатьох індивідів та наступне все більш повне прийняття цих норм, сприйняття всіма членами групи групових цілей. В цьому випадку аналіз психологічного механізму утворення групи здійснюється в плані вивчення групової згуртованості.

Феномен групового тиску. Конформізм

Феномен групового тиску отримав в соціальній психології назву феномена конформізму. **Конформізм** (від лат. *conformis* – подібний, схожий) – це пристосування, пасивне прийняття існуючого порядку речей, пануючої думки і т.ін.

Як зауважив І. Кон, на рівні побутової свідомості цей феномен зафіксовано давно в казці Андерсена про голого короля. А тому в повсякденній мові поняття “конформізм” набуває негативного відтінку. Щоб позбавитись цього негативного відтінку, в соціально-психологічній літературі частіше говорять не про конформізм, а про конформність, або конформну поведінку, маючи на увазі чисто психологічну характеристику позиції індивіда відносно позиції групи, прийняття або неприйняття ним певного стандарту думки, яка притаман-

на групі, міру підпорядкування індивіда груповому тиску. Протилежними конформності поняттями є поняття “незалежність”, “саможестійність позиції”, стійкість по відношенню до групового тиску.

Конформність полягає не просто в тому, що індивід діє так само, як всі, але в тім, що він піддається впливові загальної дії, тобто він поводить себе не так, як це було б, коли б він був наодинці. Конформність констатується там і тоді, де і коли фіксується наявність конфлікту між думкою індивіда і думкою групи та подолання цього конфлікту на користь групи.

Інформаційний і нормативний соціальний вплив

Людина може підпорядковуватись групі або для того, щоб бути прийнятою, а не відкинутою нею, або тому, що вона прагне отримати деяку інформацію. М. Дойч і Х. Джерард назвали ці причини відповідно ***нормативним*** та ***інформаційним впливом***. Три класичних експерименти показують, як соціальні психологи вивчають конформізм і те, в якій мірі люди можуть бути конформними: це експерименти М. Шеріфа, С. Аша і С. Мілрама.

В 1936 році американський соціальний психолог Музафер Шеріф провів експеримент з метою виявлення впливу на індивіда інформації, яка надходить від інших людей групи. Для цього він використав ***автокінетичний ефект*** від джерела світла в темній кімнаті. Цей ефект полягає в тім, що якщо довго дивитись на яскраве світло в абсолютно темному середовищі (наприклад, на одну зірку в безлуння), то починає здаватися, що світло коливається і переміщується. Це відбувається тому, що у людей немає точки відліку (дефіцит інформації), до якої можна було б прив'язати положення світла. Відстань, на яку світло може зсуватись, для різних людей різна, проте коли людина наодинці, то ця відстань завжди залишається однаковою. Шеріф вирішив скористатись для свого експерименту автокінематичним ефектом тому, що хотів, щоб ситуація була дійсно неоднозначною. В експерименті Шеріфа люди оцінювали, як далеко точка світла пересувалась в темній кімнаті. Коли вони дивились на світло поодиночки, їх оцінки дуже варіювались від людини до людини. Коли ж вони були об'єднані в групи і могли чути, як інші вголос виражають свої суд-

ження, то досліджувані погоджувались з загальною думкою групи відносно того, наскільки переміщується світло. Шерифом було виявлено важливу особливість інформаційних впливів, яка полягає в тім, що вони можуть приводити до особистого прийняття, тобто згоді наслідувати поведінці інших людей з причини відвертої впевненості в тому, що вони думають і діють правильно. Може відбуватись також так звана публічна поступка, тобто згода публічно копіювати поведінку інших людей без того, щоб обов'язково вважати все, що вони говорять або діють, правильним.

В повсякденному житті існує багато ситуацій, в яких люди покладаються на інших, намагаючись визначити, що відбувається. Інформаційні соціальні впливи є частиною нашої життєдіяльності. Особливо дієвими ці впливи виявляються в періоди соціальних криз, коли людина зустрічається з ситуацією, яка їй лякає і до якої вона погано підготовлена. Людина може не розуміти, що насправді відбувається, або не знає, що їй слід робити. Коли зачіпаються питання особистої безпеки, потреба в інформації стає особливо гострою, а поведінка інших – цінним джерелом інформації. Коли ситуація стає кризовою, у людини немає часу зупинитись і подумати, яким чином потрібно якнайкраще діяти, бо потрібно діяти якнайшвидше. Окрім нестачі інформації є також інша причина підпорядкування людини чужому впливові, а саме: люди виявляють конформність, щоб інші люди їх сприймали, визнавали. Люди підпорядковуються соціальним нормам групи, тобто правилам, яким повинна відповідати їх поведінка, цінності і переконання. У групи є певні очікування (експектації) відносно того, як повинні поводитись її члени. Члени групи підпорядковуються цим правилам тому, що не хочуть, щоб їх сприймали як таких, поведінка яких відхиляється від норми. Враховуючи таку важливу потребу людей, як потребу в соціальних контактах, не дивно, що вони часто виявляють конформність для того, щоб бути прийнятими іншими. Конформізм з нормативних причин виникає в ситуаціях, коли люди роблять те, що роблять інші люди, не тому, що використовують їх як джерело інформації, а тому, що не хочуть привернути непотрібної уваги до себе, бути знехтуваними. Отже, **нормативний соціальний вплив** виявляється тоді, коли вплив інших людей спонукає індивіда до конформізму, тому що він хоче бути ними визнаним.

Експерименти С. Аша

На відміну від інформаційного соціального впливу, нормативний тиск приводить до публічної поступливості без особистого прийняття, тобто людина підпорядковується групі, навіть якщо не поділяє її переконань або вважає їх помилковими. Проблема конформізму отримала широкий резонанс в світовій літературі після опублікування результатів дослідження американського соціального психолога, професора Корнельського університету Соломона Аша. С. Аш здійснив серію експериментів (1951, 1956) з метою визначення нормативного соціального впливу, поставивши задачу перевірити міру виявлення конформності людини. Ці експерименти стали для соціальної психології класичними.

В експериментах Шеріфа досліджували виявляли конформність в умовах неоднозначної ситуації – необхідності оцінити, на яку відстань переміщується точка світла в темній кімнаті. Аш вважав, що якщо ситуація однозначна, люди будуть підходити до проблеми раціонально і об'єктивно. Якщо група говорить або робить щось таке, що суперечить істині, людина, звичайно, відмовиться підкоритись тиску суспільства і буде сама вирішувати, що відбувається. Для перевірки цієї гіпотези С.Аш провів наступний експеримент. Сутність цього експерименту полягала в тім, що досліджуваний повинен був порівняти довжину різних ліній в умовах, коли інші учасники експерименту (“підставна група”), знаходячись у змові з експериментатором, давали завідомо неправильні відповіді. Досліджуваний (“наївний”) таким чином опинявся в ситуації, коли його думка суперечила неправильний, але одностайній думці інших людей. Коли завдання виконувалось індивідуально, всі вирішували задачу правильно. Смісл експерименту полягав в тім, щоб виявити тиск групи на індивіда шляхом “підставної групи”.

Аш побудував ситуацію так, щоб можна було вяснити, чи будуть люди виявляти конформність навіть тоді, коли правильна відповідь очевидна. Виявилось протилежне тому, що передбачав Аш, експеримент виявив вражаючий рівень конформності. Було виявлено, що в цих умовах 37 % досліджуваних виявляють конформну

поведінку, тобто підпорядковують свою думку думці групи. Аш провів серію інших експериментів (1957), результати яких добре ілюструють силу соціального схвалення у формуванні поведінки.

В дослідженнях Аша, які було проведено з точки зору техніки експерименту дуже ретельно, було отримано ряд цікавих даних. Перш за все, вказані дослідження завдяки застосуванню чіткої методики експериментально підтвердили відомий в житті факт, що поведінка людини, її думки, оцінки, погляди суттєво залежать від вчинків, думок, оцінок, поглядів інших людей. Прагнення бути прийнятими іншими закладено в людській природі. Нормативний соціальний вплив діє в нашому повсякденному житті на багатьох рівнях.

На основі бесід, які проводились після експерименту, Аш виявив, що не було жодного досліджуваного, для якого оцінки групи були б байдужі. Як ті, що піддалися тиску групи, так і незалежні відчували дискомфорт, тривогу. В конформній поведінці Аш виділив три рівні: а) підпорядкування на рівні сприйняття, коли під впливом підставної групи змінюється (викривляється) сприйняття досліджуваного: він починає бачити об'єкти такими, якими їх оцінює підставна група; б) підпорядкування на рівні оцінки, коли досліджуваний приєднується до думки групи, вважаючи її правильною, а свою оцінку вважає хибною; в) підпорядкування на рівні дії, коли досліджуваний усвідомлює, що група помиляється, але, не бажаючи вступати з нею в конфлікт, присвоює її оцінки.

Конформна поведінка зумовлюється не тільки особливостями групи, але й особливостями самої людини – члена групи. Дослідження цього питання фокусуються на двох аспектах індивіда: особистість і стать. С. Аш припустив, що люди з низькою самооцінкою більш схильні до конформності, бо вони бояться бути знехтованими або покараними групою. Дослідження, яке проводив Р. Крачфілд, розглядаючи особистісні риси і конформність, підтвердило існування взаємозв'язку між самоповагою і нормативною конформністю. Інші дослідження також показали, що люди, які відчують сильну потребу в схваленні оточуючими, частіше виявляють нормативну конформність.

Друга особистісна змінна, яка розглядається у зв'язку з конформністю, це стать. Відмінності між чоловіками і жінками найбільш характерні для ситуацій, в яких є тиск групи, тобто коли оточуючі люди можуть безпосередньо спостерігати, наскільки ви з ним згодні (наприклад, в експерименті Аша, де кожен може чути, як ви відповідаєте: так як інші або інакше). Зустрічаючись з цим типом соціального тиску, жінки виявляють більшу схильність до конформності, ніж чоловіки. Слід зазначити, що відмінності між статями в стійкості до чужого впливу загалом не дуже великі, до того ж вони залежать від ситуації, в якій здійснюється цей вплив.

Отримано цікаві дані відносно вікової динаміки ефекту впливу групи. Співставляючи дані про молодших школярів, підлітків і студентів коледжу, Аш прийшов до висновку про суттєве зменшення схильності до конформності з віком. Конформізм пов'язано не тільки з особливостями окремої людини, але й з певними зовнішніми умовами і характеристиками групи.

Теорія соціального поштовху

Коли ж саме люди більш за все схильні підпорядковуватись нормативному соціальному впливу? Відповідь на це дає ***теорія соціального поштовху*** Біба Латане (1981). Згідно цієї теорії, ймовірність того, що індивід стане звертати увагу на нормативний вплив, що виходить від інших людей, змінюється в залежності від трьох факторів:

- ***сили групи***, тобто того, наскільки важливою для індивіда є дана група людей;
- ***безпосереднього впливу***, тобто того, як близько у часі і просторі розташована до індивіда група, яка намагається впливати на нього;
- ***чисельність***, тобто кількість людей, що входять в дану групу.

Теорія соціального поштовху передбачає, що ступінь конформності буде зростати зі зростанням сили групи і безпосередності впливу. Зрозуміло, що чим важливішим для індивіда є думка групи, і чим більше він вступає з нею в контакт, тим скоріше він стане підпорядковуватись її нормативному впливу. Дія фактора чисель-

ності виявляється трішечки інакше. По мірі того, як чисельність групи зростає, кожен додатковий член менше і менше додає до її сили – збільшення кількості людей в групі від трьох до чотирьох має набагато більший ефект, ніж збільшення від 53 до 54 чоловік. Б. Латане побудував математичну модель, що охоплювала ці гіпотетичні ефекти сили безпосередності і чисельності і застосував отриману форму до результатів багатьох досліджень, пов'язаних з конформністю. З'ясувалось, що модель здатна дати хороше передбачення рівня конформності.

Дія фактора чисельності групи виявляється в тому, що готовність підпорядкуватись тиску групи збільшується зі збільшенням числа людей в групі, але тільки до певного рівня. Дослідження Аша і пізніші роботи інших вчених встановили, що рівень конформності практично не збільшується після того, як чисельність групи зростає від чотирьох до п'ятнадцяти чоловік. Мілграм з колегами провели експеримент (1969) з дослідження конформізму. Група зівак (підставних) стояла на тротуарі і дивилась на одне з вікон шостого поверху. Експериментатори фіксували відсоток прохожих, які приєднувались до групи зівак. Коли ця група нараховувала п'ять чоловік, до них приєдналось 16 % прохожих, а коли вона зросла до п'ятнадцяти чоловік, було зафіксовано 40 % прохожих, що приєднались. Після цієї відмітки розмір вже не здійснював особливо помітного впливу

Інший принцип соціального поштовху полягає в тім, що велике значення має **сила групи**, яка визначена як важливість цієї групи для індивіда. Нормативний вплив набагато сильніше діє на індивіда, якщо він здійснюється людьми, чия дружба, любов і повага високо цінується ним і він боїться їх втратити. Отже, групи, які нам дуже привабливі і з якими ми найбільш схильні себе ідентифікувати, будуть здійснювати на нас більший нормативний вплив, ніж ті групи, до яких ми не маємо відношення. Американський соціальний психолог Е. Аронсон стверджує, що один з наслідків цього факту полягає в тім, що можливо небезпечно довіряти прийняттю політичних рішень високозгуртованим групам, оскільки члени таких груп будуть більше турбуватись про

те, щоб догодити один одному і уникнути конфлікту між собою, ніж про те, щоб знайти дійсно найбільш розумне і логічне рішення. Е. Аронсон наводить також приклад. Президент США Дж. Кеннеді, зразу ж після обрання його в 1961 р. на цю посаду, повинен був прийняти рішення відносно висадки на узбережжі Куби десанту з метою організації повстання проти Ф. Кастро. Кеннеді попросив своїх радників ретельно перевірити всі доводи за і проти такого плану. Група біла міцно згуртованою командою і підійшла до питання з хорошим бажанням знань і досвіду. Після тривалого обговорення було вирішено слідувати плану і десант висадився на ділянці узбережжя Куби, відомому як Залив Свиней. Результатом була повна катастрофа. Війська Кастро взяли в полон і повбивали майже всіх десантників, дружні держави Латинської Америки були ображені тим, що США організували напад на одного з їх сусідів, а стосунки Куби з СРСР стали ще більш міцнішими. Президентові Кеннеді прийшлося потім запитувати себе: “Як ми могли припуститись такої помилки?”

Ще один принцип соціального поштовху полягає в одностайності групи, а саме: нормативний соціальний вплив найбільш сильно відчувається тоді, коли всі члени говорять або думають однаково. Чинити опір такому *одностайному* соціальному впливові дуже важко, а інколи навіть неможливо. Однак, якщо хоча б одна людина не згодна з групою, то її поведінка допомагає вистояти перед тиском групи. Щоб проілюструвати важливість такого фактору як наявність союзника, Аш поставив ще один експеримент з лініями, змінивши його умови. В цьому варіанті експерименту шість з семи асистентів давали невірні відповіді, в той час як один з них кожного разу відповідав вірно. Тепер досліджуваній (“наївній”) не був одинаком. В цьому випадку люди виявляли конформність в середньому тільки в 6 % випадках, на відміну від ситуації, коли всі асистенти давали неправильну відповідь і досліджувані погоджувались з ними у 37 % випадках. Потім неодноразово проводились дослідження, які підтвердили висновок вчених про те, що підтримка, отримана хоча б від одного члена групи, підвищує нонконформативність. Такий ефект наявності

союзника приводить в повсякденному житті до деяких цікавих феноменів, а саме: людина, яка дотримується непопулярних переконань, виявляється здатною відстоювати ці переконання навіть у випадку дуже сильного тиску групи, якщо їй вдається запевнити в своїй правоті хоча б декількох інших людей.

Конформізм – явище культурно-історичне. Це було доведено кросс-культурними дослідженнями. Соціальні психологи Род Бонд і Пітер Сміт провели (1996) метааналіз (*метааналіз* – це статистична техніка, яка дозволяє комбінувати дані великої кількості досліджень і отримувати статистично значимий загальний результат) 133 експериментів за схемою Аша з оцінки довжини ліній, поставлених в 17 країнах: США, Канаді, Великобританії, Франції, Голландії, Португалії, Японії, Гонконзі, Фіджі, Зімбабве, Заїрі, Гані, Бразилії, Кувейті і Лівані. Вчені прийшли до висновку, що на характері нормативного соціального впливу суттєво виявляються культурні цінності суспільства. Учасники експерименту, що належали до колективістських культур, виявили більш високу ступінь конформності в своїх судженнях про довжину лінії, ніж такі ж учасники, що належали до індивідуалістичних культур. В колективістських культурах конформізм є позитивною характеристикою, що високо ціниться. Оскільки в таких культурах група має пріоритет над окремою особистістю, люди, що належать до них, позитивно оцінюють нормативний соціальний вплив, бо він забезпечує гармонічні стосунки і взаємну підтримку всередині групи. Дж. У. Беррі (1993) досліджував питання про конформізм як культурну цінність, порівнюючи між собою дві культури, що практикували різний спосіб добування харчів. Він припустив, що суспільства, в яких основними засобами добування харчів є полювання і рибалка, будуть цінити в своїх членах незалежність, впевненість в собі і підприємливість – риси, що необхідні для того, щоб приносити додому їжу, тоді як суспільства, в яких переважають сільськогосподарські культури, будуть цінити готовність до співробітництва, конформність і поступливість – риси, що допомагають більш успішно вести сумісне господарство.

Експерименти С. Мілграма

Існують чисельні модифікації методики Аша, проте суть їх залишається незмінною – це **метод “підставної групи”**. В 60-х рр. ХХ ст. американський соціальний психолог **Стенлі Мілграм** провів серію експериментів, метою яких було визначити, що буде, коли авторитетні накази розійдуться з совістю. Мілграм в своїх експериментах вивчав сутність впливу на поведінку і моральні цінності особистості іншої авторитетної особи або групи. В експерименті досліджуваному пропонувалось “вчити іншу людину, застосовуючи в якості покарання електричний струм різної сили у випадку “недостатньої” старанності. Удар струмом міг бути доведеним до смертельно небезпечної сили. Природно, що ситуація була інсценізованою, але досліджуваний цього не знав. Так от, більшість досліджуваних доводила ступінь свого покарання (не дивлячись на галас “жертви учіння”) до рівня, на якому об’єкт їх впливу повинен був загинути. Отримані результати С. Мілграм пояснив так: люди, які живуть в суспільстві, схильні довірятись тим, хто вважається ними за авторитет, займає більш високе становище, має більш високий статус, володіє більшими знаннями. Ступінь довіри авторитету може простягатися аж до нанесення під його впливом непоправної шкоди собі.

Досліджувані пояснювали свою поведінку такими причинами:

- вони попали “в пастку”, погодившись з самого початку приймати участь в роботі і виконувати інструкції експериментатора. Почавши діяти, вони вже не могли зупинитись, вийти з експерименту;
- давши обіцянку приймати участь в експерименті, вони немов би взяли на себе обов’язок поводитись так, як вимагає експериментатор, і ці “етикетні” правила порушувати їм було незручно. Але ж коли ті самі дії здійснювались з участю ще двох людей, і ті відмовлялись продовжувати експеримент, коли з’являлась небезпека для здоров’я “жертви”, то і досліджувані також відмовлялись продовжувати дослід. Це відбувалось також і в тому випадку, коли авторитет експериментатора ким-небудь в групі ставився під сумнів;

– якщо насильство здійснювалось не самим досліджуваним, а лише під його керівництвом чужими руками, бар'єр опору експериментаторові, співчуття до об'єкта впливу різко зменшувались. Крім того, неможливість безпосередньо спостерігати результати свого впливу також знижувала поріг співчуття;

– відсутність нагляду за досліджуваним приводила до зменшення ступені слухняності;

– авторитет науки, яка немов би прийняла в експерименті відповідальність на себе, впливав на досліджуваних у напрямку збільшення слухняності.

Мілграм не тільки виявляв те, до якої міри люди підкоряються авторитету, він також проаналізував умови, що викликають підпорядкування. Вирішальними факторами виявились наступні: емоційна віддаленість від жертви; близькість і легітимність авторитета, обставина, чи є авторитет інституціоналізованим; а також вплив невідпорядкування колеги-досліджуваного. Досліджувані Мілграма діяли з меншим співчуттям до “учнів”, коли не могли їх бачити. Коли жертва знаходилась на значній відстані і “учитель” не чув її скарг, майже всі спокійно йшли до кінця. Якщо учень знаходився в тій самій кімнаті, то лише 40 % застосовували найсильніший електричний струм (450 вольт). Повне підпорядкування падало до 30 %, коли від “учителя” вимагали притискати руку “учня” до струмопровідної пластини.

Теж саме відбувається і в повсякденному житті, коли легше виявити жорстокість по відношенню до того, хто деперсоналізований або знаходиться на відстані. Тоді люди можуть бути байдужими навіть до великих трагедій. Військова етика дозволяє бомбити беззахисне селище з висоти 12 км, але не допускає розстрілу в упор таких же беззахисних селян. Люди більше співчують тим, хто персоналізований.

Фізична присутність експериментатора теж впливає на підпорядкування. Коли Мілграм давав розпорядження по телефону, йому підпорядковувалось лише 21 % досліджуваних. Інші досліди підтвердили, що коли той, хто надає накази знаходиться у безпосередній близькості, то відсоток поступливих зростає.

Авторитет, однак, повинен бути законним. В одному з експериментів, коли після того як “експериментатор” змушений був ненадовго покинути лабораторію і інший досліджуваний, якому відводилась роль клерка (“підсадного”), брав на себе роль експериментатора, то більшість досліджуваних (80 %) відмовлялась йому підпорядковуватись. Таке повстання проти нелегітимного авторитету різко контрастує з ввічливою поважливостю, яка звичайно виявлялась до експериментатора.

Експерименти С. Аша, С. Мілграма продемонстрували силу соціальних впливів і ту легкість, з якою поступливість тягне за собою схвалення. Ці експерименти засвідчили, що зло, яке існує в нашому світі – це не просто справа рук поганих людей, а є результатом могутності ситуацій, які змушують людей погоджуватись з неправдою або капітулювати перед жорстокістю. Подальше дослідження феномену конформності сприяло висновку, що тиск на індивіда може здійснювати не тільки більшість групи, але й меншість. Американські соціальні психологи М. Дойч і Т. Джерард розглядають вплив меншості як інформаційний тиск, тобто як такий вибір члена групи, що здійснюється на основі інформації, яку він отримує не від більшості, а від меншості членів групи. Експерименти Д. Лемана, І. Депорта і Ж. Луерна показали також, що досліджувані з високим статусом мало змінюють свою оцінку під впливом тиску більшості, причому групова норма змінюється в бік оцінки цих осіб. Отримані результати суперечили моделі однобічного впливу М. Шеріфа і С. Аша. Виник новий об’єкт дослідження – вплив меншості.

Вплив меншості

В дослідженнях С. Аша і С. Мілграма було виявлено **феномен “соціальної підтримки”**, який полягає в тім, що в перцептивних судженнях досить одного вислову, який суперечить більшості, щоб досліджуваний не піддавався груповому впливу. Для стійкості нонконформістського соціального судження необхідно, щоб хтось підтримав судження, причому не обов’язково публічно. Важливо, щоб індивід, відстоюючи свою точку зору, знав, що він не один. Розвиток уявлень про природу “соціальної підтримки” привів до побу-

дови інтеракціоністської моделі групового впливу. На відміну від функціональної моделі вона будується з урахуванням того, що в групі під впливом зовнішніх змін співвідношення сил постійно змінюється і меншість може виступати провідником цих зовнішніх соціальних впливів. Тим самим асиметричність відносин “меншість – більшість” нібито вирівнюється.

Важливою особливістю такого підходу є **тлумачення “меншості”**. У традиційних дослідженнях соціальної психології цей термін використовується в його буквальному значенні як чисельна меншість. У дослідженнях впливу меншості сама “меншість” визначається як та частина групи, яка має менші можливості впливу (статус, влада). З цієї точки зору чисельна меншість фактично може бути “більшістю”, якщо вона здатна нав’язати свої оцінки, думки, уявлення іншим членам групи. У низці досліджень ставилось завдання виявити умови, які дають змогу меншості впливати на групу.

Експерименти, що було здійснено в Парижі Сержем Московічі визначили декілька факторів впливу меншості, а саме: послідовність, впевненість у собі, здатність приваблювати прибічників з числа представників більшості.

Послідовність. Меншість, яка твердо стоїть на своїх позиціях, більш впливова ніж меншість, що коливається. Московічі і його помічники виявили, що, якщо меншість постійно називає блакитні смужки зеленими, представники більшості епізодично погоджуються з цим. Але якщо меншість коливається, називаючи блакитними третину блакитних смужок і “зеленими” – інші, практично ніхто з більшості не назве їх “зеленими”. С. Московічі вважає, що слідування меншості за більшістю означає просто публічну поступливість, а слідування більшості за меншістю відображає справжнє схвалення – дійсне сприйняття блакитної смужки зеленою. Людям може просто не подобатись публічно виявляти свій зв’язок з поглядами меншості, яка відхиляється. Для впливу меншості більш імовірним є аналітичний прямий спосіб переконання. Послідовність поведінки меншості справляє вплив на групу тим, що сам факт стійкості опозиції підриває згоду в групі. Показовим щодо цього є експерименти С. Московічі і К. Фошо. В одному з них до-

сліджуваним пропонувались малюнки із зображенням різних предметів для вибору тих, які за одним з чотирьох параметрів можуть бути використаними у разі створення приладів. Спільник експериментатора, постійно орієнтуючись на один і той самий параметр, помітно впливав на вибір, що його робили досліджувані. У класичних дослідженнях С. Московічі, в яких перевірялась нова модель соціального впливу, вивчалась залежність впливу меншості від таких змінних: порядок відповідей підставних осіб; тип відповідей досліджуваних; збереження позиції в часі. Крім того, вивчалось питання тактики, якої повинна дотримуватись меншість, щоб зберегти свій вплив. Виявилось, що із існуючих тактичних засобів застосування стилів “переговорів” меншість повинна дотримуватись гнучкого стилю. На противагу ригідному стилеві (безкомпромісність, категоричний, схематичний і суворий у висловлюваннях), який може погіршити позицію меншості, гнучкий стиль (адаптивний, м’який у формулюваннях; з повагою до думки інших, готовність до компромісу) є більш ефективним у збереженні впливу меншості. Хоча, як показують дослідження, вплив більшості на прийняття позиції індивідів сильніший, ніж вплив меншості, але послідовність меншості може зробити її впливовою. Зіткнувшись із розходженнями всередині своєї власної групи, люди шукають допоміжну інформацію, обдумують її з нової точки зору і часто приймають більш вдале рішення. У випадку прийняття індивідом позиції більшості, він не шукає можливих альтернатив, у тому числі більш правильних. У разі впливу меншості стимулюється пошук різних точок зору, що приводить до різноманітних, оригінальних рішень, і врешті-решт підвищує їхню ефективність. Отже, меншість стимулює творче мислення.

Упевненість в собі. Послідовність і наполегливість свідчать про упевненість в собі. Крім того, всезагальна увага дозволяє людині висловити непропорційно велику кількість аргументів. Більш того, як стверджують дослідники, будь-яка дія меншості, яка виражає упевненість – така, наприклад, як наміри зайняти місце в голові столу, – схильна породжувати у більшості сумнів у собі. Відчуття сильної і непохитної упевненості меншості підштовхує більшість до того, щоб переглянути свою позицію.

Відступники з боку більшості. Вперта меншість розхитує всяку ілюзію єдності. Коли меншість постійно піддає сумніву мудрість більшості, деякі члени більшості не соромляться висловити свої сумніви і можуть навіть перейти на позиції меншості. В експерименті зі студентами університету Пітсбурга Джон Левін виявив, що відступники з боку більшості набагато більше переконливі, ніж стійкі представники самої меншості. В своїх експериментах з імітації суду присяжних Немет виявила, що як тільки з'являються перебіжчики, часто за ними відразу тягнуться всі інші, викликаючи ефект снігової лавини.

Дослідження впливу меншості дедалі поширюються. Багато питань з цього предмету, зокрема, природа впливу меншості, все ще залишається дискусійними. Проте, значення дослідження нормативного впливу групової меншості все більше зростає, особливо за умов демократизації суспільства. Оскільки перехід від більшості до меншості і навпаки у наш час здійснюється доволі швидко, то аналіз впливу як більшості, так і меншості є дуже актуальним.

Групова згуртованість

Другою стороною проблеми формування малої групи є проблема групової згуртованості. Групово згуртованість – це процес формування особливого типу зв'язків в групі, що дозволяють зовнішньо задану структуру перетворити в психологічну спільноту, в системний психологічний організм, який живе за своїми законами.

Історія питання. Проблема групової згуртованості має соціальну традицію вивчення. Існують різні підходи до аналізу цієї проблеми. В руслі **соціометричного дослідження** малих груп згуртованість пов'язується з таким рівнем розвитку міжособистісних відносин, який характеризується високим відсотком виборів на основі взаємних симпатій. Соціометрія запропонувала спеціальний “індекс групової згуртованості”, який вираховується як відношення загального числа взаємних позитивних виборів до числа можливих виборів.

Інший підхід до визначення згуртованості запропоновано в рамках **когнітивістської концепції** Л. Фестінгера, який визначає згуртованість як результат всіх сил, що діють на членів групи з метою утримати їх в ній. “Сили” інтерпретуються як привабливість групи для індивіда, або як задоволення членством у ній. Розвиваючи такий підхід до розуміння суті згуртованості, Д. Картрайт розробив теоретичну модель згуртованості. Згідно з цією моделлю, існує чотири основних детермінанти згуртованості:

- якою мірою учасники розглядають дану групу як можливість задоволення своїх потреб і цілей;
- якою мірою сама група (її цілі, перспективи, становище в організації, престижність членства в ній та ін.) має властивості, що спонукають людей приймати участь у її діяльності;
- як кожен окремих член групи оцінює наслідки свого членства в даній групі (позитивно, негативно і якою мірою);
- як люди оцінюють своє членство в даній групі порівняно з досвідом участі в діяльності інших груп.

У підході до розуміння групової згуртованості Л. Фестінгера відчувається вплив К. Левіна, особливо у інтерпретації “сил”, які реалізують згуртованість. Проте когнітивістський підхід відрізняється від позиції К. Левіна за своєю сутністю. Для К. Левіна всякий динамічний процес в людській спільноті – це перш за все виявлення життєдіяльності групи як цілого групового явища. Для Л. Фестінгера згуртованість – явище скоріше індивідуально-психологічної (мотивації, суб’єктивного порівняння), ніж соціально-психологічної природи.

В соціальній психології існує також програма дослідження згуртованості, що пов’язана з роботами **Т. Ньюкома**, який ввів поняття “згода”, за допомогою якого розглядав згуртованість. Порівняно з підходами Дж. Морено, Л. Фестінгера він висунув нову ідею про необхідність виникнення схожих орієнтацій членів групи по відношенню до якихось значимих для них цінностей.

Існує також цілий ряд експериментальних робіт з виявлення групової згуртованості або, як часто їх визначають, з виявлення групової єдності. З цих робіт можна назвати дослідження **А. Бейвеласа**, в яких особливе значення надається характеру гру-

пових цілей, від реалізації яких залежить згуртованість (єдність) групи. В роботах **Стайнера** звертається увага на характер поставлених задач в групі. Для прогнозування групової взаємодії Стайнер розробив класифікацію задач, однією з яких є співробітництво членів групи в чистому вигляді, яке відбувається за умови, що всі члени групи рівною мірою поділяють загальний успіх і загальну поразку, що всі члени групи в інтересах кожного досягають загальної цілі.

Теорія діяльнісного опосередкування міжособистісних стосунків в групі

Підходи до дослідження згуртованості у вітчизняній соціальній психології спираються на ідею про те, що головним інтегратором групи є сумісна діяльність її членів. Процес формування групи та її подальшого розвитку представлено як процес все більшої згуртованості на основі включення індивідів в процес сумісної діяльності.

Трактування **“згуртованість”** групи відрізняється від трактування **“сумісність”** людей в групі. Хоча ці феномени тісно пов'язані, але кожен з них означає різний аспект характеристики групи. Сумісність членів групи означає, що даний склад групи може забезпечити виконання групою її функцій. Згуртованість групи означає те, що даний склад групи не просто може взаємодіяти, а що він інтегрований найкращим чином, що в ньому досягнуто особливий ступінь розвитку відносин, а саме, такий ступінь, у відповідності з яким всі члени групи якнайбільше поділяють цілі групової діяльності і ті цінності, які пов'язані з цією діяльністю. Підхід до вивчення згуртованості з цих позицій у вітчизняній соціальній психології розроблено А.В. Петровським в рамках “стратометричної концепції групової діяльності”, яка пізніше була названа **“теорією діяльнісного опосередкування міжособистісних стосунків в групі”**. Основна ідея полягає в тім, що структуру групи можна представити як таку, що складається з декількох шарів – про що вже йшлося в попередньому розділі. Зовнішній рівень групової структури (зовнішня страта) – це емоційні міжособистісні відносини. Це ті відносини, що традиційно вимірюються соціомет-

рією. Емоційні відносини мають одну особливу здатність: відособлюючись, вони починають існувати своїм власним життям, суттєво впливаючи на ділові відносини і навіть на продуктивність групи. Без емоційної привабливості членів групи, поза їх сумісництва, важко створити згуртовану групу. Друга страта являє собою більш глибоке утворення, яке характеризується тим, що відносини тут опосередковані сумісною діяльністю, відображенням чого є збіг для членів групи орієнтацій на основі цінності, яка стосується сумісної діяльності. Цей шар (страта) означається терміном “ціннісно-орієнтаційна єдність” (ЦОЄ). Третій шар групової структури – є ще більш глибоким шаром і передбачає ще більше включення індивіда у сумісну групову діяльність. На цьому рівні відносин члени групи розділяють загальні цілі групової діяльності. Мотиви вибору на цьому рівні пов’язані теж з прийняттям загальних цінностей, але таких, які мають загальне відношення до праці, до оточення, до світу. Цей третій шар відносин було названо “ядром” групової структури. Ця структура має безпосереднє відношення до розуміння згуртованості групи, вона являє собою певний процес розвитку внутрішньогрупових зв’язків.

Три шари групової структури можуть бути розглянутими як три рівні розвитку згуртованості групи. На першому рівні згуртованість виражається розвитком емоційних контактів. На другому рівні відбувається подальша згуртованість групи, що виражається у співпаданні основної системи цінностей, які пов’язані з процесом сумісної діяльності. На третьому рівні інтеграція групи виявляється в тому, що всі члени групи починають поділяти загальні цілі групової діяльності. Суттєвим моментом в цьому процесі є та обставина, що розвиток згуртованості здійснюється не за рахунок комунікативної практики, а на основі сумісної діяльності. За такої інтерпретації згуртованості в її аналізі потрібно встановити не тільки єдність ціннісних орієнтацій, але й цілей групової діяльності як вираження згуртованості.

Проблема згуртованості малої групи розглядається у вітчизняній літературі також і іншими дослідниками. Один із варіантів розвитку згуртованості пропонується авторами підручника з соціальної праці А.А. Дикарєвої та М.І. Мірської.

1. Орієнтування членів групи в соціальній ситуації, формування загальних ціннісних орієнтацій.

2. Взаємоадаптація членів групи, закріплення позитивних особистісних відносин між більшістю з них.

3. Глибока інтерналізація (засвоєння всіма членами групи її норм, правил, цілей, установок).

4. Перетворення групи в узгоджено діючу спільність.

На кожному етапі можливі негативні тенденції повернення групи на попередню стадію розвитку або взагалі розпадання.

Мала група як колектив

Мала група, яка розглядається як вищий рівень розвитку групи, що характеризується високою згуртованістю, єдністю ціннісно-нормативної орієнтації, глибокою ідентифікацією і відповідальністю за результати сумісної групової діяльності визначається поняттям **“колектив”**. Як уже відзначалось, побудова концептуальної моделі колективу – це заслуга наших вітчизняних науковців. Ще в 20-ті рр. ХХ ст., коли вітчизняні вчені почали вивчати соціальні відносини на підприємстві, колектив став предметом дослідження. Так, розглядаючи адміністративні проблеми управління, Н.А. Вітке приділяє особливу увагу не тільки координації сумісних дій людей, але й “соціально-психологічному стану колективу”. З соціально-психологічних позицій здійснювали дослідження колективу В.М. Бехтерев, В.А. Артемов та ін. Значний внесок в розуміння соціальної сутності колективу і психологічних механізмів його функціонування було зроблено А.С. Макаренко. Плідною виявилась його ідея виділити рівні колективу – від малої контактної групи до суспільства в цілому.

Сучасна психологічна наука збагачує теорію колективу розумінням механізмів соціально-психологічних відносин, симпатій і домагань особистості, очікувань і ціннісних орієнтацій малої групи, організуючою основою яких виступає принцип діяльнісного опосередкування. Це дало змогу виділити колектив не за формальними ознаками (інтенсивність спілкування,

розмір групи, її структура), а за змістовними критеріями як таку групу людей, в якій міжособистісні стосунки опосередковані суспільно цінним і особистісно значимим змістом сумісної діяльності. Слід сказати, що в колективі формується певний тип міжособистісних відносин, для яких є характерним: висока згуртованість, колективістське самовизначення – на противагу конформності, нонконформності, які виявляються у групах низького рівня розвитку. Колективістська ідентифікація, висока референтність членів колективу у відношенні один до одного; об'єктивність у покладанні і прийнятті відповідальності за результати сумісної діяльності.

В колективі виявляється ряд соціально-психологічних закономірностей, які якісно відрізняються від закономірностей в групах низького рівня розвитку. Так, зі збільшенням колективу не зменшується внесок, що робиться його членами; не знижується рівень діючої групової емоційної ідентифікації; не послаблюється мотивація сумісної діяльності; відсутні гострі суперечності між груповими та індивідуальними інтересами; є позитивний зв'язок між ефективністю сумісної діяльності і сприятливим психологічним кліматом; складаються найкращі можливості для процесів інтеграції і персоналізації.

Цікавим є факт: у випадкових спільнотах імовірність надання допомоги постраждалому зменшується зі збільшенням кількості очевидців, але в колективі цей ефект відсутній.

Мала група, що складається з унікальних особистостей, є системою, унікальним явищем. Тому, хоча і виявлені деякі загальні для малих груп проблеми і характеристики, значення їх параметрів в кожній конкретній групі є унікальним. На результати сумісної діяльності може впливати така велика кількість різноманітних особистісних факторів (мотиви, потреби, особливості темпераменту і характеру, психологічний стан, очікування, моральні якості, ставлення один до одного, до власне сумісної діяльності, до лідера та ін.), що можна говорити тільки про можливе підвищення ступеня імовірності прогнозу результатів сумісної діяльності у випадку, якщо застосовується науковий підхід до дослідження.

Лідерство і керівництво в малих групах

Проблема лідерства і керівництва – одна з кардинальних проблем соціальної психології. Вона стосується не тільки питань інтеграції групи, але й психологічно описує суб'єкта цієї інтеграції.

Лідерство (від англ *leader* – провідний, керівник) визначається, по-перше, як провідне положення окремої особи соціальної групи, класу, партії, держави, що зумовлене більш ефективними результатами діяльності (економічної, спортивної та ін.), по-друге, як процеси внутрішньої самоорганізації і самоуправління групи, колективу, що зумовлені індивідуальною ініціативою їх членів.

Поняття “лідер” пов’язано з поняттями “управління” і “керівництво”. На відміну від лідера керівник завжди виступає посередником соціального контролю і адміністративно-державної влади. Лідер – це член групи, який добровільно взяв на себе значну міру відповідальності у досягненні групових цілей, ніж того вимагають формальні приписи або суспільні норми. Формальний лідер призначається або вибирається, набуваючи таким чином офіційного статусу керівника. Неформальний лідер – це член групи, який найбільш повно в своїй поведінці відповідає груповим цінностям і нормам. Він веде групу, стимулюючи досягнення групових цілей і виявляючи при цьому більш високий рівень активності порівняно з іншими членами групи.

У вітчизняній соціальній психології визначені відмінності в змістові понять “*лідер*” і “*керівник*”. В.Д. Паригін відмічає такі відмінності:

- лідер покликаний здійснювати переважно регуляцію міжособистісних стосунків у групі, керівник здійснює регуляцію офіційних відносин;

- лідерство виникає за умов мікросередовища, керівництво – елемент макросередовища, воно пов’язане з усією системою суспільних відносин

- лідерство виникає стихійно, керівник або призначається, або обирається (процес підконтрольний соціальній системі);

- явище лідерства менш стабільне, залежить від настрою групи, керівництво – більш стабільне;

- керівництво підлеглими порівняно з лідерством має визначенішу систему санкцій;
- процес прийняття рішення керівником значно складніший, він опосередкований обставинами, які не обов'язково мають витоки в цій групі, лідер приймає безпосередні рішення, які стосуються групової діяльності;
- сфера діяльності лідера – здебільшого мала група, де він є лідером; сфера дії керівника ширша, оскільки він репрезентує малу групу в більш широкій соціальній системі.

Однак лідер і керівник мають справу з однопорядковим типом проблем, а саме – вони повинні стимулювати групу, націлювати її на вирішення певних задач. В психологічних характеристиках їх діяльності є багато спільних рис. Однак, лідерство – це чисто психологічна характеристика поведінки окремих членів групи. Керівництво у більшості є соціальною характеристикою відносин в групі, перш за все з точки зору розподілу ролей управління і підпорядкування.

Щоб вивчити психологічний зміст діяльності керівника, можна використати знання механізму лідерства, але одне знання цього механізму не дасть повної характеристики діяльності керівника. Послідовність в аналізі даної проблеми може бути такою: спочатку виявлення загальних характеристик механізму лідерства, а потім інтерпретація цього механізму в рамках конкретної діяльності керівника.

Теорії сутності і виникнення лідерства

Як і керівництво, лідерство стало об'єктом дослідження на початку 20 ст., коли почав виявлятися інтерес до управління як науки. Ранні дослідження мали на меті виявити загальні властивості або особистісні характеристики ефективних керівників. Однією з ранніх теорій є ***“теорія рис”*** (особистісна теорія лідерства). Згідно з цією теорією лідером може бути лише така людина, яка має певний набір особистісних якостей або сукупність певних психологічних рис. Різні автори намагались виділити необхідні для лідера риси або характеристики. На жаль, незважаючи на велику кількість проведених досліджень, вчені так і не дійшли єдиної думки про те, яким має бути набір якостей, необхідних лідеру.

В 1940 р американський дослідник **К. Берд** склав список із 79 рис, що визначались дослідниками як “лідерські”. Серед них фігурували – ініціативність, комунікативність, почуття гумору, ентузіазм, впевненість, доброзичливість. Пізніше Р. Стокділл додав ще пильність, популярність, красномовність. Але жодна з рис не посідала надійного місця в переліках: 65 % названих рис були згадані один раз, 20 % – двічі і лише 5 % – чотири рази. Незважаючи на це, взаємозв’язок між конкретними особистісними характеристиками і лідерством має місце. Наприклад, лідери виділяються більш високим інтелектом порівняно з нелідером. Вони мають більше прагнення до влади, краще соціально підготовлені, виявляють більшу гнучкість і здатність до адаптації. Однак можна сказати, що сильних взаємозв’язків не існує. Виявилось, що дуже мало особистісних характеристик корелює з лідерською ефективністю, і знайдений взаємозв’язок виявився доволі слабким. Тим не менше теорія рис має право на існування. Дослідження найбільш типових рис окремих груп і їх лідерів, а також властивостей особистості, які складають структуру задатків, здібностей, схильностей до тієї чи іншої діяльності, до досягнення успіху в ній, повинно проводитись, і в цьому напрямку є певні успіхи.

Англіїські соціальні психологи Пітер Сміт і Монір Тейеб (1989) виявили, що найбільш ефективні керівники нижчої ланки у вугільній промисловості, банківській справі і державній адміністрації показують високі результати по двом тестам – цільового і соціального лідерства. Вони виявляють енергійну турботливість у ході роботи і емпатійні по відношенню до підлеглих. Дослідженнями також виявлено, що для багатьох ефективних лідерів груп характерна поведінка, що підтримує вплив меншості. Лідери часто наділені харизмою впевненості, яка породжує підтримку з боку їх прихильників. Для харизматичного лідера є типовими уявлення про бажане становище справ, здатність повідомляти про це оточуючим простою і ясною мовою, достатній запас оптимізму і віри в своїх людей, щоб надихати їх. Особистісні тести часто виявляють у ефективних лідерів незвичайність, енергійність, добросовісність, емоційну стійкість і впевненість в собі.

За Максвеллом, потенційний лідер повинен мати позитивне сприйняття, служити загальним інтересам, мати потенціал росту, бути послідовним, відданим справі, гнучким, порядним, мати широкий кругозір, дот-

римуватись дисципліни і виявляти вдячність організації та її людям. В іншому місті згадуються такі риси: характер, вплив, позитивне сприйняття, вміння працювати з людьми, природна обдарованість. Досвід, впевненість, самодисципліна, високий рівень суб'єктивного контролю, вміння спілкуватись з людьми, незадоволеність існуючим порядком речей.

Американські дослідники О. Креггер і Дж. Тьюсон, спираючись на типологію особистостей за “Індикатором типів Майєрс – Бріггс”, використовуючи також класифікацію К. Юнга, в результаті десятирічного збору інформації про типологію вищих керівників, виявили, що на вищих посадах 90 % складають представники типу “мислителі–вирішуючі”. Проте, керуючись одним з основних положень соціальної психології про значення соціальної ситуації в поведінці людини, розглядати ефективність лідера, враховуючи тільки риси особистості, недостатньо. Потрібно враховувати також соціальну ситуацію. Існує декілька теорій лідерства, які фіксують увагу одночасно на особистісних властивостях лідера, а також ситуації, в якій він діє. Це **ситуаційні теорії лідерства**, згідно з якими лідерство тлумачиться як продукт певної ситуації. Теорія рис не відкидається повністю, але стверджується, що в основному лідерство – продукт ситуації. В різних конкретних ситуаціях групового життя звичайно виділяються окремі члени групи, які мають перевагу над іншими хоча б за однією рисою, а оскільки саме вона є необхідною в даній ситуації, людина стає лідером.

Найбільш відомою з теорій такого роду є ситуаційна теорія лідерства Фреда Фідлера (1967, 1978), яка стверджує, що ефективність лідера залежить від того, наскільки даний лідер орієнтований на задачу або на взаємовідносини, а також від того, якою мірою лідер контролює групу і реалізує свій вплив на неї. Перше положення теорії Фідлера полягає в тому, що лідерів можна поділити на два типи: орієнтованих на задачу і орієнтованих на взаємовідносини. Лідер, орієнтований на задачу, більше занепокоєний тим, щоб робота була виконаною як слід, ніж взаємовідносинами між робітниками і почуттями робітників. Лідер, орієнтований на взаємовідносини, в першу чергу цікавиться тим, які почуття і взаємовідносини виникають в середовищі робітників. Наріжний камінь ситуаційної теорії Фідлера – це ствердження, що жоден з цих двох типів лідера не є більш ефективним, ніж інший поза обставинами.

Все залежить від характеру ситуації, а саме від того, якими є ступінь контролю лідера і його впливу серед членів групи. В ситуації “високого контролю” у лідера існують чудові міжособистісні відносини з підлеглими, його положення в групі однозначно сприймається як впливове і панівне, а робота, яку виконує група, добре структурована і чітко визначена. В ситуації “низького контролю” має місце зворотне – у лідера погані взаємовідносини з підлеглими, і робота, яку повинна виконувати група, визначена нечітко.

Лідери, що орієнтовані на задачу, є найбільш ефективними в ситуаціях або з дуже високим, або з дуже низьким контролем. У випадку дуже високого контролю люди задоволені і щасливі, все йде рівно, і немає потреби хвилюватись про почуття підлеглих або їх взаємостосунки. Тут лідер, що звертає увагу тільки на виконання задачі, отримує найкращі результати. Коли контроль ситуації дуже низький, лідеру, який орієнтований на задачу, краще вдається організувати ситуацію і внести хоча б якийсь порядок в заплутану і невизначену робочу обстановку. Однак в ситуаціях середнього ступеня контролю найбільш ефективними є лідери, що орієнтовані на взаємовідносини. В цьому випадку робочий механізм працює добре, але все ж потрібно приділяти деяку увагу “неполадкам”, які виникають через погані взаємовідносини. Лідер, який здатен уладнати ці жорстокості, діє в такій ситуації найбільш успішно. Ситуаційна теорія Фідлера пройшла утішну перевірку на чисельних групах лідерів, включаючи директорів підприємств, адміністраторів коледжів, армійських командирів, начальників поштових відділень та ін.

Стилі лідерства і керівництва

Поняття “лідерство” стало широко застосовуватись в соціальній психології після відомих експериментів К. Левіна (30-ті рр. ХХ ст.), який вивчав “стиль лідерства” – систему прийомів впливу лідера на групу. Ці експерименти виявили три типи лідерства, які по-різному впливають на ефективність групової діяльності. Експерименти проводились в групі школярів, які зібрались для виготовлення масок із пап’є-маше. Ці групи було вирівняно за індивідуальними і груповими характеристиками, але вони відрізнялись стилем керівництва: авторитарним (всі дії членів

групи визначались дорослим лідером), демократичним (всі дії визначались самою групою) і ліберальним (анархічним), коли група була віддана сама собі. Дослідження показали прямий вплив стилей лідерства на “групову атмосферу” – соціально-психологічний клімат групи, робочу мотивацію дітей і виробництво їх праці.

Типологія лідерства К. Левіна у вітчизняній науці знайшли найбільше поширення. Проте в сучасній соціальній психології набули визнання багато інших теорій стилів лідерства. Наприклад, існує теорія Дугласа Мак Грегора, яка виділяє стилі “**X**” і “**У**” в залежності від сприйняття лідером людської сутності. Для стилю “**X**” характерно сприйняття підлеглих як маси людей, що взагалі не люблять працювати, прагнуть уникати роботи, як таких, що не мають честолюбства, безвідповідальних, несамостійних, як таких, що прагнуть до захищеності. Тому їх потрібно заставляти працювати, використовуючи примушування, погрозу покарання, жорсткий контроль. Керівники стилю “**У**” виходять з того, що праця – це природний процес, властивий людині. У відповідних умовах люди не тільки не уникають відповідальності, але й прагнуть до неї. Якщо люди приєднуються до цілей організації і поділяють їх як власні цілі, то в своїй діяльності вони будуть застосовувати самоуправління і самоконтроль. Приєднання в цьому випадку розцінюється як акт довіри і несе функцію винагороди. Здібності до творчості властиві багатьом людям, і задача керівника – використати ці здібності.

Відомою є теорія Ренсіса Лайкерта, яка виділяє чотири стилі управління: експериментаторсько-авторитарний, прихильно-авторитарний, консультативно-демократичний, партисіпативний (заснований на участі). Вчені Хьюстонського університету Блейк і Мутон розробили управлінську матрицю. На їх думку, стиль керівництва визначається місцем поля, обмеженого осями “турбота про виробництво” і “турбота про людей”.

Існують також теорії стилей управління, які виділяються в залежності від характеру взаємодіяльності керівника з підлеглими в процесі прийняття рішення. Існують моделі, що пов’язують стиль керівництва зі ступенем зрілості групи, яка, в свою чергу, пов’язана зі ступенем втягнення членів групи в справи організації, ступенем відчуття причетності до цих справ.

Наявність чисельності теорій стилів керівництва і лідерства показує, що велику соціальну систему суспільства, яка є живим організмом, важко змоделювати, описати, а її поведінку точно спрогнозувати. Враховуючи унікальність системи і обставин принципово неможливо жорстко рекомендувати застосування того чи іншого стилю керівництва. В деяких умовах найбільш, здавалося б, одіозний стиль керівництва – авторитарний – може бути оптимальним. Говорити про перевагу одного стилю порівняно з іншим було б неправильно, бо стиль повинен бути адекватним особливостям організації як великої і складної системи, її стану і перспективам розвитку, її персоналу. Знайомство з теоріями, що визначають стиль керівництва і лідерства, здатне збагатити знання, підвищити професіоналізм керівника.

Проблема прийняття групового рішення

Однією з головних функцій груп є розв'язання проблеми прийняття рішення. Прийняття єдиного рішення з важливих для групи питань – це складна проблема для будь-якої реальної малої групи. Група не може існувати як ціле, якщо у неї немає загальних підходів і думок з насущних або принципових питань. Крім того, важливим є знайти таке загальне рішення, яке було б найбільш ефективним. Групове рішення – це не результат групового компромісу, а найбільш оптимальне для всієї групи і кожного її члена рішення важливої задачі.

Проблема прийняття групового рішення традиційно розглядається в соціальній психології в двох аспектах: феноменологічному і прагматичному. Перший аспект передбачає розгляд таких питань: як здійснюється процес прийняття групового рішення в реальних соціальних групах; що відбувається з індивідуальними точками зору; чим є по суті загальне рішення; яка ефективність групових рішень та ін.

Прагматичний аспект передбачає розглядання різних технологій прийняття групового рішення, стратегій цілеспрямованого управління цими процесами.

Той факт, що групове рішення в багатьох випадках є більш ефективним ніж індивідуальне, є давно відомим в соціальній психології. Один індивід може бути схильним до різного роду забобонів, примхів,

в той час як декілька чоловік можуть обмінюватись думками і разом виробити найкраще рішення. Отже, “дві голови краще, ніж одна”. Однак, іноді буває, що дві голови – це зовсім не краще однієї голови. Згадаємо приклад, коли президент Кеннеді і його радники після тривалого обговорення проблеми прийняли зовсім безрозсудливе рішення організувати вторгнення на Кубу. Отже, важливим є питання про те, за яких умов група може приймати ефективні рішення.

Прийняття рішення і тип задачі

Одним із важливих параметрів прийняття ефективного рішення є **тип задачі**, яку вирішує група. Американський соціальний психолог Айвен Стейнер показує, що потрібно виділяти **роздільні і унітарні задачі**. Роздільні задачі можна розбити на декілька підзадач і визначити для кожного члена групи свою підзадачу, тоді як для унітарних задач такий розподіл праці неможливий. Якість групового рішення буде залежати від того, наскільки правильно і точно розподілені задачі між членами групи. Якщо електрика призначити відповідальним за водопровід, а водопровідника – за електрифікацію, неминуче виникнуть проблеми. Ключ до вирішення проблеми в унітарних задачах в тому, як поєднуються зусилля всіх членів групи в загальній роботі, що спрямована на досягнення цілі. Те, яким чином внесок кожного індивідуума входить в загальний результат, залежить від типу унітарної задачі. **Аддитивна задача** (від лат. *addito* – прибавка) – це задача, яка передбачає, що всі члени групи виконують приблизно однакову роботу, і загальний результат є сумою внесків всіх учасників, як, наприклад, загальна кількість шуму, що створює група підтримки на стадіоні. Але в ситуації такого типу, скоріше за все, виникне явище соціального розслаблення. Отже, може трапитись, що група з чотирьох осіб, які виконують адитивну задачу, справиться з нею гірше, ніж четверо людей, які будуть працювати поодиночці.

При виконанні **кон'юнктивної** (від лат *conjunctivas* – з'єднальної) **задачі** результат діяльності групи залежить від здібностей найменш підготовленого члена групи або “найслабкшої ланки в ланцюгові”. Наприклад, команда альпіністів може лізти в гору тільки з

такою швидкістю, з якою може йти найслабший член команди. Якщо задача відноситься до ряду кон'юнктивних, то результати окремих людей звичайно перевершують результати групи, оскільки слабкіший її член знижує якість роботи групи до свого рівня.

Більш розповсюдженим типом групових задач є *диз'юнктивна* (від лат. *disjunctias* – роздільний) задача, в якій результат роботи групи визначається тим, як добре справиться зі справою найсильніший член групи. Наприклад, якщо в групі є хоча б один математик, який знає, як вирішити математичну задачу, то він поділиться своїми знаннями з іншими, які вирішують таку ж саму задачу, піднімаючи якість роботи інших до свого рівня. Така стратегія буде більш успішною, ніж орієнтація на тих членів групи, які знають дуже мало про те, як вирішувати проблему. Проте, такого стану не завжди можна легко досягти. Група, яка працює над диз'юнктивною задачею, доб'ється хорошого результату, тільки якщо найбільш талановитий з її членів зможе переконати інших в своїй правоті. А це не так просто.

Феномен руйнування процесу прийняття групового рішення

Айвен Стейнер визначив феномен *руйнування процесу* як такий, коли будь-який елемент групової взаємодії перешкоджає правильному вирішенню проблеми. Руйнування процесу може відбуватись від того, що група не дуже старається в'яснити, хто з її членів є найбільш компетентним, від того, що найкомпетентніший член групи має низький статус і ніхто реально не сприймає його ідеї серйозно, або від того, що найбільш компетентній людині в групі важко подолати нормативний тиск. Інші причини руйнування процесу пов'язані з комунікаційними проблемами всередині групи: в деяких групах люди просто не слухають один одного, а в інших – хтось один домінує в дискусії, тоді як інші відсторонені від неї.

Інша причина, з якої групі не вдається перевершити окремих людей у розв'язанні проблем – це те, що члени групи не завжди здатні поділитись один з одним унікальною інформацією (інформацією, якою володіє хтось один). Часто буває, що жоден з членів групи не є експертом у всіх питаннях, пов'язаних з проблемою. Щоб виробити найкра-

ще рішення, група повинна об'єднати ресурси. Проте це не так просто. Соціальні психологи виявили, що групи більш схильні обговорювати інформацію, якою володіють всі, замість того, щоб фокусувати увагу на унікальній інформації, яка є лише у деяких. Один із способів обійти цю тенденцію – це дати людям зрозуміти, що різні члени групи відповідають за різні види інформації. Коли члени групи заранню знають, хто за яку галузь інформації відповідає, їм легше об'єднати свої інформаційні ресурси. Отже, групова дія і якісно і кількісно перевершує дію “середньої” людини, однак вона нерідко поступається ефективності діям нерядової особистості. Особливо яскраво це виявляється в тому випадку, коли група стикається з вирішенням складної проблеми, або якщо серед членів групи немає яскравого лідера. Крім того, групові рішення часто стають малоефективними, коли група працює в складних, експериментальних або ізольованих умовах.

Групомислення

В 70-х рр. ХХ ст. американським соціальним психологом Ірвінгом Джанісом було описано феномен, який отримав назву **групомислення**. Групомислення він визначив як такий спосіб мислення, коли збереження єдності і солідарності групи вважається більш важливим, ніж реалістичний погляд на речі.

Джаніс виявив вісім симптомів групомислення:

– Ілюзія невразливості. Всі досліджувані Джанісом групи виявляли надлишковий оптимізм, який не давав їм можливості побачити ознаки небезпеки.

– Ніким не оспорювана віра в етичність групи. Члени групи вірять в невід'ємно присутню їй добродійність і відкидають всі розмови про мораль і моральність.

– Раціоналізація. Група справляється з труднощами, колективно виправдовуючи свої рішення. Кожна ініціатива обговорення рішення перетворюється в акцію його виправдовування.

– Стереотипний погляд на супротивника. Ті, хто потрапляє в болото групомислення розглядають своїх супротивників як занадто зловмислених, щоб вести з ними переговори, або занадто слабких і незрозумілих, щоб захистити себе від запланованих ними дій.

– Тиск конформізму на тих, хто висловлює відсіч, іноді навіть не аргументами, а за допомогою насмішок, які зачіпають особистість.

– Самоцензура. Так як розходження часто дискомфортні, а в групі існує видимість консенсусу, її члени намагаються приховати або відкинути погляди, які суперечать думці групи.

– Ілюзія одномислення. Самоцензура і конформізм не дають порушитись консенсусу, який створює ілюзію одномислення. Більш того, ілюзорний консенсус підтверджує правильність групового мислення.

Згідно теорії Джаніса, групомислення частіше виникає, якщо існують певні передумови, зокрема, коли група дуже згуртована, ізольована від протилежних думок і керується рішучим лідером, який не приховує своїх побажань від інших. Небезпечний стан групомислення погіршує якість прийняття рішення. Група не обговорює повний спектр можливих альтернатив, не розробляє плану на випадок виникнення непередбачуваних обставин і не розглядає достатньою мірою ризиковані сторони вибраного варіанту. Слід зауважити, що теорія Джаніса передбачає збільшення імовірності виявлення групомислення в згуртованій групі, тільки якщо є також і інші умови, зокрема наявність сильного лідера і високий стрес. Достовірність моделі групомислення підтверджується як систематичним аналізом історичних подій, так і добре контрольованими лабораторними експериментами.

Феномен групової поляризації

Досліджуючи проблему групового рішення, соціальні психологи відкрили ***феномен групової поляризації***. Суть його полягає в тім, що в процесі дискусії, що спрямована на виробітку значущого для групи рішення, відбувається своєрідна екстремалізація групової думки. Вона починає тяжіти до тих виборів, до яких спочатку були схильні члени групи: до більшого ризику або до більшої обережності, якщо до цього вони були схильні з самого початку. Кількість середніх, проміжних рішень суттєво скорочується.

Поляризація відбувається в повсякденному житті, наприклад, в громадських об'єднаннях населених пунктів. Під час конфліктів серед населення відбувається об'єднання однодумців. Це підсилює загальні для них тенденції. Злочинність виникає в процесі взаємного підсилення думок сусідніх банд, члени якої мають однакове соціально-економічне і етнічне походження. На основі аналізу терористських організацій всього світу американські соціальні психологи Кларк Мак-Клі і Марі Сегал (1987) зробили висновок, що тероризм не виникає на пустому місці. Він виникає серед людей, яких об'єднують образи. При взаємодії в ізоляції від стримуючих впливів їх настроїв стає все більше екстремістським. На виході соціального підсилення виникає могутній сигнал. Результатом стають акти насильства, які індивідууми у відриві від групи, можливо, ніколи б не здійснили.

Феномен “зрушення до ризику”

Окремим випадком групової поляризації є феномен “зрушення до ризику”. Дж. Стоунер був одним з перших, хто виявив цей феномен в експериментальній ситуації. Стоунер так характеризує сутність цього феномену: групове рішення виявляється більш ризикованим порівняно з середнім індивідуальних рішень, що були прийнятими до проведення групового обговорення. Цей феномен показує, що не слід спрощено дивитись на групову життєдіяльність: в ній багато таємного, непередбачуваного. В різні періоди було висунуто декілька гіпотез, які пояснюють виникнення феномена зрушення до ризику. Згідно з однією гіпотезою, групове обговорення проблеми породжує у членів групи відчуття загальної відповідальності (отже і особистої безвідповідальності), що сприяє прийняттю більш “сильних”, пограничних рішень. Друга гіпотеза в якості основного “винного” експериментальних рішень розглядає лідера: маючи схильність до ризикованих рішень, він у процесі обговорення запевняє у своїй правоті інших. Існує також гіпотеза ризику як цінності: готовність ризикувати підвищує статус людини в групі, а тому в процесі групового обговорення члени групи будуть прагнути демонструвати наявність у себе такої здібності.

Технології прийняття групою ефективних рішень

Проблеми прийняття групових рішень пов'язано з розробкою технологій прийняття групою ефективних рішень. В розгляданні цього питання будемо виходити з припущення, що групове рішення в багатьох випадках має переваги перед індивідуальним рішенням як в плані своєї продуктивності для групи, так і по відношенню перспектив виконання прийнятого рішення кожним членом групи. Важливо ці переваги реалізувати. Найбільш дослідженою є техніка проведення **дискусії**, яка відбувається перед прийняттям рішення. На експериментальному рівні ця проблема, як і інші питання групової динаміки, була досліджена К. Левіним. В групах, які просто слухали лекції про необхідність переходу в умовах війни і дефіциту м'яса на вживання субпродуктів, було зареєстровано 3 % змін на користь субпродуктів, а в групах, де пройшли дискусії – 32 %.

К. Левін інтерпретує це так. В момент лекції рішення не було прийнято, тому що в групі не виникло норми, якій повинні слідувати. В дискусії ж кожен відчував свою включеність в прийняття рішення, і це послабило опір нововведенню. Прийняття рішення не було нав'язаним, воно поступово перетворилось в групову норму. В подальших дослідженнях, пов'язаних з вивченням техніки дискусії, було акцентовано увагу на пошуках різних нових форм групової дискусії, які б стимулювали прийняття рішення. Серед цих форм було виділено **„нараду”**, **„брейнстормінг”** (розроблено А. Огборном). Суть останньої полягає в тім, що група поділяється на „генераторів ідей” і „критиків”. Спочатку „генератори” пропонують різні рішення (їх збирають якомога більше). Потім „критики” сортують пропозиції. Далі аналізуються ідеї і отримується рішення.

Інший метод групової дискусії було розроблено У. Гордоном – метод **сінектики** (буквально – метод з'єднання різнорідного). Суть цього методу в наступному: на першому етапі розробляється якомога більше пропозицій, які є взаємовиключними, протилежними. Для цього в групі виділяються „сінектори”

(5-7 чоловік) – затравщики, які починають дискусію, а потім підключаються інші члени групи. Задача сінектора полягає в тім, щоб чітко сформулювати протилежні думки. Група повинна бачити дві крайнощі у вирішенні проблеми для того, щоб з усіх сторін її оцінити. В ході дискусії крайнощі відкидаються і приймається рішення, яке задовольняє всіх.

Висновки

1. Поняття „групова динаміка” має такі значення:

- певний напрямок дослідження малих груп в соціальній психології (школа К. Левіна);
- певні методики, якими можна користуватись у вивченні малих груп, більшість з яких розроблено в школі К. Левіна;
- „групова динаміка” на відміну від статички означає сукупність тих динамічних процесів, які одночасно відбуваються в групі в якусь одиницю часу і які знаменують собою рух групи від стадії до стадії, тобто її розвиток.

Динамічні процеси малої групи важливо розглядати з двох сторін: по-перше, з точки зору утворення малої групи, по-друге, з точки зору явищ групової життєдіяльності, які виникають в ситуації розвитку сумісної діяльності.

2. Питання психологічних механізмів утворення малої групи досліджується в соціальній психології двома шляхами. Перший передбачає аналіз механізму прийняття кожним членом групи уже існуючої групової ціннісно-нормативної системи. Ця проблема стосується „підключення” до групи нового члена і передбачає дослідження феномена тиску групи на індивіда. Другий шлях передбачає аналіз процесу створення групових норм та цінностей за умови одночасного вступу в групу багатьох індивідів та наступне все більш повне прийняття цих норм, сприйняття всіма членами групи групових цілей.

3. Феномен групового тиску в соціальній психології отримав назву конформізму. Конформізм полягає не просто в тому, що індивід діє так само, як всі, але в тім, що він піддається впливові загальної дії, тобто він поводитьсь так, як це було б, коли б він був наодинці.

В соціальній психології виділяється два види впливу групи на індивіда: нормативний і інформаційний. Інформаційний вплив здійснюється в ситуації, коли людина прагне отримати деяку інформацію, нестачу якої вона відчуває, для створення особистої стратегії поведінки. Коли потреба в такій інформації стає особливою гострою, поведінка інших буде цінним джерелом інформації.

Нормативний вплив – це вплив на особистість соціальних (групових) норм в ситуації, коли вона змушена підпорядковуватись цим нормам, щоб бути прийнятою, а не відкинутою суспільством (групою).

Американськими соціальними психологами було здійснено ряд експериментів, в яких вивчалися особливості і закономірності конформізму. Експерименти М. Шеріфа, С. Аша і С. Міліграма вважаються класичними. Існують чисельні модифікації методик проведення цих експериментів, проте суть їх залишається незмінною – це метод „підставної групи”.

4. Теорія соціального поштовху досліджує характеристики групи і умови, за яких люди більш за все схильні підпорядковуватись нормативному соціальному впливу. Згідно цієї теорії імовірність того, що індивід стане звертати увагу на нормативний вплив, що виходить від інших людей, залежить від трьох факторів:

- сили групи, тобто того, наскільки важливою для індивіда є дана група людей;
- безпосереднього впливу, тобто того, як близько у часі і просторі розташована до індивіда група, яка намагається впливати на нього;
- чисельності, тобто кількості людей, що входять в дану групу.

5. Соціальний вплив на індивіда може здійснюватись не тільки більшістю членів групи, але й меншістю. Вплив меншості розглядається в соціальній психології як інформаційний тиск, тобто як такий вибір члена групи, що здійснюється на основі інформації, яку він отримує не від більшості, а від меншості членів групи. Чисельна меншість фактично може бути „більшістю”, якщо вона здатна нав’язати свої оцінки, думки, уявлення іншим членам групи.

В соціальній психології досліджуються умови, за яких меншість впливає на групу. Цими умовами є:

- послідовність у відстоюванні своєї позиції;
- упевненість в собі і в своїй позиції;
- наявність „відступників” з боку більшості.

6. Важливою стороною проблеми формування і розвитку малої групи є проблема групової згуртованості. Групова згуртованість – це процес формування особливого типу зв'язків в групі, що дозволяють зовнішньо задану структуру перетворити в психологічну спільноту, в системний психологічний організм, який функціонує за своїми особливими законами.

Підходи до дослідження згуртованості у вітчизняній соціальній психології спираються на ідею про те, що головним інтегратором групи є сумісна діяльність її членів. Цей підхід найліпше представлено в „теорії діяльнісного опосередкування міжособистісних стосунків” О.В. Петровського.

Мала група, яка розглядається як вищий рівень розвитку групи, що характеризується високою згуртованістю, єдністю ціннісно-нормативної орієнтації, глибокою ідентифікацією і відповідальністю за результати сумісної групової діяльності, визначається поняттям „колектив”.

7. Процеси інтеграції групи пов'язано з феноменом лідерства. Поняття „лідерство” пов'язано з поняттям „керівництво”. На відміну від лідера керівник колективу завжди виступає посередником соціального контролю і адміністративно-державної влади. Лідер – це член групи, що добровільно приймає на себе значно більшу міру відповідальності у досягненні групових цілей, ніж того вимагають формальні приписи або загальноприйняті норми.

В соціальній психології існує декілька точок зору на природу і сутність лідерства. Одна з них – „теорія рис” – обґрунтовує висунення лідерів їх особистісними якостями. Інша – „ситуаційна теорія” – обґрунтовує ініціативну поведінку особистості потребами соціальної ситуації, що склалася.

Активне дослідження проблеми лідерства розпочалось після відомих експериментів К. Левіна, який вивчав „стиль лідерства” – систему прийомів впливу лідера на групу. К. Левін виділив такі стилі лідерства: авторитарний, демократичний і анархічний (ліберальний). Ця типологія стилів лідерства у вітчизняній соціальній психології є найбільш поширеною.

8. З проблемою лідерства і керівництва тісно пов'язано процес прийняття групою рішення. Теоретичною стороною проблеми групового рішення є питання порівняльної цінності групових і

індивідуальних рішень. В дослідженні цього питання тривалий час панувала традиція розглядати групове рішення як таке, що приймається в результаті усереднення індивідуальних думок і суджень її членів. Цей процес усереднення групових рішень було названо процесом нормалізації групи. Подальше дослідження цього процесу виявило цікаві феномени, які засвідчили, що групове рішення не можна трактувати так спрощено. В 70-х рр. ХХ ст. було описано феномен, який отримав назву „групомислення”.

Групомислення погіршує якість прийняття рішення до межі набагато нижчої за усереднене. Феномен групомислення виникає тоді, коли збереження єдності і солідарності групи вважається членами групи більш важливим, ніж реалістичний погляд на речі.

Дослідження процесу прийняття групового рішення виявило також феномен групової поляризації, який полягає в тім, що в процесі виробітки значущого для групи рішення відбувається своєрідна екстремізація групової думки: вона тяжіє до крайніх значень, а кількість середніх, проміжних рішень скорочується.

Окремим випадком групової поляризації є феномен зрушення до ризику, який виявляється в тому, що загальноприйняте групове рішення виявляється більш ризикованим порівняно з усередненим.

9. Проблеми прийняття групових рішень пов'язано з розробкою технологій прийняття ефективних рішень. Найбільш дослідженою є техніка проведення дискусій, яка відбувається перед прийняттям групового рішення. Із найбільш поширених форм дискусії є „нарада”, „брейнстормінг”, метод сінектики та ін.

Основні терміни та поняття.

Групова динаміка, школа „групової динаміки”, методи групової динаміки, конформізм, конформна поведінка, груповий тиск, інформаційний вплив, нормативний вплив, автокінетичний ефект, особисте прийняття, публічна поступка, соціальні норми, рівень конформності поведінки, теорія соціального поштовху, фактор чисельності групи, фактор сили групи, фактор безпосереднього впливу групи, метааналіз, „підставна група”, феномен соціальної підтримки, групова меншість, групова

більшість, відступники з боку більшості, групова згуртованість, групова сумісність, стратометрична концепція групової активності, теорія діяльнісного опосередкування міжособистісних стосунків в групі, ЦОЄ, колектив, лідерство, керівництво, управління, теорія рис, ситуаційна теорія лідерства, орієнтований на задачу лідер, орієнтований на взаємовідносини, стилі лідерства, авторитарний стиль, демократичний стиль, ліберальний стиль, групове рішення, процес нормалізації рішення, руйнування процесу прийняття групового рішення, групомислення, феномен групової поляризації, феномен зрушення до ризику, техніки прийняття групового рішення.

Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. В яких значеннях застосовується поняття „групова динаміка“?
2. Розкрийте основні напрямки дослідження проблеми групової динаміки школою К. Левіна. В чому полягають основні теоретичні принципи цієї школи?
3. В чому полягають особливості методик вивчення групової динаміки, розроблених школою К. Левіна?
4. Якими шляхами досліджується в соціальній психології питання психологічних механізмів утворення малої групи?
5. Розкрийте сутність конформізму. Покажіть відмінності цього феномену від інших соціально-психологічних впливів на особистість інших людей.
6. Покажіть відмінності між інформаційним та нормативним соціальними впливами.
7. В чому сутність експериментів М. Шеріфа? Розкрийте хід їх проведення і результати.
8. Розкажіть про експерименти С. Аша. Чому саме з досліджень С. Аша проблема конформізму отримала широкий резонанс в світовій літературі?
9. В чому полягає сутність теорії соціального поштовху? Які фактори нормативного впливу групи на індивідів розкриваються цією теорією?

10. Який основний феномен було виявлено С. Мілграмом в експериментах з дослідження конформізму?

11. Чому експерименти М. Шеріфа, С. Аша і С. Мілграма є класичними? Що в них спільного? Що нового в теорію конформізму вніс кожен з цих дослідників?

12. Яке значення мало відкриття феномену „соціальної підтримки” в дослідженні проблеми соціального впливу? В чому сутність цього феномену і хто його відкрив?

13. Дайте соціально-психологічне визначення поняттю „групова меншість”.

14. Покажіть значення досліджень С.Московічі в розробці теорії меншості. Які експерименти було ним проведено з виявлення факторів впливу меншості?

15. Визначте основні підходи у дослідженні групової згуртованості, які існують в соціальній психології.

16. Розкрийте основний зміст „теорії діяльнісного опосередкування міжособистісних стосунків” Що таке ЦОЄ?

17. Дайте визначення поняттю „колектив”. Охарактеризуйте історію розвитку теорії колективу.

18. Покажіть відмінності між лідерством і керівництвом.

19. Розкрийте основні теорії виникнення та сутності лідерства.

20. Розкрийте основний зміст теорії лідерства Ф. Фідлера. В чому полягають відмінності між тими лідерами, які орієнтовані на задачу, і тими, які орієнтовані на взаємовідносини?

21. Які Вам відомі теорії стилів лідерства? Яка теорія стилів лідерства у вітчизняній науці є найбільш поширеною?

22. В яких аспектах традиційно в соціальній психології розглядається проблема прийняття групового рішення?

23. Покажіть, чим прийняття групового рішення відрізняється від компромісу.

24. Чому розглядання процесу прийняття групового рішення як процесу нормалізації групи є спрощенням?

25. Відкриття яких феноменів у дослідженні прийняття групового рішення показало непередбачуваність цього процесу?

26. Що таке групомислення? Розкрийте цей феномен і покажіть його небезпечність.

6. В компанії, у спільній справі Ви завжди заводило, щось придумуєте, що є цікавим для інших?

А. Так.

Б. Ні.

7. Чи вмієте Ви приховувати свій настрій від оточуючих?

А. Так.

Б. Ні.

8. Чи завжди Ви терміново і покірливо робите те, що Вам говорять старші?

А. Так.

Б. Ні.

9. Чи вдається Вам у розмові, дискусії переконати, привабити на свій бік тих, хто раніше був з Вами не згоден?

А. Так.

Б. Ні.

10. Чи подобається Вам вчити (повчати, виховувати, навчати, давати поради) інших?

А. Так.

Б. Ні.

Обробка та інтерпретація даних

Підрахуйте загальну кількість „А” і „Б” відповідей.

Високий рівень лідерства А = 7-10 балів.

Середній рівень лідерства А = 4-6 балів.

Низький рівень лідерства А = 1-3 балів.

Переважаання відповідей „Б” свідчить про дуже низьке або деструктивне лідерство.

Література

1. Американская социологическая мысль: Тексты. – М.: МГУ, 1994. – 496 с.

2. Андреева Г.М. Социальная психология. – М: Изд-во МГУ, 1980.

3. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Современная социальная психология на Западе. – М., 1978.

4. Донцов А.И. Психология коллектива. Методологические проблемы исследования. – М.: Изд-во МГУ, 1984. – 208 с.

5. Корнев М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: Підручник. – К.: Либідь, 1995. – 304 с.

6. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой группы. – М.: Изд-во МГУ, 1991. – 207 с.

7. Креггер О., Тьюсон Дж. М. Типы людей и бизнес. Как 16 типов личности определяют ваши успехи на работе. – М.: Персей, Вече. АСТ, 1995
8. Кричевский Р.Л. Если вы руководитель... Элементы психологии менеджмента в повседневной работе. – М.: Дело. – 193 с.
9. Майерс Д. Социальная психология. – СПб, 1997.
10. Мангутов И., Уманский Л.И. Организатор и организаторская деятельность. – Л.: ЛГУ, 1975.
11. Максвелл Дж. Шеф и его команда. – СПб: Питер. Ком., 1998
12. Орбан-Лембрик Л.Е Соціальна психологія: Навч. посібник. – Київ: Академвидав, 2003.
13. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб, 2000.
14. Перспективы социальной психологии: Пер. с англ. – М.: ЭКСМ-Пресс, 2001. – 688 с.
15. Парыгин Б.Д. Социальная психология. – СПб, 1999.
16. Петровский А.В. Личность. Деятельность. Коллектив. – М., 1982.
17. Петровский А.В., Шпалинский В.В. Социальная психология коллектива. – М.: Просвещение, 1978. – 176 с.
18. Платонов Ю.П. Психология коллективной деятельности. Теоретико-методологический аспект. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1990. – 184 с.
19. Робер М.А., Тильман Ф. Психология индивида и группы: Пер. с франц. – М.: Прогресс, 1988.
20. Рудестам К. Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы: теория и практика: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990. – 368 с.
21. Смелзер Н. Социология. – М., 1994.
22. Совместная деятельность / Под ред. А. Журавлева, А.П. Шихирева. – М.: Наука, 1988.
23. Шихирев П. Современная социальная психология. – М.: ИП РАМ, 2000. – 448 с.
24. Шихирев П.Н. Современная социальная психология США. – М., 1979.
25. Щепанский Я. Элементарные понятия социологии. – М.: Прогресс, 1970.

РОЗДІЛ VII.

НАТОВП ЯК РІЗНОВИД СОЦІАЛЬНИХ ГРУП

Соціальні психологи у загальній класифікації великих соціальних груп виділяють особливу їх різновидність, яку в точному смислі слова не можна назвати «груповою». Це короткотермінові об'єднання великої кількості осіб з різними інтересами, які зібралися разом з якогось певного приводу і демонструють певні сумісні дії.

Членами такого тимчасового об'єднання є представники різних великих організованих груп: класів, націй, професій тощо. Така група може бути в якомусь відношенні кимсь організованою, але частіше вона виникає стихійно, не обов'язково чітко усвідомлюючи свої цілі, проте може бути дуже активною.

Таке утворення ніяк не можна вважати «суб'єктом сумісної діяльності», але й недооцінювати його значення теж не можна. Від дії таких груп у сучасних суспільствах часто залежать політичні і соціальні рішення, що приймаються.

Глава 23. Натовп як форма масової поведінки людей

Серед масових форм поведінки найчастіше виділяють натовп, масу, публіку, аудиторію та ін.

На перший погляд ці об'єднання схожі на звичні спільноти індивідів, однак вони демонструють форми поведінки, що відрізняються від власне групових форм і відрізняються іншою природою, ніж уже описані наукою звичні групи.

По-перше, вони виникають немовби випадково, несподівано з того чи іншого приводу.

По-друге, їх характеризує чітко виражена тимчасовість існування.

А головне – вони являють собою такі чисельності індивідів, що відносяться до самих різних типів і видів традиційно виділених груп. Таким є, наприклад, натовп людей, що зібрався десь на вулиці або в якому-небудь приміщенні. Бурхливі соціальні, економічні, політичні, культурні процеси, що відбуваються в сьогодні, приносять все більше нових прикладів виникнення і існування «некласичних» спільнот: натовпу, публіки або аудиторії масового видовища.

Передумови масовизації суспільства

Вихідною передумовою і одночасно основною базою масовизації, яка розпочалася з появою капіталізму, є певний рівень розвитку економіки. Крупне капіталістичне виробництво являє собою типовий приклад власне масового виробництва. Розпочавшись у сфері економіки, масовизація на базі розвитку машинної техніки, особливо новітніх її форм, пов'язаних із сучасним етапом розвитку суспільства, розповсюджується на всі інші сфери суспільства: науку, мистецтво, виробництво різного роду послуг, управління, споживання, побут, спілкування між людьми. Каталізаторами цих процесів стають форми масової культури, стандарти духовного життя, що пов'язані з виникненням і функціонуванням у суспільстві різних видів масової інформації. Потреба у масовій інформації з боку різного роду масовізованої діяльності потребує різних засобів її виробництва і розповсюдження: сучасну пресу, радіо, телебачення, кіне-

612

матограф тощо. Не знаючи ніяких меж своєї дії – ні демографічних і соціальних, ні національних і державних, ці засоби не тільки «обслуговують» масові процеси, але й самі породжують, причому в глобальних масштабах – нові види масової діяльності, що пов'язані зі специфічними механізмами масової комунікації, з багатоманітними способами оперування масовою інформацією. Процеси масовизації, подальше розгортаючись, знаходять своє вираження в суттєвому збільшенні розмірів спільностей людей, які здійснюють одну й ту ж саму діяльність. Інший важливий факт щодо розширення і поглиблення масовизації – це якісне підсилення неординарності складу спільнот, що беруть участь у різних масових процесах. Воно зумовлене вже самим кількісним зростанням цих спільнот, особливо виходом процесів масовизації за межі власне виробничої діяльності.

Зростаюча гетерогенність складу учасників масових процесів стає особливо відчутною, коли масовизація вторгається у сфери споживання, дозвілля, суспільно-політичної діяльності. Як відмічає відомий зарубіжний дослідник феномена маси Г.Блумер, кінозал збирає під одним дахом багато різних індивідів, а біля екранів телевізора «поряд» опиняються дуже несхожі один на одного у всіх відношеннях люди.

Відповідно розширюється і сфера міжособистісних відносин, множить кількість контактів, в які вступають один з одним індивіди, що належать до одних і тих самих, а також до різних спільнот. Отже, сучасні процеси масовизації, що в першу чергу пов'язані з урбанізацією і розвитком mass media, зумовлюють виникнення і функціонування в сучасних суспільствах великої кількості нових утворень – як різного роду формальних і неформальних груп, так і особливо, багаточисельних «некласичних» масових спільностей, які складаються з великої кількості людей.

Отже, сьогодні можна говорити про глобалізацію мас, про створення маси світового масштабу. Перш за все, це створення наднаціональних спільнот з гігантськими ядрами міст і ринками мільйонів людей, яких спонукають жити і споживати однотипно. Це також розширення електронних і телевізійних мереж, які, з одного боку, зв'язують людей між собою, а з другого, проникають в самі надра приватного життя кожної людини. Нарешті, це політика у відношенні

цих величезних співтовариств, успіх яких тепер залежить від систем мультимедіа ще більше, ніж раніше. Бурхливий розвиток систем мультимедіа ще більше прискорить процеси масовізації суспільства.

Основні характеристики масових форм поведінки

Б.Грушин називає такі загальні ознаки масових явищ:

– статистичний характер спільноти, який виражається в тім, що дана спільнота, збігаючись із чисельністю її дискретних «одиниць», складає самостійне, цілісне утворення, яке відрізняється за своїми закономірностями і властивостями від елементів, що її складають;

– стохастична (імовірна) природа спільноти, яка знаходить вираження у тому, що «входження» індивідів у дану спільноту є «випадковим», неупорядкованим, здійснюється за формулою «може бути, а може й не бути», розмитими межами, невизначеним кількісним і якісним складом;

– ситуативний характер існування спільноти, який полягає в тім, що вона утворюється і функціонує виключно на базі і в межах тієї або іншої конкретної ситуації, в результаті чого є нестійким утворенням, що змінюється під дією випадковостей;

– виражена гетерогенність (різномірність) складу спільноти, яка виявляється в «порушенні» меж між всіма існуючими в суспільстві соціальними, демографічними, політичними, регіональними, освітянськими та іншими групами.

Говорячи про основу такої поведінки, західні соціальні психологи підкреслюють, що більшість випадків масової поведінки людей пояснюється їх загальними експектаціями і розумінням. Хоча не тільки в історії науки, а і в сучасних дослідженнях поняття «маса» визначається як конкретно існуюча форма виявлення масової поведінки людей, проте реально не існує маси взагалі, а є конкретні форми мас.

Наприклад, такі існуючі в будь-якому сучасному суспільстві чисельності індивідів, як натовп, аудиторія певної телепередачі, громадськість, що висловлює певну думку, прихильники якого-небудь естрадного кумира. Без спеціального аналізу можна стверджувати,

що всі вони не збігаються один з одним за своїми характеристиками. Однак, з іншого боку, всі вони є різними виявленнями саме маси як деякого особливого типу «некласичних» спільнот, які відрізняються від груп у звичному вживанні цього слова. Всі вони мають дещо спільне, що робить їх різними видами спільного роду – маси.

У соціальній психології ХХ ст.. психологічні характеристики різних форм масової поведінки досліджуються як «колективна поведінка».

Зокрема, американський соціолог Г.Блумер у роботі «Колективна поведінка» (1951), визначаючи термін «колективна поведінка», пише, що природа колективної поведінки передбачає розглядання таких явищ, як натовп, зборисько, панічні настрої, манії, танцювальні божевілья, стихійні масові рухи, масова поведінка, громадська думка, пропаганда, мода, захоплення, соціальні рухи, революції і реформи.

Психологія мас (натовпу) базується, перш за все, на різкому протиставленні індивіда, коли він знаходиться поза натовпом, тому індивідові в ситуації, коли він у складі натовпу.

Недивно, що одна із значних робіт у світі з соціальної психології, яка вийшла в останні десятиріччя, називається «Вік натовпу». Автор цієї роботи, видатний французький соціальний психолог С.Московічі визначив її тему як перехід від індивідуальної психології до психології мас. Не можна не погодитися з ним у тому, що хоча постулатом психології все ще залишається розглядання психічних явищ тільки як індивідуальних, однак на практиці відбувається і використовується психологія мас. Отже, у вік мас найважливішим об'єктом наукового аналізу в психології стають маси.

Ідеї психології мас виражають і спираються на принципи людської психіки, зокрема ті, які є прихованими, коли вони наодинці, і гучно заявляють про себе, коли люди збираються у маси. Як підкреслює С.Московічі, фундаментальний факт полягає в наступному: «кожен з нас взятий окремо в кінцевому рахунку є розумним; взяті разом у натовпі, під час політичного мітингу, навіть у колі друзів, ми готові на найбільш крайні безглуздя».

С.Московічі порівнює натовп, масу з соціальною твариною, яка зірвалася з ланцюга, що своєю сліпою нездоланною силою може

подолати будь-які перепони, зрушити гори і знищити творіння століть. У натовпу стираються відмінності між людьми, і люди випліскують нерідко в жорстоких діях свої пристрасті і мрії – від негідних до героїчних і романтичних.

Отже, такі маси грають «особливу» роль у наш час. «Ерою натовпу» назвав цей час французький дослідник Г. Лебон, починаючи дослідження його особливостей ще в кінці XIX ст.

Історія дослідження психології мас

Сто років тому на переломі XIX і XX ст. в полі зору соціальної науки опинилися факти сумісної поведінки людей, до яких критерії «класичного» групового підходу є неспроможними. Цей період можна назвати епохою відкриття психології мас.

Потреба у дослідженні психології мас зумовлювалась особливістю соціальних відносин того часу. Соціально-політичні події, що пов'язані з революціями у Франції, сколихнули суспільну думку. То була епоха масових рухів, революційного настрою мас. Саме цей динамізм суспільства, його бурхливість викликали інтерес до масових явищ психіки, зумовили появу нових концепцій, в яких розроблялось нове коло проблем, пов'язаних з психологією мас. Ці концепції визначили цілий етап розвитку соціальної психології.

У 1878 р. М.К.Михайловський у журналі «Отечественные записки» публікує статтю «Сила наслідування», яка була присвячена психології натовпу. Через шість років, в 1885 р. Г.Тард видав книгу «Закони наслідування», а в 1892р. – «Думка і натовп». В 1892 році французький юрист С.Сигеле видає книгу «Злочинний натовп», а в 1895р. Г.Лебон випустив у світ свою знамениту роботу «Психологія натовпу». Отже, незалежно один від одного в Росії і у Франції виникає нова наука – психологія натовпу.

Масові явища завжди привертали увагу політиків, представників громадської думки. На зломі XIX-XX ст. предметом ретельного вивчення багатьох учених різних країн стали явища навіювання, наслідування, поведінки особистості в натовпу, взаємодії лідера та маси. Найбільш відомими роботами з цієї проблематики є роботи французьких дослідників Г. Тарда і Г. Лебона.

Інтелектуальні та наукові підґрунтя психології мас не є однорідними. З одного боку, це – прийоми і концепції сугестії. Антон Месмер (1733-1815), який умів вводити людей в транс, об'явив, що може управляти універсальною силою («тваринним магнетизмом»), що зміцнює життєві сили і здоров'я. Гіпнотичне навіювання – як це було названо потім, повинно було знижувати рівень свідомості пацієнта, роблячи його розум більш «примітивним». Гіпнотизм став однією з важливих моделей соціального навіювання і на ранньому етапі був запозичений психологією мас для пояснення ірраціональності, емоційності і «примітивності» натовпу.

Інша медична модель, ще більш «патологічна» за своїм походженням і формою, була взята з епідеміології. Незадовго до цього було доведено факт передачі інфекції через посередництво вірусу завдяки дослідженням Луї Пастера (1822-1895) і Роберта Коха (1843-1910). Аналогічно цьому психічну інфекцію стали вважати відповідальною за розповсюдження афектів і «анамії» (упадок нравів) в людських збориськах або в будь-якому збудженому натовпі.

Ще одним науковим обґрунтуванням психології мас стала криміналістика. Те, що в медичній інтерпретації мало статус підсвідомого і афективного, з юридичної точки зору уявлялось як знижена відповідальність індивіда, який є включеним у натовп. Основним положенням цього медикоправового підходу було те, що у натовпі людина стає більш примітивною і інфантильною, а тому – менше розумною і менше відповідальною.

Психологія мас в концепціях Г.Лебона та Г. Тарда

Всі ці ідеї було викладено в серії італійських і французьких публікацій ще до 1895 року, але Г. Лебон (1841-1931) популярно виклав їх у своєму бестселері «Психологія народів і мас» (1895). У цій книзі Лебон виокремлює такі чинники, що зумовлюють напрямок суспільного руху: душа раси, вплив вождів, наслідування, навіювання і взаємне зараження. «Психічна інфекція» – це ключове поняття, яким Г. Лебон визначає психологічний механізм взаємодії мас. Головними ознаками маси, на думку Лебона, є знео-

собленість, втрата інтелекту та особистої відповідальності, домінування почуттів.

Концепція натовпу виходить із ідеї аномальності, яка асоціюється або з хворобою, або зі злочинністю і в кращому випадку допускаються пом'якшувальні обставини.

Щоб зрозуміти, чому колективна поведінка трактується як аномальна або навіть «анемічна», потрібно згадати соціальну і політичну ситуацію, в якій створювалися ці концепції, а саме: революції (1789, 1830, 1848, 1871 у Франції); радикальні економічні і соціальні зміни, які привели до урбанізації і індустріалізації; підйом «революційного руху мас»; зростаюча роль профспілок і соціалістів, страйки і першотравневі демонстрації і т.ін. Все це загрожувало стабільності політичного, суспільного і етичного порядку. Як стверджує Берроуз (Barrows, 1981), в ті роки з'явилося загальне відчуття занепаду у відсутності бажання нести за це відповідальність. Маси були «виявлені» (Московічі), їх стали боятись як причину всіх неприємностей, і наука була зобов'язана проаналізувати випадкові зв'язки між феноменом мас і суспільними бідами.

І криміналістське, і психіатричне, і епідеміологічне тлумачення однаково відповідало духові часу. Описуючи банди і присяжних засідателів, масові демонстрації і парламенти, злочинні і релігійні організації, Лебон підводив всі ці групи під категорію «натовпу».

Зазначимо, що сьогодні ми зовсім інакше тлумачимо поняття натовпу, соціальних рухів, аудиторій і суспільних інституцій. Але вже тоді, в кінці XIX ст., французьким соціологом Габрієлем Тардом (1843-1904) була проведена диференціація між натовпом і публікою. Якщо перше мало на увазі фізичні контакти і обмеженість місця у натовпу, то друге означало, що публіка не знаходиться у просторовій близькості і може створювати «суспільну думку» завдяки сучасним засобам комунікації.

Суспільні процеси Тард пояснював виключно дією механізму наслідування, на якому будуються людські взаємовідносини. Завдання науки полягало у вивченні законів наслідування, завдяки яким суспільство, з одного боку, підтримує своє існування в якості цілісності, з другого, розвивається завдяки виникненню і розповсюдженню в різних галузях життя винаходів. Винаходи – це акт індивідуальної творчості.

Тард зробив значний внесок у розвиток науки про міжособистісні стосунки та їх механізми, досліджував проблеми суспільної думки, психології натовпу, механізми психологічного зараження і навіювання. Тард сприяв також включенню в арсенал соціально-психологічної науки емпіричних методів дослідження – аналізу історичних документів і статистичних даних.

Концепція психології мас З. Фрейда

Ідеї І. Тарда, Г. Лебона знайшли розуміння у З. Фрейда, який виклав свої погляди на соціально-психологічні явища в групах у роботі «Масова психологія і аналіз людського «Я». З. Фрейд активно використовував положення психології мас Г. Лебона. Для нього велику роль в соціальному устрої світу відігравало навіювання, наслідування, підпорядкування лідерів (вожаку), неусвідомлені колективні уявлення. Вплив З. Фрейда на розвиток соціальної психології сьогодні визнається всіма значними науковцями, його звернення до проблематики групової психології не було випадковим, а базувалося на нагромадженому ним досвід.

З. Фрейд розмірковує над великими проблемами суспільства, виникненням світових релігій і суспільних рухів. Він намагається розв'язати проблему: чому індивід в умовах включення його у натовп думає і поводить ся зовсім інакше, ніж можна було б від нього очікувати. Сучасне суспільство придушує і витісняє природні інстинкти людини. У натовпу ж придушення безсвідомих тенденцій зменшується. Моральні заборони зникають, панують інстинкти і емоційність. Все це засвідчує регресію психіки у натовпу. Головне явище масової психології – несвобода в масі окремої людини. Кожен емоційно пов'язаний у двох напрямках, з одного боку, він пов'язаний з вождем, з другого, – з іншими масовими індивідами.

На короткий період у масі зникає нетерпимість людей один до одного. В масі з'являється обмеженість себелюбства. Сутність маси полягає у новоутворених прив'язаностях учасників маси один до одного. Механізм емоційної прив'язаності Фрейд означив терміном «ідентифікація».

Термін «ідентифікація» перший раз Фрейд ввів у 1921 році, роздумуючи про взаємовідносини індивіда і маси. Ідентифікація означає почуття прив'язаності (прихильності, симпатії), спільності з іншими людьми.

«Кожен індивід – це складова частина багаточисельних мас, він з різних сторін пов'язаний ідентифікацією і створив свій «Ідеал «Я».

Чисельним способом індивід пов'язаний з масою через ідентифікацію. Він побудував свій ідеал «Я» за різними зразками. Окрема людина – учасниця багатьох масових душ: своєї раси, церковної громади, стану, державності і т.ін. Але володіючи часткою багаточисельних душ мас, переборюючи їх, індивід може піднятися до рівня незалежності і оригінальності.

З.Фрейд виділяв два типи ідентифікації: еротичну і міметичну.

Еротична означає ідентифікацію з людьми, якими ми бажаємо володіти. Міметична – це ідентифікація з людьми, які втілюють те, якими ми хотіли б бути. Ерос не залежить від Мімесиса, а Мімесис – від Ероса. В психіці індивіда еротична ідентифікація переважає над міметичною. В психіці маси – навпаки. Отже, сутність маси і її здатність впливати на психіку людини Фрейд пояснює через процес ідентифікації.

Фрейд підкреслює, що попадаючи у натовп, окрема людина відмовляється від свого «Ідеалу «Я» і замінює його масовим ідеалом, який втілено у вожді. В масі виникає подвійний вид зв'язку – ідентифікація і заміщення «Ідеалу «Я» особистістю вождя.

Отже, основна ідея психоаналітичної концепції в тім, що маса людей виникає і функціонує через механізм міметичної ідентифікації людей між собою і вождем. Психічне перетворення людини в масі полягає в тім, що вона відмовляється від прав на власну особистість, передає її функції вождеві. В результаті цього контроль свідомості над безсвідомим слабшає, витіснені раніше елементи психіки і інстинкти вириваються на свободу і регулюють поведінку людини.

Розглядаючи питання групової психології, З. Фрейд та його послідовники виходили з розробленої ними методології психоаналізу, екстраполюючи поняття та принципи, розроблені в практиці лікування неврозів, на сферу соціально-психологічних явищ. За основу інтерпретації міжособистісних і міжгрупових відносин бра-

лися психологічні механізми такої групи, як сім'я. Особливо це стосується аналізу взаємин лідера та маси. Соціальна група розглядається як сукупність індивідів, які вважають лідера своїм ідеалом. Індивіди замінюють свій ідеал «Я» масовим ідеалом, що втілюється у вожді. Якщо вождь у психології натовпу є суб'єктом своїх дій, свідомий вольовий акт якого полягає в нав'язуванні іншим свого образу, то стає можливим, за особливого стану людей у натовпі нав'язати свій образ через ідентифікацію себе з лідером як своїм ідеалом. Відбувається ідентифікація одного індивіда з іншим. Згідно зі схемою З. Фрейда, відносини з лідером будуються за аналогією дитини з батьками.

У концепції «психології мас» маса протиставляється вождю, еліті, лідеру, які здатні навести порядок у масі, повести її за собою.

Розглядаючи натовп як сліпу, некеровану силу, Г. Гард, Г. Лебон, З. Фрейд шукали шляхи перетворення його на таку спільноту, яка позбулася б своїх негативних руйнівних сил. Окрім волі, інтелекту, свідомості лідерів, вони бачили й інші можливості подолати суперечності між індивідом і суспільством. Так, ефективним засобом коригування психічних дефектів натовпу вони вважали його організацію, об'єднання в групу.

Ідея наслідування як основи соціального життя наприкінці XIX – початку XX ст. була дуже поширеною. Відомий російський психолог і фізіолог В.М. Бехтерев теж відводив механізмові наслідування суттєву роль у своїх наукових поглядах.

Один з видатних соціальних психологів М. Болдуін сприяв широкому розповсюдженню ідеї наслідування в США. Для нього наслідування виступало основою всякого навчання. Ця ідея набула нового і стійкого звучання в теоріях необіхевіоризму, потім – соціобіхевіоризму, що розглядав наслідування моделі як основний шлях соціального учіння (А. Бандура).

Концепція «психології мас» стає підґрунтям для створення перших підручників із соціальної психології, якими були «Соціальна психологія» – підручник американського соціолога Е. Росса та англійського психолога В. Мак-Даугалла «Вступ до соціальної психології», які вийшли друком у 1908 р. Дата виходу цих підручників вважається роком виникнення соціальної психології як науки.

С.Сигеле про злочинний натовп

По-новому була поставлена і розв'язувалася проблема психології мас юристом С.Сигеле в його книзі «Злочинний натовп. Досвід колективної психології», яка вперше вийшла в 1892 році в Парижі. Головне питання, яке він намагався вирішити, – це визначити міру відповідальності людини за злочини, які вона скоїла, як частка натовпу.

Він називав п'ять причин злочинів натовпу:

- Податливість членів натовпу до навіювання.
- Вплив чисельності, в результаті чого збільшується інтенсивність негативних емоцій. Чисельність дає людям відчуття їх раптової і незвичайної могутності. Чисельність забезпечує анонімність злочину.

- Моральне сп'яніння, яке є результатом перемоги інстинктів над віковою працею виховання сили волі.

- Пробудження інстинктів убивства.
- Специфічний склад натовпу.

Сигеле показує, що натовп складається з людей особливих категорій. Це люди, що знаходяться у стані сп'яніння, психічно хворі люди, авантюристи, бандити, люди з підмоченою репутацією.

У той же час натовп може піднятися до найвищого ступеня самопожертвування і героїзму, проте він більш схильний до зла, ніж до добра.

Основне питання, на яке хотів дати відповідь С.Сигеле як юрист, це питання відповідальності за злочини, скоєні під впливом розлюченого натовпу.

Оскільки він виділяв два типи натовпу: натовп жорстокий, сліпий, що втратив будь-яке відчуття справедливості, який знаходиться у стані буйного божевілля, і другий – той, що не переходить меж злочину, швидко розпалюється, йде за тими, хто хоче їх заспокоїти.

Отже, і міра покарання за злочини повинна бути неоднаковою.

С.Сигеле ставить дуже серйозне питання колективної відповідальності.

Здоровий глузд підказує, що відповідальність лежить на всьому натовпу, проте чи можлива взагалі колективна відповідальність?

С.Сигеле звертає увагу на роль соціальної ситуації у регуляції поведінки людини. Єдиним, хто відповідає за свою поведінку, на думку С.Сигеле, є індивід. Засобом виявлення міри його відповідальності є його вразливість до навіювання. Оскільки за умов навіть найбільш сильного навіювання неможливе повне знищення людської індивідуальності, а лише її послаблення, то злочин, що скоєно індивідом серед натовпу, завжди має частину мотивів у фізіологічній та психологічній організації цього індивіда. Отже, він завжди буде нести відповідальність перед законом за те, що ним скоєно. Насправді чесна людина не буде підпорядковуватися злочинним наказам натовпу і потрапляти у вир його емоцій.

Російська традиція вивчення натовпу

Проблема натовпу завжди була в центрі уваги багатьох російських дослідників. Слід зауважити, що вперше в науці цю проблему поставив М.К. Михайловський у 1879 році в серії статей у журналі «Отечественные записки».

У цих статтях він намагався довести, що особливості історичного процесу визначаються механізмом спілкування героя і натовпу, тому основним питанням історії є питання героя, вождя натовпу. Натовп у зв'язку з цим він визначав як масу, що здатна захоплюватися прикладом.

М.К.Михайловський першим зробив спробу виявити природу несвідомого у масовій поведінці, він приділяв багато уваги дослідженню механізмів взаємодії людей і натовпу. Про внесок М.К.Михайловського в дослідження проблеми психології натовпу написано багато.

У російській науці на початку ХХ ст. цими проблемами займалися також інші дослідники. Зокрема, В.М.Бехтерев у роботах «Роль навіювання у суспільному житті» (1898р.), «Колективна рефлексологія» (1921 р.) аналізує психологію натовпу, визначає його різновиди, умови формування, механізми взаємодії його учасників.

Соціально-психологічні дослідження поведінки російського натовпу провів у 1917 році П.Сорокін. У книзі «Революція і соціо-

логія» він виявив наступні особливості поведінки людей у революційний період:

- вседозволеність поведінки;
- соціальна активність, яка різко росте;
- безвідплатна допомога один одному;
- ентузіазм натовпу, створення коротких і гучних гасел;
- відсутність підпорядкування і дисципліни як в армії, так і на виробництві;
- невірноваженість емоційних станів, виявлення почуття ненависті, жорстокості, презирства до людського життя і страждань людей;
- безлад у всіх сферах суспільного життя.

Загальний висновок, який робить П.Сорокін: революція не соціалізує, а біологізує поведінку і психіку людей.

Несподівано яскраво ідея наслідування була заявленою в Європі 80-х років ХХ ст. С. Московічі. Причому Московічі, по суті, повертається до соціально-психологічних джерел цієї ідеї – робіт Г. Тарда, Г. Лебона і З. Фрейда. Обставини, які змусили С. Московічі взятися за цей серйозний аналітичний аналіз, він описує так: «Розрив соціальних зв'язків, швидкість передачі інформації, безперервна міграція населення, прискорений і дратівливий ритм міського життя створюють і руйнують людські спільноти. Будучи розрізненими, вони відтворюються у формі непостійних і розростаючих натовпів ... Народження будь-якої форми колективного життя завжди збігалось з появою на світ нового людського типу. І навпроти, занепад якої-небудь з цих форм завжди супроводжується зникненням певного типу людей. Ми існуємо в епоху масових спільнот і людини маси» [С. Московічі. 1996. с.27-28].

Отже, ідея, що виникла наприкінці ХІХ ст. як соціально-психологічна відповідь на ту культурну і соціально-економічну ситуацію, яка склалася в Європі, виявилась досить життєстійкою і є сьогодні дуже актуальною.

Глава 24. Натовп як соціально-психологічний феномен

Виникнення нової галузі знань – психології натовпу – вважається одним з основних наукових досягнень, завдяки яким дев'ятнадцяте століття може вважатись епохою соціальних відкриттів в історії людства.

Багато хто із сучасних дослідників, аналізуючи масові соціальні явища, психологію мас, часто під масами має на увазі «натовп».

Хоча поняття «маса» і «натовп» означають феномени, які мають багато спільного, проте їх потрібно розрізняти.

Натовп і публіка

Ще Г.Тард, зосередивши основну увагу на дослідженні публіки, звертає увагу на особливості натовпу. Він стверджував, що на континуумі природних спільнот з виникненням книгодрукарства з'являються дві протилежні спільноти: агресивний, фанатичний натовп і сучасна публіка. Г.Тард вказує на такі відмінності між натовпом і публікою.

– Можна належати одночасно до різних видів публіки, і в той же час тільки до одного натовпу.

– Більша нетерпимість натовпу, ніж публіки, до думок і суджень, які суперечать його думкам. Заміна натовпу публікою супроводжується прогресом у терпимості і навіть у скептицизмі.

– Публіка може бути визначеною як натовп у можливості, бо сильно збуджена публіка може породити фанатичні натовпи.

– Будь-який натовп підпорядковується вождю, публіка не підпорядковується, її надихають публіцисти, журналісти, письменники. На публіці більш яскраво відчувається відбиток її творця. Для натовпу характерним є зворотнє. Вождь несе на собі відбиток натовпу своїх прихильників.

– Натовп менш однорідний, ніж публіка. Натовп збільшується за рахунок випадкової маси допитливих перехожих. Публіка росте за рахунок цілеспрямованої реклами.

Натовп і маса

На вивчення особливостей натовпу також звертає увагу американський соціолог Г.Блумер. Він наголошує на тому, що поведінка людини в натовпу суттєво відрізняється від її поведінки в інших формах масових явищ. Г.Блумер вперше на науковому рівні розділив поняття «натовп» і «маса», які раніше вживались як синоніми.

На його думку, між натовпом і масою існують такі відмінності.

– Між членами маси практично відсутні взаємодія і обмін почуттями. Люди фізично відділені один від одного, не знаходяться в такій просторовій близькості як в натовпі.

– Маса не здатна до одночасної узгодженої єдиної дії, яка є у натовпу.

– Члени маси можуть мати різний соціальний статус, різні професії.

– Маса складається із анонімних індивідів.

– Маса не має рис спільноти або громади. Вона просто складається із індивідів, які характеризуються одноманітністю поведінки.

Цікавий феномен характеризує масу. Між людьми немає ніякого контакту, вони не знають один одного, а діють одноманітно. Г.Блумер вважає, що форма масової поведінки вибудовується із індивідуальних ліній діяльності, а не із узгодженої поведінки. Ці індивідуальні дії здійснюються у вигляді виборів – вибір книг, речей, партії, моди, професії, релігії. Якщо лінії вибору сходяться в одній точці, то виникає феномен маси.

Коли масова поведінка набуває організованої форми, то її природа змінюється. Вона перестає бути феноменом маси, а стає іншою формою колективної поведінки.

Натовп, на відміну від маси, – це конкретна соціальна група. Люди у натовпі, вступаючи у тісний контакт один з одним, змушені особливим чином взаємодіяти. Спілкування у натовпі характеризується більшою вираженістю невербальних способів комунікації, ніж вербальних. У натовпі кардинально змінюється психіка людини, психічні процеси відбуваються специфічно. Когнітивні процеси, які спрямовані на пізнання і категоризацію оточуючого світу, значно слабшають. Взаємодія між людьми стає односторонньою,

правила і норми втрачають свою регулюючу функцію. Психіка людини у натовпі вивільняється у не окультуреному вигляді.

Підкреслюючи особливе значення знання психології натовпу в сучасному світі, дослідники цього феномена відмічають, що соціально-психологічні особливості натовпу, які було зафіксовано Г.Лебоном і Г.Тардом наприкінці XIX ст., по суті, є такими ж самими.

Загальні риси натовпу

Натовп, який являє собою недиференційоване скопище незнайомих людей, натхненних загальною ідеєю і загальною метою (інтересом, прагненням), що збуджує схожі пристрасті, має такі загальні риси.

– Добровільність членства, відкритість кордонів і здатність до довільного зростання. Само собою існування натовпу приваблює і породжує натовп. Факторами, які обмежують процес створення натовпу, є: насильницький розгін, несприятлива погода, дефіцит простору, нестаток видимості і гучності, який утруднює співучасть у тому, що відбувається, страх тісноти і репресій.

– Прямий фізичний контакт учасників, який здатний багаторазово підсилити ідентифікацію людей один з одним, викликати до життя такі механізми взаємодіяльності, як наслідування і психічне зараження.

Співприсутність значної кількості людей, що рухаються, бачать, чують, дотикаються, нюхають один одного, супроводжується багаторазовим взаємовідображенням почуттів і думок тих, хто зібрався разом. У результаті цього відбувається синхронізація (консолідація, вирівнювання) і інтенсифікація (акцентуалізація, підсилення) їх емоційного стану.

Такий стан натовпу Лебон називав його «духовною єдністю», яка виявляється в наступному.

– Анонімність і рівність людей у натовпу. В тісному контакті з собі подібними людина втрачає не тільки персональний простір, але й стать, вік, національність, соціальний статус. Це приводить до того, що індивідуальність і почуття особистої відповідальності за власну поведінку і дії оточуючих послаблюються. Безвідповідальність при-

водить до всездозволеності, до деструктивного або кримінального характеру масових дій.

– Нестримне прагнення до цілі є «класичною» характеристикою натовпу. Ця риса натовпу пов'язана з безмежним ентузіазмом, вірою в невичерпність власних сил, ілюзією всемогутності, які породжені зниженням раціонально-логічного мислення.

Домінування ірраціональних основ поведінки сприяє актуалізації стадних інстинктів, що приводить до встановлення влади «колективного несвідомого».

Натовп є імпульсивним, почуття його екзальтовані і поляризовані.

– Наявність явного або прихованого керівного центру, лідера натовпу. Завданням лідерів є відображення, акумуляція і керівництво настроєм і поведінкою натовпу.

Чисельна характеристика натовпу

Натовп являє собою скопище великої кількості людей на обмеженому просторі.

Оцінка чисельності натовпу має велике значення. Є добре відомим, що за кількістю людей, які намагаються вийти одночасно з приміщення у випадку пожежі, можна прогнозувати ймовірність виникнення паніки.

Емпіричні дослідження показали, що оцінку чисельності натовпу здійснити не просто. Запропонована американським дослідником Х.Джекобсоном формула оперативного визначення чисельності натовпу перевірена емпірично і дає оцінку з точністю лише 20%.

На оцінку точності кількості людей у натовпу впливає форма натовпу і умови простору. Труднощі виникають й тому, що склад натовпу швидко змінюється, і він постійно знаходиться у русі.

В оцінці чисельності натовпу виникає цілий ряд питань, на які немає чіткої відповіді, а саме: яка мінімальна кількість людей, що можуть вважатися носіями натовпу? Чи можуть виникнути якісь нові психологічні явища у випадку збільшення натовпу до 50 тис. і більше?

Як показали спеціальні дослідження, натовп має особливу форму. Виявлено, що всі натовпи мають тенденцію набувати кільцеподібної форми.

У натовпу є певні закономірності руху людей: від периферії до центру і від центру до периферії. Найбільш активні люди тяжіють до центру натовпу, більш пасивні – до периферії. У зв'язку з цим виділяється феномен поляризації, який полягає у зіставленні щільності скучення людей у центрі натовпу і відносно розрядженої їх концентрації навколо центру.

На перший погляд здається, що натовп, – це скучення людей, яке є однорідним, хаотичним і таким, що не має чіткої структури. Проте, як показали дослідження, у натовпу є групи, що об'єднані особистими і умовними зв'язками. Групи мають тенденцію розпадатися, можуть виникати антагоністичні групи, що є передумовою переходу натовпу у стан агресивності. Цей стан може бути причиною безпорядків. Проте, структура натовпу має тенденцію утворювати гомогенну масу.

Рольова диференціація у натовпу

У натовпу спостерігається також рольова диференціація. Л.Почебут показує, що люди у натовпу можуть виконувати такі ролі:

- зачинателі або організатори натовпу;
- агресори – найбільш активно і агресивно діючі члени натовпу;
- послідовники – люди, що наслідують агресорів;
- допитливі, які попали у натовп через свою орієнтувальну реакції;
- обивателі – люди, що попали у натовп випадково.

Як правило, агресори є індукторами зараження настрою, навіювання ідеями, наслідування діями.

Статусні позиції у натовпу теж можна диференціювати. Найвищий статус у вождя, лідера. Потім ідуть почет вождя, охоронці, всі інші члени натовпу.

Велике збіговисько людей відчуває потребу у вожді. У відсутності вождя натовп більш схильний до паніки, агресії, ніж до героїства. Щоб бути вождем, потрібно мати не стільки інтелект, скільки високу чутливість до настрою натовпу.

Натовп наділяє свого вождя найпривабливішими особистісними якостями (видатний розум, знання цілі, передбачення наслідків, тощо).

Тому вождь натовпу повинен бути дуже пильним до свого іміджу, бо любов натовпу не є стійкою. Будь-яке послаблення волі вождя може привести до того, що він легко перетвориться в антивождя.

Умови і етапи формування натовпу

Виявлення умов, що сприяють виникненню натовпу, є дуже важливим для розробки заходів профілактики протиправної поведінки натовпу і засобів конструктивного впливу на нього.

Натовп може утворюватися з приводу будь-яких подій: транспортної аварії на дорозі, невдоволеності діями органів влади, затриманням правопорушника та ін. Термін його існування визначається значимістю інцидента: натовп може розійтись, як тільки елемент видовища ліквідовано.

В іншому випадку, особливо коли це пов'язано з вираженням невдоволеності яким-небудь соціальним явищем, натовп може все більше збуджуватися і переходити до дій. Емоційне напруження натовпу, зростаючи, може породжувати агресивну поведінку учасників

У натовпу можуть виникати елементи організації, якщо знайдеться людина, яка зможе її очолити. Проте, навіть коли такі елементи виникли, вони дуже нестабільні, і натовп може зруйнувати організованість, яка виникла. Стихія залишається основним законом поведінки натовпу.

Спонтанна елементарна масова поведінка може виникнути в умовах нестійкості або порушення звичних форм існування або звичного розпорядку життя. Там, де групове життя задовільно підтримується у відповідності до правил або культурних звичаїв, не виникає приводів для появи якихось нових форм масової поведінки.

Бажання, потреби і схильності людей задовольняються завдяки звичайній нормативно-культурній діяльності їх груп. У випадку ж будь-якого порушення цих установлених зразків дії або появи якихось нових схильностей, які не можуть бути задоволеними існуючими культурними способами, виникнення стихійної масової поведінки цілком імовірне.

З цього приводу Г.Блумер зауважує, що у випадку, коли у людей є імпульси, бажання або схильності, які не можуть бути задоволеними наявними формами існування, вони опиняються в стані неспокою. Вони відчувають прагнення до дії, але одночасно і перешкоду, яка заважає її виконанню, в результаті вони відчувають дискомфорт, фрустрацію, невпевненість і, як правило, відчуження і самотність.

Ця внутрішня напруга, у відсутності засобів її зняття, як правило, виражається у безладній і некоординованій діяльності. Це ознака неспокою. Зовнішньо ця діяльність імовірніше за все, приймає форму розстроєної уяви і безладних емоцій. У своїх найбільш гострих формах вона характерна для невротичної поведінки.

Л.Почебут виділяє сім етапів формування натовпу.

– Перший етап – це виникнення приводу, яким часто буває обмеження людей у чомусь. Натовп утворюється не випадково, потрібен зовнішній поштовх. Це може бути дефіцит товару, обмеженість доступу до інформації, влади, обмеженість у свободі, правах та ін.

– Другий етап – виникнення сумнівів у правдивості офіційної інформації, поява тривожних чуток, які провокують людей вийти на площу і масово та згуртовано вимагати своїх прав.

– Третій етап – збори людей на площі та інтенсивний обмін інформацією і емоціями.

– Четвертий етап – поява лідера натовпу, його виступ, що дуже часто супроводжується підвищенням емоційного збудження натовпу, повторенням гасел і рухів лідера.

– П'ятий етап – протиставлення лідером когнітивних категорій «ми – вони», наприклад, «ми» – народ, «вони» – влада, створення образу ворога.

– Шостий етап – активізація натовпу лідером, визначення напрямку дій.

– Сьомий етап – груповий ексцес, активні, часто агресивні дії натовпу. Груповий ексцес починають зачинателі, найбільш енергійно їм наслідують агресори, а потім і послідовники.

Отже, зараження загальним настроєм і характер наслідування дій складають динаміку натовпу.

Колективне і підсвідоме у натовпу

Натовп є одним із способів формування колективного підсвідомого, змістом якого є почуття, що переживаються сумісно.

Підсвідоме у відношенні до натовпу визначається як характеристика психічних процесів, які відбуваються неявним способом, поза свідомістю. Підсвідоме охоплює когнітивні, емоційні і/або мотиваційні процеси, які відбуваються без усвідомлення їх людиною.

Колективне підсвідоме відкрив Г.Лебон. Він сформулював закон духовної єдності натовпу, який полягає в тому, що свідомо особистість зникає, підсвідомо бере верх над свідомим. Домінування підсвідомого приводить до того, що відбувається орієнтування почуттів і думок людей в одному напрямку. Утворюється колективна душа, яка має тимчасовий характер і чітко визначені властивості.

Свідоме життя розуму, – зауважує Лебон, – складає лише дуже маленьку частку порівняно з його підсвідомим життям. Елементи підсвідомого утворюють душу натовпу.

Характерною рисою почуттів у натовпу є їх однобокість і перебільшення. Однонаправлені почуття розповсюджуються у натовпу дуже швидко засобами зараження і навіювання, які сприяють перебільшенню почуттів. Сила почуттів натовпу ще більше збільшується відсутністю відповідальності. Почуття відповідальності виникає під дією вольового зусилля, яке може здійснювати тільки ізольований індивід. Люди, збираючись у натовп, втрачають волю. Волю концентрує у собі вождь, завдяки чому він стає здатним управляти натовпом.

Люди у натовпу свідомо не домовляються про правила, норми і закони поведінки. У натовпу у людини стають слабкішими такі механізми, що регулюють поведінку – ролі, статуси, цінності, ціннісні орієнтації, норми і правила етикету.

Натовп – аморальна маса, де ролі і статуси не розподілено, норми і правила не обговорено, цінності не усвідомлено.

У той час як у суспільстві закони, правила і норми поведінки є результатом свідомого договірною процесу, більшість людей у момент перебування у натовпу підпорядковуються владі інстинктів, які на деякий термін стають провідними регуляторами соціальної поведінки. Місце свідомої особистості займає колективна підсвідомість.

Колективне підсвідоме базується на чуттєвому способі пізнання оточуючого світу. Змістом колективного підсвідомого є інстинкти – це його глибинні, істотні мешканці, і почуття, що прийшли зі сфери свідомості, в якій вони довго існували.

Натовп – це один зі способів формування колективного підсвідомого в психіці людей. Він (натовп) є каталізатором взаємного обміну інстинктами і почуттями між підсвідомим і свідомим. Свідома, цілеспрямована воля окремої людини, яка виконує функцію мембрани між свідомістю і підсвідомим, у натовпу послаблюється. Мембрана стає прозорою, подоланою для взаємопроникнення інстинктів і почуттів.

Ізольований індивід володіє здатністю придушувати свої рефлексі, тоді як натовп цієї здатності не має. Імпульси, яким підпорядковується натовп, є достатньо сильними, щоб знищити особисті інтереси. Натовп ніколи не розмірковує і не вчиняє умисно.

У натовпу у людини втрачається здатність контролювати свої інстинкти, імпульсивна, емоційна поведінка стає домінуючою.

Як зауважує Лебон, індивід у натовпу набуває, завдяки лише чисельності, усвідомлення нездоланної сили, і це усвідомлення дозволяє йому підкорятися таким інстинктам, яким він ніколи не дає волі, коли буває наодинці. У натовпу він менш схильний приборкувати ці інстинкти.

Питання про те, чому психіка людини так сильно реагує на присутність чисельної кількості людей, є принципово важливим.

Ще З.Фрейд неодноразово підкреслював, що в умовах стресу у натовпу на перший план висувається та форма свідомості людини, яка існувала ще у первісної людини, а саме: групова психологія. Контакт свідомості з первинним шаром свідомості випускає на волю енергію, що звичайно дремає у нормальному стані людини. Енергія, що вирвалася на волю, визволяє психіку від тих стандартів і обмежень, які нав'язані їй культурою. В результаті цього людина стає у вищій мірі емоційною, керованою інстинктами, підвладною навіюванню.

Такої ж думки дотримуються К.Г.Юнг, Г.Лебон. Вони стверджують, що індивід, опинившись у натовпу, впадає в емоційний стан, який є характерним для людини на примітивній стадії суспільства.

Аналізуючи цей стан людини у натовпу, К.Левін застосовує термін «регресія». Регресія – це феномен, який виявляється у зміні життєвого простору в цілому у напрямку, який є протилежним розвитку. У натовпу життєвий простір людини дуже звужується і, відповідно, настає регресія. Таким чином, на психіку індивіда у натовпу сильно впливає ситуація, поведінка стає залежною від «поля».

У стані регресії свідомість кожної людини послаблюється, вона повертається в той стан, що нагадує стан примітивної людини. Звільнюється субстрат атавістичних інстинктів і звичок, який складає основу підсвідомого.

Х.Ортега-і-Гасет у праці «Повстання мас» зауважує, що коли індивід стає частиною маси, він підпадає під владу певних ірраціональних пристрастей, темних імпульсивних реакцій. Інтелект, розум, логічна аргументація в масовій свідомості зникають.

Натовп в інтелектуальному відношенні завжди стоїть нижче ізольованого індивіда, бо в натовпу зникає свідомо особистість. На її місці виникає колективне безсвідоме, яке виявляється в однаковій направленості почуттів, ідей. Ця направленість визначається навіюванням. Головні риси, що характеризують індивіда у натовпу, – це прагнення терміново перетворити ідеї, які нав'язані, у дії. Індивід уже перестає бути самим собою і стає автоматом, у якого своєї волі не існує.

Відсутність волі заповнюється інстинктами. Як зазначає Лебон, людина, стаючи частиною натовпу, спускається на декілька сходинок нижче по сходах цивілізації. В ізольованому стані вона, можливо, була б культурною людиною, в натовпу – це варвар, тобто єство інстинктивне.

Домінуюча роль інстинктів виявляється у схильності до свавілля, буйства, лютої, але також у схильності до ентузіазму і героїзму, властивому первісній людині. Людина у натовпу легко підпорядковується словам і умовлянням, які не здійснили б на неї ніякого впливу в ізольованому становищі. Вона здійснює вчинки, які суперечать її інтересам і звичкам.

Є.Мартін, розробляючи концепцію натовпу (на принципах психоаналізу), доводить, що в діях натовпу, особливо насильницьких, знаходять виявлення соціальні прагнення людини, які є придатними.

І.Джаніс застосовуючи психоаналіз до пояснення поведінки груп, що знаходяться в умовах небезпеки (солдати в бою), відмічає, що у людей у момент небезпеки різко підвищується почуття залежності. На його думку, це почуття є у прихованій формі у людини у нормальному стані. В момент небезпеки воно активізується і проєктується на значимих осіб (наприклад, командира в умовах бою, вождя натовпу та ін.)

А.Фрейд, висунувши концепцію захисних механізмів психіки, розповсюдила її на поведінку натовпу.

Ірраціональність поведінки людей у натовпу пояснюється тим, що захисні механізми виявляються в безсвідомій формі. Ці механізми працюють як наслідок нерозуміння реальних глибинних причин ситуації, яка склалась, і направляють емоційну реакцію людей на зовнішні, інколи випадкові, об'єкти або як наслідок неможливості виступити проти тих сил, які є дійсними винуватцями несприятливої ситуації.

С.Московічі у своєму історичному трактаті «Вік натовпу» (1981) стверджує, що велика таємниця всякої поведінки – це суспільна поведінка. Детально проаналізувавши погляди на натовп Г.Лебона, Г.Тарда, З.Фрейда він розкриває цю таємницю, формулюючи новий закон: «Все, що є колективним, – безсвідоме. Все, що безсвідоме, є колективним». Отже, було відкрито закон соціальної психології. Натовп, як колективна форма поведінки, збуджує у людини безсвідоме. Прорив безсвідомого у свідоме спонукає людину до колективних форм поведінки.

Паніка як феномен натовпу

Паніка – це один з видів поведінки натовпу і одночасно це особливий емоційний стан, що виникає як наслідок або дефіциту інформації про якусь незрозумілу ситуацію, або її надлишку, який виявляється в стихійних імпульсивних діях.

Паніку можна визначити як стан жаху, що супроводжується різким послабленням вольового самоконтролю. Поведінка стає антивольовою: еволюційно примітивні потреби, що пов'язані з фізичним самозбереженням, придушують потреби, що пов'язані з особистісною самооцінкою.

Л.Почебут відмічає такі передумови виникнення паніки.

– Фізіологічні причини: втома, голод, безсоння, депресія, стрес, наркотичне сп'яніння, які роблять людей слабкими фізично і психічно, знижують їх здатність швидко і правильно оцінити ситуацію.

– Психологічні передумови (відчуття болю, здивування, невпевненість, страх, жах, почуття ізольованості, безсилля) теж сприяють виникненню і посиленню паніки.

– Соціально-психологічні передумови (відсутність групової солідарності, цілісності, єдності групи, втрата довіри до керівництва, дефіцит інформації, панічні чутки).

Панічний стан часто буває зумовлено невротичними страхами, тобто такими, які неадекватні об'єктивній небезпеці і є, скоріше, ознаками внутрішнього неблагополуччя. Як зазначає А.П. Назаретян, вирішальним фактором паніки практично завжди є психічний стан суб'єкта, але паніка може бути зумовленою також і реальною загрозою.

У результаті аналізу етапів паніки Л.Почебут виявила цікаву закономірність. Панічна поведінка відрізняється від нормальної практично повною відсутністю когнітивних елементів психіки. Це було показано нею через описання етапів паніки, в якому емоції переживалися з діями без будь-яких когнітивних процесів.

Психологічними факторами запобігання виникненню паніки є ступінь довіри людей один одному, здатність до співпраці, швидка і організована розробка рішень виходу з важкої ситуації.

Чутки як феномен натовпу

Чутки – це неточна, недостовірна інформація, що виникає в результаті багаторазової інтерпретації якогось факту, події чи явища. У натовпу чутки є найбільш розповсюдженим типом інформації. Вони надають значення ситуації, яку люди не розуміють, і допомагають їм підготуватися до дії.

Г.Г. Почепцов, характеризуючи чутки, відмічає наступне:

- чутки подаються як інформація, що відповідає дійсності;
- чутки – емоційно забарвлена інформація, оскільки у натовпу тільки такий тип повідомлень є засобом впливу.

Чутки, що розповсюджуються у натовпу, спрямовуються на те, щоб збуджувати або заспокоювати емоції. Вони не призначені для роздумів, а необхідні для короткочасного сплеску емоцій.

Чутки є також необхідною формою зв'язку у великій спільноті, постійним процесом інтерпретації подій, проти якої безсилі як засоби масової інформації, так і система ідеологічного тиску.

Своєчасне виявлення емоційної насиченості чуток, визначення меж їх розповсюдження, їх інтенсивності може допомогти зробити висновки про домінуючі настрої в конкретній соціальній спільноті.

Сам факт появи чуток є свідченням того, що існує інтерес людей до даної соціальної проблеми і що цей інтерес не задовольняється засобами масової інформації.

Г.Олпорт виявив закономірність, згідно з якою інтенсивність чуток є функцією від ступеня зацікавленості людей в предметі чуток і рівня невизначеності інформації з питання, яке цікавить людей.

Для виникнення чуток потрібно, щоб дана подія була достатньо важливою, відбувалася в ситуації, що турбує людей, являє загрозу для їх безпеки. Інформація, яка передається у вигляді чуток, повинна бути незрозумілою і не доступною для перевірки.

У процесі передачі чуток використовуються два паралельних способи викривлення інформації.

1. Чутки стають більш лаконічними, легко сприймаються і передаються. Інформація стає конкретнішою, емоційнішою, втрачається її точність.

2. Збіднення інформації супроводжується деякими перебільшеннями. Фраза стає коротшою, але погроза, що в ній міститься, підсилюється, початкові цифри виростають, термін розвитку подій збільшується.

Чим безпечніші і простіші чутки, тим більше шансів на їх розповсюдження у натовпу.

Чутки здійснюють сильний вплив на психіку людини і масову поведінку. За критерієм впливу виділяють такі типи чуток:

- чутки, що збуджують суспільну думку;
- чутки, що провокують асоціальну поведінку;

- чутки, що руйнують соціальні зв'язки, ведуть до масових безпорядків, агресії, вандалізму.

Для розробки профілактичних заходів А.П.Назаретян пропонує налагодити високу оперативність і систематичність офіційних повідомлень, високий ступінь достовірності повідомлень, систематичний і добре налагоджений зворотний зв'язок між джерелом інформації і аудиторією.

Глава 25. Специфіка поведінки людини у натовпу

Майже всі дослідники поведінки людини у натовпу відмічають, що вона не залежить ні від культури, ні від національності, ні від релігії. Поведінка в натовпу в одній країні є природною і не відрізняється від поведінки натовпу в інших країнах. Зокрема, Л.Почебут перевіряла це експериментально. В результаті свого дослідження вона зробила такий висновок щодо характеристик поведінки «людини з натовпу».

Загальні характеристики поведінки людини у натовпу

- Зменшення або повне припинення спілкування на міжособистісному рівні завдяки вербальній комунікації.
- Безцільність рухів і пересувань у натовпу, яка виявляється у підвищеній агресивності людей; психомоторному збудженні, в хаотичній, безцілній фізичній активності, низькому контролі і координації рухів і дій; схильності до однотипних рухів.
- Висока імпульсивність у діях учасників натовпу, швидкий відгук на накази і заклики лідера.
- Наслідкування рухів і поведінки лідера та більш активних учасників натовпу.
- Високе емоційне збудження, що виявляється у частих викриках окремих слів, фраз, вигуків, незосередженому погляді, рухливих очах, у нервовості, поривчастості рухів.
- Емоційна лабільність, що виявляється у вигляді частої зміни настроїв, у легкості появи стану лютості, гніву або захоплення.
- Висока категоричність в оцінках, думках, судженнях. Відсутність почуття міри.
- Потреба в простих рішеннях, які не потребують тривалої розумової праці. В натовпу панує категоричний імператив поведінки: «Хай живе!», «Не допустити», «Примусити», «Геть», «Ганьба».

– Нездатність до творчої діяльності.

– Можливість виникнення у деякої частини членів натовпу слухових, зорових, нюхових галюцинацій. Поведінка людей, які мають такі ілюзії, змінюється наступним чином: часто оглядаються навкруги, ухиляються від неіснуючих перешкод, часто перепитують у людей, що знаходяться поруч, уточнюють своє сприйняття. Це є одним з механізмів зараження ілюзіями інших.

– В окремих членів натовпу (психічнохворих) можуть виникнути напади із судорожним синдромом.

– Схильність учасників натовпу збиватись у більш щільну групу. Наведені характеристики людини у натовпу стосуються поведінки людини в будь-якому натовпі, незалежно від причин його виникнення, соціально-демографічного складу і культурної належності.

Індивіди утворюють натовп незалежно від їх способу життя, заняття, характеру чи розуму. Одного факту перетворення у натовп достатньо для того, щоб у людей утворився вид колективної душі, що примушує їх відчувати, думати і діяти зовсім інакше, ніж відчували б, думали і діяли кожен з них окремо.

Якщо люди знаходяться у збудженому стані, їх почуття і думки спрямовано в одному напрямку, одна ідея розділяється всіма. Тоді расові, етнічні і культурні відмінності стираються, люди демонструють однотипні форми поведінки. Попадаючи у натовп, людина немовби випадає із культури, приходять до первісного стану, коли психікою володіли інстинкти.

Зміна психічних процесів людини у натовпу

Дослідники пов'язують зміну психічних процесів у людини в натовпу з процесом соціальної фасилітації. Е.Аронсон пояснює виникнення цього феномена трьома обставинами.

– Перша полягає в тому, що присутність інших людей робить людину більш настороженою, що й викликає збудження нервової системи.

– Друга ситуація пов'язана з тим, що люди стурбовані з приводу того, що про них подумують інші. Стурбованість оцінкою змушує людину нервувати і підвищує її збудженість.

– Третя ситуація полягає в тому, що присутність інших людей є відволікаючим фактором.

Акцентуючи увагу на останньому моменті, Л.Почебут зауважує, що людині важко направляти свою увагу одночасно всередину самих себе і ззовні на оточуючий світ. Роздвоєність уваги викликає стан конфлікту, присутність інших викликає настороженість. У результаті дії цих факторів людина вибирає зовнішню, а не внутрішню направленість свідомості.

У натовпу в людини багаторазово підсилюється процес соціальної фасилітації. Люди, що оточують індивіда, є найбільш значним стимулом, оскільки вони – діючі суб'єкти з непередбачуваною поведінкою. Присутність людей створює нервово-психічне збудження в корі головного мозку і підсилює домінуючу реакцію.

Виникає підвищене соціальне збудження, людина не реагує ні на які стимули, що йдуть ззовні, з оточуючого середовища, або зсередини її власної особистості. Вона повинна утримувати в полі свого зору дії багатьох інших індивідів. Виникає домінуюча реакція, що пов'язана з вирішенням простих завдань.

Алгоритм вирішення цих завдань прописано у стародавніх шарах нашої протопсихіки. Поведінка стає однотиповою, набуває характеру наслідування.

Спираючись на ці положення, було зроблено припущення, що людина у натовпу, який знаходиться у певному збудженому стані, зазнає серйозних змін у психічних процесах.

Для підтвердження цього припущення було здійснено соціально-психологічне дослідження специфіки протікання психічних процесів людини, яка знаходиться під впливом особливого емоційного стану натовпу. Дослідження проводилося на вибірці студентів трьох груп у 2000 р. і здійснювалося наступним чином.

На святі грала бадьора музика. Студенти були в доброму настрої, співали пісні, танцювали, кричали гасла. Через дві години одна група студентів була несподівано запрошена на заняття, які проводились у вигляді заповнення тестів. Заняття проводилися в аудиторії, що виходила вікнами у двір, гомін натовпу було добре чути. Таким чином, у досліджуваних постійно підтримувався той емоц-

ійний стан, заряд якого вони отримали у натовпу. Потім через два тижні у спокійному стані вони заповнювали тести знову.

Результати досліджень показали відмінності між відповідями досліджуваних, які знаходяться під впливом натовпу, і їх відповідями в нормальному, спокійному стані протягом практичних занять через два тижні.

По-перше, у досліджуваних під впливом натовпу зросла полізалежність. Це означає, що стійкість до перешкод у натовпу різко спадає. Люди в основному орієнтуються на основні сигнали, однак можливості об'єктивного сприймання ситуації у них обмежені.

По-друге, спостерігається різке зниження рівня суб'єктивного контролю в екстерналів. У інтерналів відмінності у рівні суб'єктивного контролю у натовпу і в нормальному стані є незначними. Це означає, що під вплив натовпу підпадають люди з екстернальним локусом контролю. Люди з інтернальним локусом контролю є більш стійкими до впливу натовпу.

По-третє, у натовпу в людей значно збільшується показник схильності до ризику.

Причини зміненого стану свідомості

Досліджуючи вплив натовпу на психіку людини, американський культурантрополог Є.Бургиньон дійшла висновку, що у натовпу в людини виникає змінений стан свідомості. Це чисельні, різноманітні стани в яких змінюються відчуття, сприйняття, емоції і когнітивна сфера. Вони змінюють відношення індивіда до самого себе, свого тіла, почуття тотожності власного «Я» і сприйняття часу, простору та інших людей. Правила сприйняття, які властиві людині в нормальному стані, у зміненому стані свідомості викривляються.

З'ясовуючи причини виникнення зміненого стану свідомості А.Людвіг в 1968 році назв їх п'ять:

- зниження стимуляції зовнішнього відчуття і моторної активності;
- збільшення стимуляції зовнішнього відчуття і моторної активності;
- збільшення пильності і психічної включеності;

- зниження пильності і психічної включеності;
- група «соматопсихологічних» факторів.

Перша причина – зниження рівня зовнішньої стимуляції і активності – виникає в ситуації одиничного ув'язнення.

Вплив другого фактора – збільшення стимуляції зовнішніх подразників – спостерігається в умовах великого скупчення людей. Збільшена стимуляція і моторна активність включають такі стани, як «масове зараження», релігійна конверсія, лікувальні транс, танцювальний і музичний транс, що виникає у відповідь на джаз, рок-н-рол та іншу високо ритмічну музику.

Третя причина – збільшення пильності і психічної включеності – включає в себе тривалі безсоння військових і віруючих, що моляться.

Четвертий фактор – зниження пильності і психічної включеності – включає повну релаксацію або транс медіумів і стан медитації.

Ці причини лише на перший погляд здаються такими, що суперечать одна одній. Насправді, вони призводять до схожих станів, а саме: зміни мислення, порушень відчуття часу, втрати самоконтролю, зміни у вираженості емоцій, зміни у відчутті тіла, перцептивних викривлень, відчуття невиразності, омолодження і гіпернавіюваності.

Соціально-психологічні дослідження показують, що змінені стани свідомості можуть виникати під впливом натовпу, що знаходиться у збудженому емоційному стані. Людина може впасти в стан трансу, який підсилюється звуками барабанів, піснями, танцями, зараженням натовпу, наркотиками.

Вчені розрізняють два стани трансу: просто транс і транс одержимості. Для стану трансу є характерним пасивність і безпомічна залежність від оточуючих психічних впливів. Для трансу одержимості властиво включеність в активну виставу, виконуючи роль перед глядачами.

Іншою причиною сильного впливу натовпу на поведінку людини є деіндивідуалізація. Це такий стан, в якому людина втрачає уявлення про себе як окрему особистість. Оскільки деіндивідуалізація в умовах натовпу стирає межі дозволеного, то і підвищується імовірність імпульсивної або девіантної поведінки.

Деіндивідуалізація

Деіндивідуалізація – це втрата самоусвідомлення в ситуаціях, які забезпечують анонімність і не концентрують уваги на окремому індивіді.

Історія має багато прикладів, як групи людей здійснювали жахливі дії, які ніхто з цих людей ніколи б не здійснив наодинці.

У Європі натовпи футбольних фанатів періодично здійснюють напад один на одного і б'ють супротивників кийками. В США божевільні фанати на рок-концертах іноді затоптували один одного на смерть. І зовсім не так давно в США білі американці, ховаючи обличчя під однаковими білими балахонами ку-клукс-клану, лінчували чорношкірих. Ті, хто знаходяться у натовпі, вірять, що їм вдасться уникнути покарання, вони сприймають свої дії як групові. Учасники вуличних безпорядків, що стали знеособленим натовпом, не соромляться красти, втрачаючи відповідальність. У 1967 році 200 студентів університету Оклахоми зібралися подивитися на свого товариша-студента, який погрожував стрибнути з башти. Вони почали скандувати: «Стрибай, стрибай,.....». Він стрибнув і розбився. В цьому прикладі ілюструється розгальмованість поведінки під впливом натовпу.

У таких прикладах розгальмованої поведінки є щось спільне: вона якимось чином зумовлена впливом натовпу. Натовп може викликати відчуття збудження або належності до чогось більшого, ніж «Я». У певних ситуаціях люди схильні до того, щоб відкинути нормативні обмеження, втратити відчуття індивідуальної відповідальності, відчути те, що Л.Фестінгер, А.Пепінтоун і Т.Ньюкомб назвали «деіндивідуалізацією».

Звідки ж береться ця деіндивідуалізація, що змушує людей здійснювати імпульсивні, часто навіть насильницькі дії?

Дослідники вказують на обставини, коли присутність інших (або однакова уніформа і маскувальний одяг) приводить до того, що люди починають відчувати себе менш відповідальними за свої дії, оскільки знижується імовірність того, що кожна окрема людина буде виділена із натовпу і покарана.

Філіп Зімбардо припустив, що знеособленість у великих містах сама по собі означає анонімність і передбачає норми поведінки, що дозволяють вандалізм.

Фізична анонімність

Зімбардо провів експеримент, в якому одягав жінок в одяг, схожий на одяг ку-клукс-клану. Отримавши команду нанести одній жінці удар током, ці піддослідні тримали палець на кнопці вдвічі довше, ніж ті, у яких можна було бачити обличчя і табличку з ім'ям. Було зроблено висновок, що анонімність провокувала жорстокість. Це ж саме було доведено в експерименті Мілграма. Досліджувані діяли з меншим співчуттям до тих учнів, яких не бачили. Те ж саме відбувається у повсякденному житті, коли з'ясовується, що легше виявляти жорстокість до того, хто знаходиться на відстані або деперсоналізований. Тоді люди можуть бути байдужими навіть до великих трагедій. Кати деперсоналізують тих, кого катують, одягаючи їм на голови мішки. Військова частина дозволяє бомбардувати беззахисне село з висоти 40 тис. футів (12 км), але не дозволяє розстрілювати в упор таких самих беззахисних селян. Коли в бою можна побачити віч-на-віч своїх ворогів, багато солдатів або не стріляє, або стріляє не цілячись.

Люди більше співчують тим, хто є персоналізованим. Саме з цієї причини заклики до спасіння ненароджених дітей або голодуючих майже завжди персоналізуються, для чого супроводжуються наочними фотокартками або описаннями.

Майерс у зв'язку з експериментами фізичної анонімності поцікавився ефектом носіння уніформи. Готуючись до бою, воїни деяких племен деперсоналізують себе, розфарбовують обличчя і тіло, надівають спеціальні маски. Антрополог Роберт Уотсон дослідив, що в культурах, в яких воїни деперсоналізують себе, з полоненими обходяться жорстоко, вбивають. Може це пояснює те, чому ношення чорної форми, яка традиційно асоціюється зі злом і смертю, яку носили середньовічні кати, дає ефект, протилежний ефектові від носіння одягу медсестри.

Лабораторні експерименти виявили той факт, що просто надягнувши чорний светр, людина вже може бути схильною до агресивної поведінки.

Американські соціальні психологи Ю.Рем, М.Стейнтейнер і В.Ліллі (1987 р.) провели дослідження з метою перевірки того, чи

дійсно уніформа, яку носять, наприклад, члени однієї спортивної команди призводить до підвищення агресивності.

Вони шляхом випадкового підбору сформували із п'ятикласників декількох шкіл команди з п'яти учасників кожна, потім спостерігали, як ці команди грали одна з одною в ручний м'яч. У кожній грі члени однієї команди були одягнені в однакові помаранчеві сорочки, члени іншої виходили на поле в своєму звичному одязі. В результаті діти, на яких були оранжеві сорочки (отже їх було важко відрізнити один від одного) грали помітно більш агресивно, ніж їх ровесники, які були одягнені в свій повсякденний одяг (так що визначити, хто є хто було досить легко).

Леон Манн (1981) провів аналіз 21 випадків, коли хтось у присутності натовпу погрожував стрибнути із хмарочосу або з мосту, і виявив, що коли натовп маленький і освітлюється денним світлом, то, як правило, спроб спровокувати самогубство не робилося. Але коли розмір натовпу або нічна темрява забезпечували анонімність, люди провокували самогубця. Братан Мадлен повідомляє про подібні ефекти в шайках лінчувальників: чим більша шайка, тим більше її члени втрачають почуття самоусвідомлення і з більшою готовністю погоджуються на насильство.

Залежність сили впливу від чисельності натовпу

Соціальні психологи провели численні експерименти, в яких виявлялася залежність між кількістю людей у натовпу і силою його впливу на людину. Зокрема, С.Мілграм провів дослідження притягування груп різного розміру. Була створена стимулююча група, в якій кількість учасників коливалася від 1 до 15 осіб. Помічники експериментатора – члени стимулюючої групи – протягом хвилини дивилися на вікно одного з будинків Нью-Йорка. Реакція проходжів знімалася на кіноплівку.

У результаті з'ясувалося, що якщо до стимулюючої групи, яка складалася з однієї людини, приєднувалось 4% проходжів, то до стимулюючої групи, яка складалася з 15 осіб, приєднувалось 40% проходжів. Отже, чисельність стимулюючої групи здійснювала суттєвий вплив на кількість тих людей, хто зупинився і подивився на вікно будинку.

С.Мілграм робить такі висновки.

По-перше, привабливість натовпу залежить від кількості людей, що його складають. Причому, ця кількість не була постійною, вона зростала з кожним проходом, який зупинявся.

По-друге, приваблива сила натовпу залежить від характеру стимулюючої події. Чим цікавішою є подія, тим швидше росте чисельність натовпу.

По-третє, присутність інших знижує рівень усвідомлення людиною своїх вчинків, відволікаючи її увагу від власних моральних принципів. Як вже про це йшлося, людині важко спрямовувати увагу одночасно і всередину себе, і ззовні, на оточуючий світ. Тому в кожен конкретний момент людина вибирає певний рівень самосвідомості.

Коли ми фокусуємо увагу всередині себе, це, зокрема, приводить до того, що ми краще пам'ятаємо про свої моральні цінності, і це робить нас менш схильними здійснювати девіантні або антисоціальні вчинки (наприклад: «Я вважаю, спричиняти людям біль – погано; я не буду лупцювати цього хлопця»).

Якщо ми фокусуємо увагу на оточуючому середовищі, рівень самосвідомості спадає, і ми скоріше готові забути про свої моральні стандарти і діяти імпульсивно.

Хоча деіндивідуалізація часто є причиною агресивних і жорстоких вчинків, вона також може виражатись і в інших імпульсивних діях, наприклад, коли людина самозапально танцює на дискотеці.

Уявіть собі, що ви знаходитесь на дискотеці, і всі навкруги шалено танцюють під гучну музику. Як добре ви будете усвідомлювати себе в цій ситуації? Чим більше впливів із оточуючого середовища приваблює вашу увагу, тим нижчим є рівень самосвідомості, що й може привести до деіндивідуалізації. Коли ваша увага спрямована на зовнішнє середовище, ми менше думаємо про наші моральні цінності, що може змусити нас діяти більш імпульсивно.

Проте, як визначити, до якого результату приведе деіндивідуалізація, чи стане вона причиною аморальних вчинків або зовсім нейтральних дій?

Відповідь імовірно така: все залежить від контексту або ситуації, яка сприяє виявленню тих чи інших потягів. Якщо людина розсердилася на когось, то деіндивідуалізація послаблює її стримуюче

начало, і вона стає схильною діяти агресивно. І навпаки, в спокійній, доброзичливій ситуації, деіндивідуалізація може не привести до якихось асоціальних вчинків.

Самосвідомість і деіндивідуалізація – дві сторони однієї медалі. Підмічено, що ті люди, у яких підвищується самосвідомість через спостереження за собою перед телекамерою, перед дзеркалом, демонструють підвищений самоконтроль, і їх дії більш безпосередньо відповідають їхнім настановам. Так само правильно і щодо людей, які сильно відчувають власну індивідуальність і незалежність. Ці люди стають більш вдумливими і тому менш вразливими до закликів, які суперечать їх системі цінностей.

Анонімність, деіндивідуалізація звільняють людські імпульси. Група може викликати почуття збудження або приналежності до чогось більшого, ніж «Я». Важко уявити самотнього рок-фаната, який галасує на рок-концерті, самотнього оклахомського студента, який підбурює когось на самогубство, або навіть самотнього поліцейського, який б'є беззахисну людину. Психологи говорять про існування у людини задоволення від того, щоб здійснювати імпульсивний акт, спостерігаючи, як оточуючі здійснюють теж саме дійство. Більше того, імпульсивні групові акти захоплюють увагу людини. Іноді людина сама шукає можливості деіндивідуалізуватися в групі – на дискотеці, на війні, у вуличних безпорядках – скрізь, де вона може віддатися сильним позитивним емоціям і відчутти спільність з оточуючими. Результатом цього можуть бути дії, що варіюють від легкого порушення заборон (розкидання їжі в їдальні, викрики під час рок-концерту) до імпульсивного самовираження (груповий вандалізм, оргії, крадіжки) і навіть до руйнівних соціальних вибухів (вуличні безпорядки, поліцейська жорстокість).

Вибуху агресії у великих групах передують малозначущі реакції, які збуджують і відволікають увагу. Групи скандують, плескають в долоні, танцюють, і це потрібно для того, щоб одночасно викликати у людей збудження і знизити самосвідомість. Майєрс наводить приклад деіндивідуалізації одного із очевидців секти Муна: «Всі брати і сестри взялися за руки і кричали зі зростаючою інтенсивністю: чу-чу-чу! Яа! Яа! Пау! Це дійство об'єднало нас у групу, буцімто ми загадковим способом разом пережили дещо важливе. Влада «чу-чу-чу» злякала мене,

проте вона дала мені відчуття комфорту, було щось надзвичайно розслаблюючим у цьому накопиченні і звільненні енергії».

Експерименти інших дослідників показали, що такі дії, як кидання камінців, спів у хорі, можуть підготувати групу для більш розкутої поведінки. Коли високий рівень соціального збудження комбінується з розмиванням відповідальності, люди можуть відкинути свої звичайні обмеження і втратити почуття індивідуальності. Така «деіндивідуалізація» є особливо ймовірною після збуджуючих занять, що відволікають увагу, і сприяє тому, що люди відчувають анонімність через належність до великої групи або через маскуючий одяг. Результатом може бути пониження самосвідомості і самообмежень і зростання сприйнятливості негативної або позитивної ситуації.

Обставини, що знижують самоконтроль, такі як алкогольне сп'яніння, відповідно підвищують деіндивідуалізацію. Деіндивідуалізація, навпаки, знижується в обставинах, що підвищують самосвідомість: перед дзеркалами і камерами, в маленьких поселеннях, на яскравому світлі, при носінні нестандартного одягу або іменних табличок, при відсутності стимулів, що відволікають увагу, у незвичайних обставинах.

«Кільцева реакція» у натовпу

Пояснюючи причини зміни психіки людини у натовпу, Ф.Олпорт запропонував ідею «кільцевої реакції».

Кільцева реакція – це соціальна взаємодія, яка стосується такого типу емоційного збудження, в рамках якого реакція одного індивіда відтворює збудження іншого. Так взаємне збудження набуває кільцевої форми.

Г.Блумер, аналізуючи кільцеву реакцію, показує її роль у зміні психіки людини на прикладі розвитку соціального неспокою як такого емоційного стану, що виникає на фоні тривожності в результаті кільцевої реакції. Він показує, що почуття тривожності серед багатьох індивідів лише тоді стає соціальним неспокоєм, коли це почуття втягнуте в кільцеву реакцію. Якщо індивідуальне почуття занепокоєння не має ефекту взаємного збудження і підкріплення, воно не є ні розділеним, ні колективним.

Соціальна занепокоєність буває там і тоді, коли люди мають підвищену чутливість один до одного або охоче вступають у контакт, а також там, де вони разом відчують порушення свого звичного життєвого розпорядку. Ці умови зустрічаються в таких випадках соціальної занепокоєності, як революційні заворушення, релігійні моральні заворушення, трудові конфлікти. Ці випадки виявляють фундаментальний розлад емоцій, свідомості і поведінки людей, що викликано значними змінами в їх життєвих укладах.

Соціальна занепокоєність – це характеристика емоційного стану натовпу, яка виникає в результаті «кільцевої реакції». Характерними ознаками цього стану є:

По-перше, безладний характер поведінки людей. Відсутність зрозумілих цілей пояснює тривожну поведінку. Люди знаходяться в стані напруги і відчують сильний потяг до дії. Цей потяг до дії у відсутності цілей приводить до безцільної і безладної поведінки. Метушня і штовханина може розумітись як кругова реакція в чистому вигляді. В штовханні люди безцільно і безладно крутяться один біля одного подібно рухам овець в стані збудження.

Первісна ціль штовханини полягає в тім, щоб зробити індивідів більш сприйнятливими і чутливими один до одного, щоб вони ставали ще більш зайнятими один одним і все менше відгукувалися на звичайні об'єкти збудження. Це є саме тим станом, до якого належить термін контакт.

Увага людей фокусується один на одному і все менше – на об'єктах і подіях, які заволоділи б увагою людини у звичайних умовах. В тій мірі, в якій індивід поглинається якимось об'єктом, він підпадає під його контроль. У стані колективного збудження люди втрачають нормальний контроль.

Друга ознака соціальної занепокоєності, що зумовлюється кільцевим збудженням – це збуджені почуття, як правило, у формі невиразного передчуття, неспокою, страхів, невпевненості, прагнення або підвищеної агресивності. Такі збуджені почуття сприяють розповсюдженню чуток і перебільшень. Подібні риси поведінки, як правило, виявляються у всіх обставинах соціальної тривожності. У натовпу відбувається емоційне кружіння, взаємне зараження, тобто передача емоційного стану на психофізіологічному рівні контак-

ту між організаціями. В той же час знижується комунікація, тобто контакт на семантичному рівні – люди стають більш емоційними і більш схильними до збудження і відчуттів, стають менш стійкими і більш безвідповідальними.

У колективному збудженні особистий характер індивідів руйнується дуже легко, складаються умови для реорганізації і організації нових форм поведінки, про які вони раніше і не підозрювали.

Третьою важливою ознакою соціальної занепокоєності, що виникає на основі «кільцевої реакції» збудження людей, є роздратованість і підвищена сугестивність людей.

У стані соціальної тривожності люди є психологічно нестійкими, підвладні дії безладних потягів і емоцій. Їх увага стає мінливою і нестійкою, позбавляється звичайної послідовності. Їх стан робить їх більш сприйнятливими у стосунках з іншими, але також і менш постійними і твердими у своєму настрої і способі дій.

Усвідомити цю зростаючу нестійкість і почуття неспокою – значить зрозуміти, чому люди в стані соціальної тривоги є такими сугестивними, так легко відкликаються на різні нові стимули і ідеї, а також більш податливі.

Отже, кільцеве збудження є дуже важливим фактором впливу натовпу на психіку людей.

Особливості зміни психіки людини у натовпу С.Мілграм пояснює завдяки поняттю «перевантаження». Перевантаження означає нездатність нервової системи обробляти дані, які поступають із зовнішнього середовища, тому що цих даних так багато, що система не може з ними справитися.

За наявності перевантаження починають діяти процеси адаптації, за якої деформується виконання ролей, еволюція соціальних норм, когнітивне функціонування.

Існує декілька когнітивних реакцій на перевантаження.

Перша – це коли кожній одиниці інформації, що надходить, приділяється менше часу.

Друга – це нехтування тією інформацією, яка є першочерговою.

Третя – це коли перевантажена когнітивна система перекладає частину вантажу на іншого учасника взаємодіяльності, наприклад, на лідера.

Четверта – це коли система блокує доступ інформації уже на самому вході.

П'ята – інтенсивність інформації знижується за допомогою фільтрів так, що допускаються лише поверхневі форми взаємодії між людьми.

Перезбудження нервової системи приводить, по-перше, до емоційного збудження. Когнітивна і інтелектуальна сфери опиняються під владою емоцій. По-друге, за умови великої кількості стимулів наша свідомість здійснює помилки у розрізненні стимулів. Підсилюється ідентифікація за схожістю ознак, послаблюється ідентифікація відмінностей. Тому люди у натовпу інстинктивно поведуться однотипово, здійснюють однакові рухи, різко знижується спілкування на міжособистісному рівні і т.ін. Вони інстинктивно знають, що будь-яка протидія натовпу буде сприйнята людьми як відмінність, яку необхідно швидко усунути, щоб створити максимально однорідну масу ідентичних один одному людей. Такими є основні феномени психіки людини у натовпу.

Висновки

1. В умовах сучасних процесів масовизації, що пов'язані, в першу чергу, з урбанізацією і розвитком mass media, виникають різні форми масової поведінки людей.

Загальні характеристики масових форм поведінки такі:

– статистичний характер спільноти, який полягає в тому, що дана спільнота, збігаючись із чисельністю її дискретних «одиниць», складає самостійне, цілісне утворення, яке відрізняється за своїми закономірностями і властивостями від тих елементів, що її складають;

– стохастична (імовірна) природа спільноти, що знаходить вираження у тому, що «входження» індивідів у дану спільноту є «випадковим», неупорядкованим, здійснюється за формулою «може бути, а може й не бути». В результаті цього така спільнота завжди відрізняється відкритими, «розмитими» межами, невизначеним кількісним і якісним складом;

– ситуативний характер існування спільноти, який полягає в тому, що вона утворюється і функціонує виключно на базі і в межах тієї або іншої конкретної ситуації, в результаті чого є нестійким утворенням, що змінюється під дією випадковостей;

– виражена гетерогенність (різномірність) складу спільноти, яка виявляється в «порушенні» меж між всіма існуючими в суспільстві соціальними, демографічними, політичними, регіональними, освітянськими та іншими групами.

2. Особливістю теорій, які отримали назву «психологія народів і мас» була загальна їх проблематика: масовидні явища, великі соціальні групи людей, масові рухи, механізми масового впливу. Ці теорії виникли в результаті потреб суспільства у дослідженні масових явищ психіки, що супроводжували бурхливість соціальних відносин того часу. Найбільш відомими роботами з цієї проблематики є роботи французьких дослідників Г. Лебона і Г. Тарда.

3. Г. Лебомом була розроблена концепція натовпу, в якій він трактує масову поведінку як аномальну, а головними ознаками маси визначає знеособленість, втрату інтелекту та особистої відповідальності, домінування почуттів. Він виокремлює такі чинники, що зумовлюють масову поведінку: душа раси, вплив вождів, наслідування і взаємне зараження. Ключовим поняттям, яким Г. Лебон визначає психологічний механізм взаємодії мас, є «психічна інфекція». В концепції Лебона маса протиставляється вождю, еліті, лідеру, які здатні навести порядок у масі, повести її за собою.

4. Г. Тард в основу своєї концепції поклав розробку механізму наслідування, яким він пояснював людські взаємовідносини. На його думку, завдання науки полягає у вивченні законів наслідування, завдяки яким суспільство, з одного боку, підтримує своє існування у якості цілісності, з другого, розвивається завдяки виникненню і розповсюдженню в різних галузях життя винаходів.

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

6. Головне питання, яке намагався вирішити С.Сигеле, це визначення міри відповідальності людини за злочин, який вона скоїла, будучи частиною натовпу. С.Сигеле ставить дуже серйозне питання колективної відповідальності. Він звертає увагу на роль соціальної ситуації у регуляції поведінки людини і вважає відповідальним за поведінку людини у натовпу не натовп, а індивіда. Засобом виявлення міри його відповідальності є його вразливість до навіювання. С.Сигеле виділяє п'ять причин злочинів натовпу:

- Податливість членів натовпу до навіювання.
- Вплив чисельності, в результаті чого збільшується інтенсивність негативних емоцій. Чисельність дає людям відчуття їх раптової і незвичайної могутності. Чисельність забезпечує анонімність злочину.
- Моральне сп'яніння, яке є результатом перемоги інстинктів над віковою працею виховання сили волі.
- Пробудження інстинктів вбивства.
- Специфічний склад натовпу (психічнохворі люди, авантюристи, бандити, люди з підмоченою репутацією, ті, що знаходяться у стані сп'яніння)

7. Сучасні дослідження психології натовпу відмічають, що соціально-психологічні характеристики натовпу, які було зафіксовано Г.ЛеБоном і Г.Тардом наприкінці ХІХ ст., залишились, по суті, такими ж самими. Отже, психологія натовпу конкретизується в системі ідей, найсуттєвішими з яких є такі:

- Психологічний натовп – це не збіговище людей в одному місці, а людська сукупність, яка має загальну психіку.
- Індивід ДІЄ, ЯК І маса, але перший – свідомо, другий – неусвідомлено, оскільки свідомість індивідуальна, а безсвідоме колективне.
- Натовп є консервативним, не зважаючи на його революційний спосіб дій. Він завжди закінчує відбудовою того, що повалювали, так як для них, як і для всіх, які знаходяться у стані гіпнозу, минуле є більш значимим, ніж сучасне.
- Маса, якими б не була їх культура, доктрина або соціальне становище, потребують вождя. Він переконує їх не за допомогою доводів розуму чи сили, а як гіпнотизер своїм авторитетом.

– Пропаганда (або комунікація) має ірраціональну основу, колективні переконання і такий інструмент, як навіювання. Більша частина наших дій є наслідком переконань. Критичний розум, відсутність переконання і пристрасті є перешкодами до дії. Навіювання може їх подолати, саме тому пропаганда, що адресована масам, повинна використовувати мову алегорій – енергійну і образну, з простими наказовими формулюваннями.

• Політика, ціллю якої є управління масами (партією, класом, нацією), за необхідністю не є сторонньою до фантазії. Вона повинна спиратись на якусь вищу ідею (революції, батьківщини), яку втілюють і вращують у свідомість кожної людини маси, поки не навіюють її. Згодом вона перетворюється в колективні образи і дії.

8. Велике значення має чисельна характеристика натовпу. По кількості людей, які намагаються вийти одночасно з приміщення у випадку пожежі, можна прогнозувати ймовірність виникнення паніки.

На оцінку точності людей у натовпу впливає форма натовпу і умови простору. Виявлено, що всі натовпи мають тенденцію набувати кільцеподібної форми.

9. У натовпу є певні рухи. Найбільш активні люди тяжіють до центру натовпу, більш пасивні – до периферії. У зв'язку з цим виділяється феномен поляризації, який полягає у зіставленні щільності збіговища людей у центрі натовпу і відносно розрідної їх концентрації навколо центру.

10. Хоча структура натовпу має тенденцію утворювати гомогенну масу, у натовпу є групи, що об'єднані особистими і умовними зв'язками. Можуть виникати антагоністичні групи, що є передумовою переходу натовпу у стан агресивності. У натовпу спостерігається рольова диференціація. Люди у натовпу можуть виконувати такі ролі:

- зачинателі або організатори натовпу;
- агресори – найбільш активно і агресивно діючі члени натовпу;
- послідовники – люди, що наслідують агресорам;
- допитливі, які попали у натовп з-за своєї орієнтувальної реакції;
- обивателі – люди, що попали у натовп випадково.

11. Натовп має потребу у вожді. У відсутності вождя натовп більш схильний до паніки, агресії, ніж до геройства. Щоб бути вождем, потрібно мати не стільки інтелект, скільки високу чутливість до настрою

натовпу. Вождь натовпу повинен бути дуже пильним до свого іміджу, бо любов натовпу не є стійкою. Будь-яке послаблення волі вождя може привести до того, що він легко перетвориться у антивождя.

12. Важливим для розробки заходів профілактики протиправної поведінки у натовпу і способів конструктивного впливу на нього є вивчення умов, що сприяють виникненню натовпу та етапів його формування.

Виділяються такі етапи формування натовпу.

– Перший – це виникнення приводу. Натовп утворюється не випадково, потрібен зовнішній поштовх.

– Другий – виникнення сумнівів у правдивості офіційної інформації, поява тривожних чуток, які провокують людей вийти на майдан масово та згуртовано і вимагати своїх прав.

– Третій – збори людей на майдані та інтенсивний обмін інформацією і емоціями.

– Четвертий – поява лідера натовпу, його виступ, що дуже часто супроводжується підвищенням емоційного збудження натовпу, повторенням гасел і рухів лідера.

– П'ятий – протиставлення лідером когнітивних категорій «ми-вони», наприклад, «ми»-народ, «вони»-влада, створення образу ворога.

– Шостий – активізація натовпу лідером, визначення напрямку дій.

– Сьомий – груповий ексцес, активні, часто агресивні дії натовпу.

13. Г.Лебон відкрив психологічний закон духовної єдності натовпу. Цей закон виявляється в тому, що свідомість зникає, а почуття і ідеї індивідів, що утворюють натовп, приймають одну й ту ж направленість. Утворюється колективна душа, яка має тимчасовий характер і чітко визначені властивості. Ця колективна душа є колективним підсвідомим.

14. Колективне підсвідоме базується на чуттєвому способі пізнання оточуючого світу. Змістом колективного підсвідомого є інстинкти і почуття, що прийшли зі сфери свідомості.

Натовп – це один зі способів формування колективного підсвідомого в психіці людей. Натовп є каталізатором взаємного обміну інстинктами і почуттями між підсвідомим і свідомим.

Свідомі, цілеспрямована воля окремої людини, яка виконує функцію мембрани між свідомістю і підсвідомим, у натовпу послаб-

люється. Мембрана стає прозорою, подоланою для взаємопроникнення інстинктів і почуттів.

С. Московічі формулює такий закон соціальної психології: все, що є колективним, – безсвідоме, а все, що безсвідоме, є колективним.

15. Паніка – це один з видів поведінки натовпу і одночасно це особливий емоційний стан, що виникає як наслідок або дефіциту інформації про якусь незрозумілу ситуацію, або її надлишку, який виявляється в стихійних імпульсивних діях.

Відмічаються такі передумови виникнення паніки:

– Фізіологічні причини: втома, голод, безсоння, депресія стрес, наркотичне сп'яніння, які знижують здатність людей правильно оцінити ситуацію.

– Психологічні передумови: відчуття болю, здивування, невпевненість, страх, жах, почуття ізольованості, безсилля.

– Соціально-психологічні передумови: відсутність групової солідарності, цілісності, єдності групи, втрата довіри до керівництва, дефіцит інформації, панічні чутки.

16. Найбільш розповсюдженим типом інформації у натовпі є чутки.

Г.Олпорт виявив закономірність, згідно з якою інтенсивність чуток є функцією від ступеня зацікавленості людей в предметі чуток і рівня невизначеності інформації з питання, яке цікавить людей.

Для виникнення чуток потрібно, щоб дана подія була достатньо важливою, відбувалася в ситуації, що турбує людей, являє загрозу для їх безпеки. Інформація, яка передається у вигляді чуток, повинна бути невиразною і не доступною для перевірки.

17. За критерієм впливу на людей виділяють такі типи чуток:

- чутки, що збуджують суспільну думку;
- чутки, що провокують асоціальну поведінку;
- чутки, що руйнують соціальні зв'язки, ведуть до масових безпорядків, агресії, вандалізму.

18. Поведінка людини у натовпу характеризується такими загальними особливостями.

– Зменшення або повне припинення спілкування на міжособистісному рівні завдяки вербальній комунікації.

– Безцільність рухів і пересувань у натовпу, яка виявляється у підвищеній агресивності людей; психомоторному збудженні, в хаотичній, безцілній фізичній активності, низькому контролі і координатії рухів і дій; схильності до однотипних рухів.

– Висока імпульсивність у діях учасників натовпу, швидкий відгук на накази і заклики лідера.

– Наслідкування рухам і поведінці лідера та більш активних учасників натовпу.

– Високе емоційне збудження, що виявляється у частих викриках окремих слів, фраз, вигуків; не зосередженому погляді, у нервовості, поривчатості рухів.

– Емоційна лабільність, що виявляється у вигляді частої зміни настроїв, у легкості появи стану гніву або захоплення.

– Висока категоричність в оцінках, думках, судженнях. Відсутність почуття міри.

– Потреба в простих рішеннях, які не потребують тривалої розумової праці. В натовпу панує категоричний імператив поведінки: «Хай живе!», «Не допустити», «Примусити», «Геть», «Ганьба».

– Нездатність до творчої діяльності.

– Можливість виникнення у деякої частини членів натовпу слухових, зорових, нюхових галюцинацій.

– Схильність учасників натовпу збиватись у більш щільну групу.

19. Зміна психічних процесів людини у натовпу пов'язується з процесом соціальної фасилітації. Виникнення цього феномену зумовлено трьома обставинами.

– Перша полягає в тому, що присутність інших людей робить людину більш настороженою, що й викликає збудження первинної системи.

– Друга ситуація пов'язана з тим, що люди стурбовані з приводу того, що про них подумують інші. Стурбованість оцінкою змушує людину нервувати і підвищує її збудженість.

– Третя ситуація полягає в тому, що присутність інших людей є відволікаючим фактором.

20. У натовпу в людини виникає змінений стан свідомості. Він полягає у зміні мислення, порушень відчуття часу, втраті самоконт-

ролю, зміні вираження емоцій, зміні відчуття тіла, у перцептивних викривленнях, гіпернавіюваності.

21. Деіндивідуалізація – це такий стан, в якому людина втрачає уявлення про себе як окрему особистість. Оскільки деіндивідуалізація в умовах натовпу стирає межі дозволеного, то підвищується ймовірність до імпульсивної або девіантної поведінки. Деіндивідуалізація – це втрата самоусвідомлення в ситуаціях, які забезпечують анонімність і не концентрують уваги на окремому індивідові.

Причину деіндивідуалізації дослідники бачать в знеособленості, фізичній анонімності, яка приводить до того, що люди починають відчувати себе менш відповідальними за свої дії, оскільки знижується ймовірність того, що кожна окрема людина буде виділена із натовпу і покарана.

22. Соціальна занепокоєність – це характеристика емоційного стану натовпу, яка виникає в результаті «кільцевої реакції».

Кільцева реакція – це такий тип емоційного збудження, в рамках якого реакція одного індивіда відтворює збудження іншого. Так взаємне збудження набуває кільцевої форми.

Основні терміни і поняття

Масові явища, процеси масовізації, форми масової поведінки, теорія мас, гіпнотичне навіювання, навіювання, наслідування, психологічне зараження, натовп, публіка, аудиторія, гетерогенність, стохастичність, статистичний характер спільноти, ситуативність, колективна поведінка, ідентифікація, еротична ідентифікація, мімічна ідентифікація, злочинний натовп, добровільність членства, анонімність, кільцеподібна форма натовпу, рольова диференціація натовпу, зачинателі натовпу, агресори, послідовники, допитливі, обивателі, етапи формування натовпу, колективне підсвідоме, колективна душа, закон духовної єдності натовпу, регресія, паніка, чутки, соціальна фасилітація, змінений стан свідомості, деіндивідуалізація, фізична анонімність, «кільцева реакція», штовханина, соціальна занепокоєність, перевантаження.

Питання для обговорення і закріплення матеріалу

1. Чому масові форми поведінки виділяються в особливу їх різновидність, яку в точному смислі слова не можна назвати групами? Назвіть особливості цих форм поведінки, що відрізняють їх від описаних наукою звичних груп.

2. Визначте передумови процесу загальної масовизації суспільства.

3. Назвіть загальні ознаки масових форм поведінки (за Б.Грушиним)

4. Як визначається термін «колективна поведінка» Г.Блумером? Назвіть роботу, в якій аналізується феномен «колективної поведінки».

5. Назвіть загальні особливості теорій, які отримали назву «психології народів і мас».

6. Опишіть соціальні умови, в яких виникла «психологія народів і мас».

7. Які інтелектуальні та наукові підґрунтя мала «психологія мас»?

8. У чому полягає сутність теорії натовпу Г. Лебона?

9. Назвіть головні ознаки маси, визначені Г. Лебоном.

10. Які чинники суспільного руху виокремлює Г. Лебон?

11. Чим зумовлена ідея аномальності натовпу в концепції «психологія мас»?

12. Визначте сутність концепції наслідування Г. Тарда.

13. У чому полягає механізм законів наслідування в концепції Г. Тарда?

14. Які положення «психології мас» розробляв З. Фрейд у своїй концепції?

15. Проаналізуйте проблему взаємовідносин індивідів (маси) і лідера (вождя) в концепції З. Фрейда.

16. Які обставини змусили С. Московічі у 80-х роках ХХ ст. взятися за аналітичний аналіз ідеї наслідування?

17. Назвіть причину злочинів натовпу, що виділені в роботі С.Сигеле. Яка назва цієї роботи? Яке головне питання в ній піднімається?

18. Чи вдалося С.Сигеле вирішити питання міри відповідальності індивіда за злочин, який ним скоєно в умовах натовпу?

19. Які особливості поведінки людини в умовах революційного періоду визначено П.Сорокіним?

20. На які відмінності між натовпом і публікою вказує Г.Тард?

21. Хто перший з дослідників розділив поняття «натовп» і «маса»? На основі яких ознак це було зроблено?

22. Дайте загальну характеристику натовпу.

23. Розкрийте, яке значення має оцінка чисельності натовпу. Які проблемні питання виникають в оцінці чисельності натовпу?

24. Визначте основні закономірності руху людей у натовпу.

25. Дайте характеристику рольової диференціації у натовпу. Для чого потрібно знати структуру натовпу?

26. Визначте умови і основні етапи формування натовпу. Як можна використати ці знання для розробки заходів профілактики протиправної поведінки натовпу і способів конструктивного впливу на нього?

27. У чому полягає закон духовної єдності натовпу, який сформулював Г.Лебон?

28. Розкрийте сутність колективного безсвідомого у натовпі.

29. Що таке паніка? Покажіть, як ви розумієте паніку як вид поведінки натовпу і як особливий його емоційний стан. Розкрийте передумови виникнення паніки.

30. Розкажіть, які відомі Вам типи чуток і за яким критерієм вони виділяються. Назвіть способи викривлення інформації в процесі передачі чуток.

31. Розкрийте загальні характеристики поведінки людини у натовпу.

32. Як Ви розумієте зв'язок психічних процесів у людини в натовпу з процесом соціальної фасилітації? Якими обставинами пояснює Є.Аронсон виникнення цього феномена?

33. Як пояснює Є.Бургіньон виникнення у натовпу в людини зміну стану свідомості? Вкажіть на причини виникнення зміненого стану свідомості.

34. Що таке деіндивідуалізація? Розкрийте умови і причини цього явища. Покажіть вплив деіндивідуалізації на поведінку людини

35. Яку поведінку провокує фізична анонімність? Покажіть зв'язок фізичної анонімності з асоціальною поведінкою.

36. Чи дійсно уніформа впливає на поведінку? Якщо так, то покажіть на прикладах з вашого особистого досвіду, як саме. Відмітьте позитивні і негативні сторони впливу.

37. Покажіть, як сила соціального впливу залежить від чисельності натовпу. Наведіть приклади досліджень, в яких перевірявся цей зв'язок.

38. Покажіть роль «кільцевої реакції» у зміні психіки людини на прикладі виникнення і розвитку соціального неспокою.

Правила та поради щодо взаємодії людей у натовпу

Правила взаємодії людини з натовпом

1. Не лізть у натовп, тримайся від натовпу подалі.
2. Проникаючи у натовп, думай, як будеш з нього вибиратись.
3. Опинившись у натовпу випадково, уяви, що ти знаходишся на роботі.

4. Стань суб'єктом діяльності, почни професійно вивчати натовп. Тільки діюча людина здатна опиратися емоційному зараженню натовпу. Однак поріг опірності вуличній масі не є високим. Людина всупереч власній волі підпадає під навіюючий вплив натовпу.

На замітку

Психічні особливості людини у натовпу:

- втрата самоконтролю і здатності до критичного судження;
- наплив поривів і емоцій, багато з яких у звичайній ситуації є придушеними;
- відчуття збільшення своєї значимості і сили;
- схильність до навіювання з боку оточуючих.

Поради щодо профілактики суспільного неспокою (за П.Сорокіним)

1. Соціальні реформи не повинні нехтувати людською природою і суперечити її базовим інстинктам.
2. Будь-якій практичній реалізації реформування повинно передувати ретельне дослідження конкретних соціальних умов.
3. Кожний реконструктивний експеримент спочатку необхідно тестувати на маленькому масштабі.
4. Реформи повинні проводитися в життя правовими і конституційними засобами.

Формула оперативного визначення чисельності натовпу (за Х. Джекобсоном)

Для щільного натовпу Для розсіяного натовпу

$$T=(D+Ш)*10$$

$$T=(D+Ш)*7$$

T – щільність натовпу;

D – довжина площі, на якій зібрався натовп;

Ш – ширина площі, на якій зібрався натовп.

Засоби профілактики паніки у натовпу

На замітку

Організаторам масових заходів слід знати і виконувати засоби профілактики паніки у натовпу.

- Не слід затягувати масові заходи.
- Потрібно враховувати фізичний стан людей, що знаходяться у натовпу.
- Служба охорони повинна перешкоджати проникненню в ряди мас нетверезих людей.
- Слід уникати збігу у часі різних масових заходів у місті. Наприклад, одночасне проведення політичного мітингу і футбольного матчу.
- Важливим засобом профілактики паніки є присутність у натовпу людей, здатних командувати і керувати великою масою людей («протипанікова команда»).

Правила поведінки у натовпі

– Не приєднуйтеся до натовпу, як би не хотілося подивитися на події, що відбуваються.

– Якщо ви опинилися у натовпу, дозвольте йому нести вас, але спробуйте вибратися з нього.

– Якщо тиснява прийняла загрозливий характер, негайно, не роздумуючи, звільніться від будь-якої ноші, насамперед від сумки на довгому ремені й шарфа.

– Якщо ви впали, постарайтеся якнайшвидше піднятися на ноги. При цьому не опирайтеся на руки (їх віддавлять або зламують). Намагайтеся хоч на мить устати на підшви або на носки. Як тільки знайдете опору, «зринайте», різко відіпхнувшись від землі ногами.

– Якщо встати не вдається, згорніться клубком, захистіть голову передпліччями, а долонями прикрийте потилицю.

– Під час проведення мітингів варто втриматися від відвідування розважальних заходів разом з дітьми.

– Не приєднуйтеся до мітингу «заради інтересу». Спочатку довідайтеся, чи санкціонований мітинг, за що агітують виступаючі люди.

– Під час масового безладу постарайтеся не потрапити у натовп як учасників, так і глядачів. Ви можете потрапити під дію бійців спецпідрозділів.

**Етапи виникнення паніки у натовпу
(за Л.Почебут)**

1. Раптовий шокуючий стимул, наприклад, вибух, вогонь постріл.

2. Етап дій – припинення дій, що здійснювалися раніше, на мить всі застигли.

3. Етап емоцій – потрясіння, розгубленість, крик, плач.

4. Етап дій – гарячкуватий, безсистемний, пошук виходу з ситуації, що базується на минулому досвіді, наприклад, всі біжать до дверей.

5. Етап емоцій – підвищення почуття страху через неможливість знайти вихід із ситуації, взаємне зараження страхом один від одного.

6. Етап дій – індивідуальні дії кожного по врятуванню. Імператив поведінки «рятуйся, хто може». Підсилення егоїстичної поведінки, коли сильні давлять слабких.

7. Етап емоцій – виникнення стану приреченості через неможливість індивідуального порятунку.

8. Етап дій – поява лідера і організація групового порятунку.

9. Етап емоцій – поява надії на порятунок.

10. Етап дій – організований груповий вихід із стресової ситуації.

11. Етап емоцій – наслідки панічного стану виявляються, як правило, спочатку у вигляді тривоги, збудження, готовності до агресії, потім настає втома, заціпеніння.

Засоби профілактики паніки (за А.П.Назаретяном)

1. Зчеплення ліктями – один з добре відомих засобів протидії панічним настроям, бо відчуття фізичної близькості товаришів підвищує психологічну стійкість. Така позиція заважає супротивникам розірвати ряди, знищити фізичну згуртованість і посягати на панику.

2. Колективний спів добре всім відомої пісні. Для блокування масової агресії застосовуються швидкі ритми, а для блокування паніки – повільні, співучі мелодії.

3. Перетворення натовпу із панічного в експресивний. Відомим є випадок, коли О.В.Суворов, побачивши, що його солдати в паніці втікають від ворога, зміг припинити паніку і неминучу поразку. Він скомандував своїм солдатам: «Заманюйте, заманюйте ворога!» Солдати вчасно отямилась і змогли побороти супротивника.

4. Використання гумору і жартів для запобігання почуття страху і безвихідності.

5. Використання звичних стимулів. Наприклад, звуки національного гімну, як правило змушують людей зупинитись і завмерти хоча б на мить. Потім можна подати команду або інформацію про порятунок.

6. Застосування більш сильного шокового подразника. Наприклад, різка команда лідера, що виражена в імперативній формі «Всім стояти!» Це переключає увагу людей з небезпеки на дії команди лідера, змушує їх включити когнітивні компоненти психіки.

7. Створення і впровадження в активно діючий натовп «протипанікової команди», яка складається з людей, які вміють надавати накази і керувати великими масами людей.

Література

1. Аронсон Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию. М., 1998. С. 516.
2. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. СПб., 2002. С. 556.
3. Бехтерев В. М. Коллективная рефлексология. Пг., 1921. С. 556.
4. Блуммер Г. Коллективное поведение // Психология масс. Самара, 1998. С. 535-588.
5. Богомолова Н. Н., Донцов А. И., Фоломеева Т. В. Психология больших социальных групп: новые судьбы, новые подходы // Социальная психология в современном мире. М, 2002, С. 132-147.
6. Бургинен Э. Измененные состояния сознания // Личность, культура, этнос / Под ред. А. А. Велика. М., 2001, С. 405-461.
7. Войтоловский Л. Очерки коллективной психологии. Ч. 1. М.; Пг., 1924, Ч. 2, М.; Л., 1925. С. 196.
8. Грушин Б. А. Массовое сознание. М., 1987. С. 368.
9. Дмитриев А. В. Слухи как объект социологического исследования // Социологические исследования. № 1. 1995. С. 5-11.
10. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. СПб., 2000, С. 444.
11. Канетти Э. Масса // Психология масс. Самара, 1998. С. 315-397.
12. Лебон Т. Психология толп // Психология толп. М., 1998. С. 15-257.
13. Левин К Теория поля в социальных науках. СПб., 2000. С. 368.
14. Майерс Д. Социальная психология. СПб., 1997. С. 684.
15. Милграм С. Эксперимент в социальной психологии. СПб.,— 2000., С. 336.
16. Москаленко В.В. Соціальна психологія: Підручник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 624с.
17. Московичи С. Век толп. М., 1996. С. 476.
18. Московичи С. Машина, творящая богов. М., 1998, С. 556.

19. Назаретян АЛ. Психология стихийного массового поведения. М., 2001. С. 112.
20. Ольшанский Д. В. Психология масс. СПб., 2002. С. 280.
21. Орбан–Лембрик Л.Е. Соціальна психологія. У двох книгах. Книга 2. Київ. Либідь. 2006. 556с.
22. Поршнева Б. Ф. Социальная психология и история. М., 1979. С. 232.
23. Почебут Л.Г. Социальная психология толпы. СПб., 2004. – 240 с.
24. Почебут Л. Г. Психология социальных общностей. Толпа, социум, этнос. СПб., 2002. С. 176.
25. Почепцов Г. Г. Слухи как семиотический феномен // Логика, психология и семиотика: аспекты взаимодействия. Киев, 1990. С. 23-64.
26. Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация. Уроки социальной психологии. М., 1999. С. 430.
27. Роцин С. К. Психология толпы: анализ прошлых исследований и проблемы сегодняшнего дня // Психологический журнал. Т. 11. № 5.1990. С. 3-17.
28. Сигеле С. Преступная толпа. Опыт коллективной психологии // Преступная толпа. М., 1998. С. 13-119.
29. Симанский П. Н. Паника в войсках. М.; Л., 1929.
30. Смелзер Я. Социология. М., 1994.
31. Тард Т. Законы подражания. СПб., 1892. С. 88.
32. Тард Г. Мнение и толпа // Психология толп. М., 1998, С. 257-408.
33. Тард Г. Социальная логика. СПб., 1996. С. 288. д, Фешингер Л. Теория когнитивного диссонанса. СПб., 1999.С. 316.
34. Фрейд З. Массовая психология и анализ человеческого «Я» // Психология масс. Самара. 1998. С. 131-195.
35. Шерковин Ю. А., Назарегян А. П. Слухи как социальное явление и как орудие психологической войны // Психологический журнал. Т. 5. № 5.1984. С. 41-52.

36. Шибутани Т. Социальная психология. Ростов-на-Дону, 1998, С. 536, 3 С.

37. Юнг К. Г. Архетип и символ. М., 1991. С. 286.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Абельс Х. Интеракция, идентификация, презентация (введение в интерпретативную социологию). – СПб, 1999.
2. Абраменкова В.В. Социальная психология детства: развитие отношений ребенка в субкультуре. – Воронеж, 2000.
3. Абрамова Г.С. Введение в практическую психологию. – Екатеринбург: Деловая книга. – М.: Изд. Центр «Академия», 1996. – 224 с.
4. Абульханова-Славская К.А. Стратегия жизни. – М., 1991.
5. Авер'янова Г.М. “Кишенькові гроші” як фактор економічної соціалізації підлітків // Психологія: Зб.наук. праць. – К.: НПУ ім. М.П.Драгоманова. – Вип 18, 2002. – С. 87-96.
6. Авер'янова Г.М. Соціальна типізація особистості як закономірність соціалізації // Проблеми загальної та педагогічної психології: Зб. наук. праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / За ред. С.Д. Максименка. – К.: НЕВТЄС, 2003.
7. Авдеев В.В. Психотехнология решения проблемных ситуаций. – М.: Феникс, 1992. – 128 с.
8. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие. Социально-психологические проблемы. – М.: Изд-во МГУ, 1990. – 240 с.
9. Американская социологическая мысль: Тексты. – М.: МГУ, 1994. – 496 с.

10. Ананьев В.Г. Человек как предмет познания. – Л., 1969.
11. Андреева Г.М. Социальная психология. – М: Изд-во МГУ, 1980.
12. Андреева Г.М. Психология социального познания. – М., 2000.
13. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Современная социальная психология на Западе. – М., 1978.
14. Аникеева Н.П. Психологический климат в коллективе. – М.: Просвещение, 1989. – 224 с.
15. Аронсон Э. Общественное животное. – М., 1998.
16. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб: Еврознак, 2002. – 560 с.
17. Асмолов А.Г. Деятельность и установка. – М.: МГУ, 1979.
18. Асмолов А.Г. Культурно-историческая психология и конструирование миров. – М. – Воронеж, 1996.
19. Асмолов А.Г. Психология личности. – М., 1990.
20. Ассаджиоли С. Психосинтез. Теория и практика: Пер. с итал. – М.: REFL-book, 1994. – 314 с.
21. Бандура А., Уолтер Р. Подростковая агрессия (изучение влияния воспитания и семейных отношений). – М., 2000.
22. Белинская Е.П., Стефаненко Т.Г. Этническая социализация подростка. – М.-Воронеж, 2000.
23. Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А. Социальная психология личности. – М., 2001. – 301 с.
24. Белкин П.Г., Емельянова Е.Н., Иванов М.А. Социальная психология научного коллектива. – М.: Наука, 1987. – 214 с.
25. Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. – М., 1995.
26. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. – М., 1992. – 318 с.
27. Берн Э. Трансакционный анализ и психотерапия: Пер. с англ. – СПб: Изд-во «Братство», 1992.

28. Бернс Р. Развитие «Я»-концепции и воспитание. – М.: Прогресс, 1986.
29. Богомолова Н.Н. Социальная психология телевидения. – М., 1991.
30. Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мысли: Учебное пособие. – М., 2001.
31. Бехтерев В.М. Объективная психология. – М., 1981.
32. Богомолова Н.Н. Социальная психология печати, радио и телевидения. – М., 1991.
33. Бодалев А.А. Личность и общение: Избр. труды. – М.: Педагогика, 1993. – 272 с.
34. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. – М.: Изд-во МГУ, 1982.
35. Божович Л.И. Личность и ее формирование в детском возрасте. – М., 1968.
36. Бондаренко А.Ф. Социальная психология личности. – К., 1991.
37. Брушлинский А.В., Поликарпов В.А. Мышление и общение. – Минск: БГУ, 1990.
38. Бурлачук Л.Ф., Морозов С.М. Словарь-справочник по психологической диагностике. – К.: Наукова думка, 1989. – 200с.
39. Бэндлер Р. Используйте свой мозг для изменения: Пер. с англ. – СПб: Ювента, 1994. – 173 с.
40. Валлон А. От действия к мысли. – М., 1956.
41. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека. – М., 1990.
42. Войтко В.І. Методологічні проблеми соціалізації молоді. – К., 1976.
43. Войтко В.И. Психологические условия формирования у слушателей социальных установок. – К., 1986.
44. Гамезо М.В., Домашенко И.А. Атлас по психологии: Информ.-метод. материалы. – М.: Просвещение, 1986. – 272 с.
45. Генов Ф. Психология управления: Пер. с болг. – М.: Прогресс, 1982. – 422 с.

46. Гильбух Ю.З. Умственно одаренный ребенок // Психология, диагностика, педагогика. – К., 1992. – 84 с.
47. Гласс Дж., Стэнли Дж. Статистические методы в педагогике и психологии: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1976. – 494 с.
48. Гнатенко П.И., Павленко В.Н. Идентичность: философский и психологический анализ. – К., 1999.
49. Годфруа Ж. Что такое психология. В 2-х ч.: Пер. с франц. – 1992.
50. Головаха Е., Кроник А. Психологическое время личности. – К.: НД, 1984.
51. Головаха Е., Панина Н. Психология человеческого взаимопонимания. – К., 1989.
52. Головаха Е.И., Панина Н.В. Социальное безумие: история, теория и современная практика. – К.: Абрис, 1994. – 168 с.
53. Готтсданкер Р. Основы психологического эксперимента: Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ, 1982.
54. Грановская Р.М. Элементы практической психологии. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1988. – 560 с.
55. Грехнев В.С. Культура психологического общения. – М.: Просвещение, 1990. – 144 с.
56. Гриндер Дж., Бэндлер Р. Из лягушки в принцы: Пер. с англ. – Воронеж, 1993. – 208 с.
57. Гринсон Р.О. Приемы и техника психоанализа: Пер. с англ. – Новочеркасск: Сагуна, 1994. – 340 с.
58. Грушин Б.А. Мнения о мире и мир мнений. – М.: Политиздат, 1977.
59. Гулевич О.А. Убеждающая коммуникация. – М., 1999.
60. Гулевич О.А., Безменова И.К. Аттитюды и их взаимодействие с поведением. – М., 1999.
61. Гуманитарные исследования в Интернете. – М., 2000.
62. Давыдов В.В. Виды обобщения в обучении. – М.: Просвещение, 1972.

63. Джемс У. Психология: Пер. с англ. – М.: Педагогика, 1991. – 368 с.
64. Додонов Б.И. Эмоция как ценность. – М.: Политиздат, 1978.
65. Донченко Е.А., Титаренко Т.М. Личность, конфликт, гармония. – К., 1987.
66. Донченко Е.А. Социетальная психика. – К., 1994.
67. Донцов А.И. Психология коллектива. Методологические проблемы исследования. – М.: Изд-во МГУ, 1984. – 208 с.
68. Дэна Д. Преодоление разногласий. Как улучшить взаимоотношения на работе и дома: Пер. с англ. – СПб: Институт личности, 1994. – 138 с.
69. Дюркгейм Э. Социология и социальные науки. – СПб, 1911.
70. Ждан А.Н. История психологии от античности до наших дней. – М.: Изд-во МГУ, 1990. – 367 с.
71. Жизнь как творчество (социально-психологический анализ) / Рук. Шинкарук В.И., Сохань А.В. – К.: Наукова думка, 1985.
72. Журбин В.И. Понятие психологической защиты в концепциях З.Фрейда и К. Роджерса // Вопр. психологии. – 1996. – № 4.
73. Запорожец А.В. Избранные психологические труды. В 2-х т. – М.: Педагогика, 1986.
74. Зейгарник Б.В. Теории личности в зарубежной психологии. – М., 1982.
75. Зейгарник Б.В. Теория личности К. Левина. – М.: Изд-во МГУ, 1981.
76. Зигерт В., Ланг Л. Руководить без конфликтов: Пер. с нем. – М.: Экономика, 1990.
77. Зимбардо Ф., Ляйпше М. Социальное влияние. – СПб, 2000.
78. Злобина Е.Г. Общение как фактор развития личности. – К., 1981.
79. Ибука М. После трех уже поздно: Пер. с англ. – М.: Руслит, 1991.
80. Иванов В.П. Человеческая деятельность – сознание – искусство. – К.: Наукова думка, 1977.

81. Ильин Е.П. Дифференциальная психология мужчины и женщины. – СПб: Питер, 2002. – 544 с.
82. История зарубежной психологии 30-60-х гг. XX в. / Под ред. П.Я. Гальперина. А.Н. Жадан. – М., 1986.
83. Кадыров Б.Р. Способности и склонности. Психофизиологическое исследование. – Ташкент, 1990.– 107 с.
84. Казанов В.Г., Кондратьев Л.П. Психология. – М.: Высшая школа, 1989. – 383 с.
85. Казмиренко В.П. Социальная психология организаций. – М.: МАУП, 1994.
86. Казначеев В.П., Спиринов Е.А. Космоантропный феномен человека. – Новосибирск, 1991.
87. Карамушка Л.М. Психологія управління: Навч. посібник. – К.: Міленіум, 2003.
88. Кле М. Психология подростка. Психосексуальное развитие: Пер. с франц.. – М.: Педагогика, 1991.
89. Козелецкий Ю. Психологическая теория решений: Пер. с польск. – М., 1983.
90. Козлов Н. Как относиться к себе и людям, или Практическая психология на каждый день. – М.: Новая школа, 1993.
91. Коломинский Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах. – М.: Изд-во БГУ, 1976.
92. Коломінський Н.Л. Психологія педагогічного менеджменту. – К.: МАУП, 1996. – 176 с.
93. Кон И.С. Ребенок и общество (историко-этнографические перспективы). – М., 1988.
94. Кон И.С. В поисках себя: личность и ее самосознание. – М., 1984.
95. Кон И.С. Открытие «Я». – М., 1978.
96. Кон И.С. Психология ранней юности. – М., 1989.
97. Корнелиус Ж., Фэйр М. Выиграть может каждый. Как разрешать конфликты: Пер. с англ. – М.: АО «Стрингер», 1992. – 116 с.

98. Корнєв М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: Підручник. – К.: Либідь, 1995. – 304 с.
98. Костицкий М.В. Введение в юридическую психологию. Методологические проблемы. – М., 1990.
100. Коул М. Культурно-историческая психология: наука будущего. – М.: Ин-т психологии РАН, 1997. – 432 с.
101. Крайг Г. Психология развития. – СПб, 2000.
102. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой группы. – М.: Изд-во МГУ, 1991. – 207 с.
103. Кричевский Р.Л. Если вы руководитель... Элементы психологии менеджмента в повседневной работе. – М.: Дело. – 193 с.
104. Крутецкий В.А. Психология. – М.: Просвещение, 1986. – 336 с.
105. Кузьмин И. Психотехнология и эффективный менеджмент. – М.: Технологическая школа бизнеса, 1994. – 192 с.
106. Кульчицкий О. Введения в філософічну антропологію. – Мюнхен, 1973.
107. Кульчицкий О. Український персоналізм. – Мюнхен-Париж, 1985.
108. Кемпбелл Д. Модели экспериментов в социальной психологии и прикладных исследованиях: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1980. – 391 с.
109. Лавриченко Н.М. Педагогіка соціалізації: європейські обриси. – К., 2000.
110. Лебон. Психология народов и масс. – М., 1995.
111. Леви-Строс К. Структурная антропология. – М.: Прогресс, 1983.
112. Левицкий В.Н. Практические вопросы профессиональной психологии. Психодиагностика и общение. Вып. 1. – К., 1991.
113. Лейбин В. Фрейд, психоанализ и современная западная философия. – М.: Политиздат, 1990. – 397 с.
114. Лейтц Г. Психодрама: теория и практика. Классическая психодрама Дж. Морено: Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1994. – 352 с.
115. Леонгард К. Акцентуирование личности: Пер. с нем. – К.: Вища школа, 1989. – 375 с.

116. Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. – 4-е изд. – М.: Изд-во МГУ, 1981. – 584 с.
117. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М., 1975.
118. Личко А.Е. Психопатии и акцентуации у подростков. – М., 1983.
119. Лолер Дж. Коэффициент интеллекта, наследственность и расизм. – М.: Прогресс, 1982.
120. Ломов Б.Ф. Вопросы общей, педагогической и инженерной психологии. – М.: Педагогика, 1991. – 296 с.
121. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. – М.: Наука, 1984.
122. Лукашевич Н.П. Социология воспитания. – К., 1996.
123. Лушин П.В. Психология личностного изменения. – Кировоград: Имэкс ЛТД, 2002. – 360 с.
124. Львовичкіна А.М. Екологічна психологія: Навч. посібник. – К.: Міленіум, 2003. – 128 с.
125. Лэндрет Т.Л. Игровая терапия: искусство отношений: Пер. с англ., 1994. – 368 с.
126. Магун В.С. Потребности и психология социальной деятельности личности. – Л., 1983.
127. Майерс Д. Социальная психология. – СПб, 1997.
128. Майссер У. Познание и реальность: смысл и принципы когнитивной психологии. – М., 1981.
129. Максименко С.Д. Генетическая психология (методологическая рефлексия проблем развития в психологии). – М.: Рефл. Бук – К.: Ваклер, 2000. – 320 с.
130. Максименко С.Д. Психологія в соціальній та педагогічній практиці: методологія, методи, програми, процедури: Навч посібн. Для вищої школи. – К.: Наукова думка, 1998. – 226 с.
131. Мангутов И., Уманский Л.И. Организатор и организаторская деятельность. – Л.: ЛГУ, 1975.
132. Маслоу А. Психология бытия. – М., 1997.
133. Маслоу А. Самоактуализация // Психология личности: Тесты. – М., 1982.

134. Математические методы в социальных науках / Под ред. П. Лазарсфельд. – М.: Прогресс, 1973.
135. Межличностное восприятие в группе / Под ред. Г.М. Лазарева. – М.: МГУ, 1982.
136. Мельников В.М., Ямпольский Л.Т. Введение в экспериментальную психологию личности. – М.: Просвещение, 1981. – 319 с.
137. Методология инженерной психологии труда и управления / Под ред. Б. Ломова, В.Ф. Венда. – М.: Наука, 1981.
138. Методология и методы социальной психологии / Под ред. Е.В. Шороховой. – 1977.
139. Методы социальной психологии / Под ред. Е. Кузьмина, В. Семенова. – Л., 1975.
140. Мид М. Культура и мир детства. – М., 1983.
141. Миллер Д., Галантер Ю., Прибрам К. Планы и структура поведения: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1965.
142. Мировоззренческая культура личности / Отв. Ред. В.П. Иванов. – К.: Наукова думка, 1986.
143. Миславский Ю.А. Саморегуляция и активность личности в юношеском возрасте. – М.: Педагогика, 1991. – 162 с.
144. Москаленко В.В. Социализация личности. – К.: Вища школа, 1986. – 200 с.
145. Москаленко В.В. Гендерний аспект лідерства // Наукові праці МАУП / Ред. М.Ф. Головатий. – К.: МАУП, 2002. – Вип. 4.
146. Москаленко В.В., Романова В.Г. Особливості статевої ролі в умовах трансформації суспільства // Соціальна психологія. – 2003. – № 1. – С. 107-116.
147. Москаленко В.В. Проблема ідентичності в політичній соціалізації особистості // Психологія: Зб. наук. праць. – К.: НПУ ім.М.П. Драгоманова. – Вип. 17, 2002. – С. 65-70.
148. Московичи С. Век толп. Исторический трактат по психологии масс. – М., 1996.

149. Немов Р.С. Психология: Учебн. для студентов высш. пед. учебн. заведений: В 3 кн. – Кн 2. Психология образования. – 2-е изд. – М.: ВЛАДОС, 1995. – 496 с.
150. Немов Р.С., Киригин А.Г. Путь к коллективу. Книга для учителей о психологии ученического коллектива. – М.: Педагогика, 1988. – 145 с.
151. Никольская И.М., Грановская Р.М., Психологическая защита у детей. – СПб, 2000.
152. Нуркова В.В. Совершенное продолжается: психология автобиографической памяти личности. – М., 2000.
153. Обозов Н.Н. Психология межличностных отношений. – К.: Лыбидь, 1990. – 191 с.
154. Одаренные дети. Пер. с англ. / Общ. ред. Г.В. Бурменской. – М.: Прогресс, 1991. – 376 с.
155. Олпорт Г. Личность в психологии. – М., 1998.
156. Орбан-Лембрик Л.Е Соціальна психологія: Навч. посібник. – Київ: Академвидав, 2003.
157. Орлов Ю.М. Восхождение к индивидуальности. – М.: Просвещение, 1991. – 287 с.
158. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб, 2000.
159. Панасюк А.Ю. Управленческое общение. – М.: Экономика, 1990. – 112 с.
160. Паповян С.С. Математические методы в социальной психологии. – М.: Наука, 1983. – 147 с.
161. Парыгин Б.Д. Общественное настроение. – М.: Мысль, 1970.
162. Парыгин Б.Д. Опыт социально-психологического исследования. – Л., 1973.
163. Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории. – М.: Мысль, 1979.
164. Парыгин Б.Д. Социальная психология. – СПб, 1999.
165. Парыгин Б.Д. Социально-психологический климат коллектива. Пути и методы изучения. – Л.: Наука, 1981. – 192 с.

165. Перспективы социальной психологии: Пер. с англ. – М.: ЭКСМ-Пресс, 2001. – 688 с.
167. Петровская Л.А. Компетентность в общении. Социально-психологический тренинг. – М.: Изд-во МГУ, 1989. – 216 с.
168. Петровская Л.А. Теоретические и методологические проблемы социально-психологического тренинга. – М.: МГУ, 1982.
169. Петровский А.В. Личность. Деятельность. Коллектив. – М., 1982.
170. Петровский А.В., Шпалинский В.В. Социальная психология коллектива. – М.: Просвещение, 1978. – 176 с.
171. Пірен М.І. Деонтологія конфліктів та управління. – К., 2001.
172. Пірен М.І. Основи етнопсихології. – К.: КВП, 1998. – 436 с.
173. Пірен М.І. Політична психологія. – К.: Міленіум, 2003.
174. Платонов Ю.П. Психология коллективной деятельности. Теоретико-методологический аспект. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1990. – 184 с.
175. Платонов К.К. Структура и развитие личности. – М.: Наука, 1980.
176. Полякова Н.Л. От трудового общества к информационному: западная социология об изменении социальной роли труда. – М., 1990.
177. Поршнев Б.Ф. О начале человеческой истории: проблемы палеопсихологии. – М.: Мысль, 1974. – 487 с.
178. Поршнев Б.Ф. Социальная психология и история. – М.: Наука, 1979. – 232 с.
179. Практикум по возрастной и педагогической психологии / Под ред. А.И. Щербакова. – М.: Просвещение, 1987. – 255 с.
180. Прикладные проблемы социальной психологии. – М.: Наука, 1983. – 296 с.
181. Промышленная социальная психология / Под ред. Е.С.-Кузьмина, А.Л.Свенцицкого. – Л., 1982.
182. Психологическая диагностика. Проблемы и исследования / Под ред. К.Н. Гуревича. – М.: Педагогика, 1981. – 282 с.
183. Психологические исследования общения. – М.: Наука, 1985. – 344 с.

184. Психологические механизмы регуляции социального поведения / Под ред. Е.И. Шороховой, М.И. Бобневой. – М.: Наука, 1979.
185. Психологические проблемы социальной регуляции поведения. – М.: Наука, 1976.
186. Психология воздействия (проблемы теории и практики): Сб. научн. трудов. – М., 1989.
187. Психология личности. Тесты, опросники, методики / Сост. В. Киршева, Н.В.Рябчина. – М.: Геликон, 1990. – 236 с.
188. Психология личности и образ жизни. – М.: Наука, 1987. – 220 с.
189. Психология личности. Тесты, опросники, методики / Сост. Н.В. Киршева, Н.В. Рябчина. – М.: Геликоп, 1995. – 220 с.
190. Психология масс (Хрестоматия). – Самара, 1998.
191. Психология межличностного познания / Под ред. А.А. Бодалева. – М., 1983.
192. Психология формирования и развития личности. – М.: Наука, 1981. – 365 с.
193. Райс Ф. Психология подросткового и юношеского возраста. – СПб, 2000.
194. Раттер М. Помощь трудным детям. – М., 1999.
195. Реан А.А., Коломинский Я.Л. Социальная педагогическая психология. – СПб, 2000.
196. Резвицкий И.И. Личность, индивидуальность, общество. – М., 1984.
197. Рейнуоттер Л. Это в ваших силах. Как стать собственным психотерапевтом : Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1992. – 140 с.
198. Ремшмидт Х. Подростковый и юношеский возраст (проблемы становления личности). – М., 1994.
199. Робер М.А., Тильман Ф. Психология индивида и группы: Пер. с франц. – М.: Прогресс, 1988.
200. Роджерс К.Р. Взгляд на психотерапию. Становление человека: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1994. – 480 с.
201. Роменец В.А. Історія психології. – К.: Вища школа, 1978.

202. Роменець В.А. Історія психології XV ст. – К.: Вища школа, 1990.
203. Роменець В.А. Історія психології епохи Відродження. – К.: Вища школа, 1988.
204. Роменець В.А. Історія психології епохи Просвітництва. – К.: Вища школа, 1993.
205. Росс Л. Нисбет Р. Человек и ситуация: уроки социальной психологии. – М., 1999.
206. Рубинштейн С.Л. Бытие и сознание. – М., 1967.
207. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии: В 2-х т. – М.: Педагогика, 1989.
208. Ручка А.А., Танчер В.В. Очерки истории социологической мысли. – К., 1992.
209. Рудестам К. Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы: теория и практика: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990. – 368 с.
210. Саймон Б. Английская школа и интеллектуальные тесты. – М.: АПН СССР, 1958.
211. Сарджевеладзе Н.И. Личность и ее взаимодействие с социальной средой. – Тбилиси: Мецниереба, 1989.
212. Свенцицкий А.Л. Социальная психология управления / Под ред. Е.С. Кузьмина. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1986. – 176 с.
213. Селье Г. Стресс без дистресса: Пер. с англ. – Рига: Влала, 1992.
214. Семиченко В.А., Заслуженюк В.С. Мистецтво взаєморозуміння. Психологія та педагогіка сімейного спілкування: Навч. посібн. для студентів вищих навчальних закладів. – 2-е видання. – К.: Веселка, 1998. – 214 с.
215. Скот Дж. Конфликты. Пути их преодоления: Пер. с англ. – К.: Внешторгиздат, 1991. – 191 с.
216. Слободчиков В.И., Исаев Е.И. Психология человека. – М., 1995.
217. Смелзер Н. Социология. – М., 1994.
218. Собкин В.С. Старшеклассник в мире политики. – М., 1997.
219. Совместная деятельность / Под ред. А. Журавлева, А.П. Шихирева. – М.: Наука, 1988.

220. Современная зарубежная социальная психология. Тексты. – М., 1984.
221. Социальная идентификация личности / Под ред. В.А. Ядова. – М., 1993.
222. Социальная психология / Под ред. Е.С. Кузьмина, Б.Е. Семенова. – М., 1979. – 288 с.
223. Социальная психология / Под ред. Т.П. Предвечного, Ю.А. Мерковина. – М., 1975.
224. Социальная психология и общественная практика. – М., Наука, 1985.
225. Социальная психология. История. Теория. Эмпирические исследования / Под ред. Е.С. Кузьмина, Б.Е. Семенова. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1979. – 288 с.
226. Социальная психология личности в вопросах и ответах / Под ред. В.А. Лабунской. – М., 1999.
227. Социология: Практикум / Сост. И отв. ред. А.В. Миронов, Р.И. Руденко. – М., 1993. – 240 с.
228. Стефаненко Т.Г. Этнопсихология. – М., 1999.
229. Стиль работы и образ жизни руководителя. Анализ проблемы. Рекомендации: Пер. с нем. / Рук. авт. иссл. Л.Л. Аденап. – М.: Экономика, 1985. – 280 с.
230. Столин В.В. Самосознание личности. – М., 1983.
231. Суходольский Г.В. Основы математической статистики для психологов. – Л., 1972.
232. Татенко В.О. Соціально-психологічні механізми впливу людини на людину / Соціальна психологія. – 2003. – № 1.
233. Тард. Социальная логика. – СПб, 1901. – 491 с.
234. Тейяр де Шарден П. Феномен человека. – М.: Прогресс, 1987.
235. Теоретическая и прикладная социальная психология. – М.: Мысль, 1988. – 333 с.
236. Теплов Б.М. Избранные труды: В 2-х т. – М.: Педагогика, 1985.
237. Тернер Дж. Структура социалистической теории. – М., 1985.

238. Толмэн Э. Поведение как молярный феномен // Хрестоматия по истории психологии / Под ред. П.Я. Гальперина, А.Н. Жадан. – М.: МГУ, 1980.
239. Толстых А. Возрасты жизни. – М., 1988.
240. Трусов В.Н. Социально-психологические исследования когнитивных процессов / По материалам зарубежных экспериментальных работ. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1980. – 144 с.
241. Узнадзе Д.Н. Экспериментальные основы психологии установки // В кн. Д.Н. Узнадзе. Психологические исследования. – 1966.
242. Українська душа. – К., 1992.
243. Управление трудовым коллективом. Социально-психологические факторы оптимизации. – К.: Наук. думка, 1988. – 240 с.
244. Учителям и родителям о психологии подростка / Под ред. Г.Г. Аракелова. – М.: Высшая школа, 1990. – 304 с.
245. Фанти С. Микросихоанализ: Пер. с итал. – М., 1996. – 361 с.
246. Филатова О.Г. Социальная психология. Конспект лекций. – СПб, 2000.
247. Филиппов А.В., Липинский В.К., Князев В.Н. Производственная социология, психология и педагогика. – М., 1989.
248. Фельштейн Д.И. Психология развития личности в онтогенезе. – М.: Педагогика, 1989. – 208 с.
249. Франкл В. Человек в поисках смысла: Пер. с нем. и англ. – М.: Прогресс, 1990. – 368 с.
250. Фрезер Дж. Золотая ветвь. – М., 1998.
251. Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого «Я» // Преступная толпа. – М., 1998.
252. Фрейд З. Психология бессознательного: Пер. с нем. – М.: Просвещение, 1989. – 448 с.
253. Фридман Л.М. Психологический справочник учителя. – М.: Просвещение, 1991. – 288 с.
254. Фромм Э. Бегство от свободы. – М., 1987.
255. Фромм Э. Душа человека. – М.: Республика, 1992. – 430 с.

256. Хайбард Д.О. Дианетика. Современная наука душевного здоровья: Пер. с англ. М.: Воскресенье, 1993. – 676 с.
257. Хейзинга И. Homo Ludens. Человек играющий. – М., 1994.
258. Хейкхаузен Х. Мотивация и деятельность: В 2-х ч. Пер. с нем. – М.: Педагогика, 1986.
259. Холл К.С., Линдсей Г. Теории личности. – М., 1997.
260. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – СПб, 1997.
261. Хорни К. Женская психология: Пер. с англ. – СПб: ВЕ-ИЛА, 1993. – 222 с.
262. Циба В.Т. Соціологія особистості: системний підхід. – К., 2000.
263. Цымбаленко С.Б., Шариков А.В., Щеглова С.Н. Российские подростки в информационном мире. – М., 1999.
264. Чалдини Р. Психология влияния. – СПб, 2000.
265. Чамата П.Р. Про природу та суть самосвідомості особистості // Наукові записки НДІ психології. – т. VI. – К.: Радянська школа, 1966.
266. Чернышев А.С. Социально-психологические основы организованности коллектива. – Воронеж: Изд-во Воронежского ун-та, 1991.
267. Шакурова Р.Х. Социально-психологические основы управления: руководитель и коллектив. – М.: Просвещение, 1990. – 208 с.
268. Шапарь В.Б. Методы социальной психологии. – Ростов на Дону, 2003.
269. Шибутани Т. Социальная психология. – М.: Прогресс. – 196 с.
270. Шихирев П.Н. Современная социальная психология в Западной Европе. – М.: Наука, 1986. – 175 с.
271. Шихирев П. Современная социальная психология. – М.: ИП РАМ, 2000. – 448 с.
272. Шихирев П.Н. Современная социальная психология США. – М., 1979.
273. Шлемкевич Микола. Загублена українська душа. – К., 1992.
274. Шостром Э. Анти-Карнеги или Человек-манипулятор: Пер. с англ. – Минск: ГПУ «Полифант», 1992. – 128 с.
275. Щепанский Я. Элементарные понятия социологии. – М.: Прогресс, 1970.
276. Эриксон Э. Детство и общество. – СПб, 1996.

277. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. – М., 1996.
278. Щукина Г.И. Педагогические проблемы формирования познавательных интересов учащихся. – М.: Педагогика, 1988. – 208 с.
279. Эльконин Д.Б. К проблеме периодизации развития в детском возрасте. // Вопр. психологии. – 1971. – № 4.
280. Экман П. Психология лжи. – СПб, 1999.
281. Эльконин Д.Б. Психология игры. – М., 1973.
282. Энкельман Н., Биркенбиль М. Перспективы с радостью // Н. Энкельман. Молитвенник для шефа / Под ред. М. Биркенбиля. – М.: СП «Интерэк-Смерт», Экономика, 1993. – 395 с.
283. Экономическая психология / Под ред. Н.В. Анфеевой. – СПб: Питер, 2000.
284. Юнг Н.Г. Аналитическая психология. – Пер. с нем. – СПб: Кентавр, 1994. – 136 с.
285. Ядов В.А. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности. – М.: Наука, 1979.
286. Янів Володимир. Студії та матеріали до новішої української історії. – Мюнхен, 1983.
287. Ядов В.А. Социологическое исследование: методология, программа, методы. – М., 1987.
288. Яницкий М.С. Ценностные ориентации личности как динамическая система. – Кемерово, 2000.
289. Яценко Т.С. Активная социально-психологическая подготовка учителя к общению с учащимися. – К.: Освіта, 1993. – 208 с.
290. Державна національна програма “Освіта”. – К., 1994.
291. Закон України “Про освіту”. – К., 1996.
292. Концепція виховання дітей і молоді в національній системі освіти // Інформаційний збірник МОН України, 1996. – № 13.
293. Постанова КМ України від 15.09.1999 “Про затвердження Національної програми патріотичного виховання населення, формування здорового способу життя, розвитку духовності та зміцнення моральних засад суспільства”.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

МОСКАЛЕНКО Валентина Володимирівна

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

Підручник

Керівник видавничих проєктів – *Б.А.Сладкевич*

Друкується в авторській редакції

Дизайн обкладинки – *Б.В. Борисов*

Підписано до друку 06.11.2007. Формат 60x84 1/16.

Друк офсетний. Гарнітура PetersburgС.

Умовн. друк. арк. 43.

Наклад – 1000 прим.

Видавництво “Центр учбової літератури”

вул. Електриків, 23

м. Київ, 04176

тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63

8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)

e-mail: office@uabook.com

сайт: WWW.CUL.COM.UA

Свідоцтво ДК №2458 від 30.03.2006